

Sistemas de Comercialización de las Empresas y Operadores del transporte de viajeros y mercancías por carretera

Documento Final

TEIRLOG INGENIERIA

Con la colaboración de





1. INTRODUCCIÓN	2
1.1. ANTECEDENTES Y MARCO DEL ESTUDIO	3
1.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO	18
1.3. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO	23
TOMO I. EMPRESAS Y OPERADORES DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA	28
2. SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS	29
2.1. ESTABILIDAD DE LA COMERCIALIZACIÓN	30
2.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE DOMICILIACIÓN DE LAS EMPRESAS	37
2.3 DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE	48
2.4 FORMA DE DISPOSICIÓN DE LOS VEHÍCULOS	52
2.5 EMPRESAS DE TRANSPORTE INTEGRADAS EN COOPERATIVAS	53
2.6 REALIZACIÓN DE TRANSPORTE INTERMODAL	54



3. CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS QUE OPERAN BAJO SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EXCLUSIVOS	57
3.1. FLOTA COMPROMETIDA CON LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD	58
3.2. TIPO DE CLIENTE	59
3.3. TRAYECTOS GARANTIZADOS POR LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD	63
3.4. INCIDENCIA EN EL PRECIO DE LA CONTRATACIÓN DE UN VIAJE CON RETORNO ASEGURADO	64
3.5. INCIDENCIA DE LA PLAZA DE DESTINO EN LA CONTRATACIÓN DE VIAJES	66
3.6. RETORNOS EN VACÍO	67
3.7. MÉTODOS UTILIZADOS PARA LA OBTENCIÓN DE RETORNOS AJENOS A LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD	70
3.8. ANTIGÜEDAD DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD	80
3.9. DURACIÓN DEL ACUERDO DE EXCLUSIVIDAD	81
3.10. PARTICIPACIÓN EN LA FACTURACIÓN DE LA EMPRESA	82
3.11. FORMALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS (ESCRITO / VERBAL)	83
3.12. CAPACIDAD EXCEDENTARIA	84
3.13. COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE	85
3.14. PLAZO DE COBRO	86
3.15. VALORACIÓN DEL RÉGIMEN DE EXCLUSIVIDAD	89



4. EMPRESAS QUE OPERAN BAJO SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENCIALES	91
4.1. DISTRIBUCIÓN EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE	92
4.2. TRAYECTOS GARANTIZADOS POR LOS ACUERDOS PREFERENCIALES	96
4.3. INCIDENCIA EN EL PRECIO DE LA CONTRATACIÓN DE UN VIAJE CON RETORNO ASEGURADO	98
4.4. INCIDENCIA DE LA PLAZA DE DESTINO EN LA CONTRATACIÓN DE VIAJES	100
4.5. RETORNOS EN VACÍO	101
4.6. MÉTODOS UTILIZADOS PARA LA OBTENCIÓN DE RETORNOS AJENOS A LOS ACUERDOS PREFERENCIALES	103
4.7. ANTIGÜEDAD DE LOS ACUERDOS PREFERENCIALES	113
4.8. DURACIÓN DE LOS ACUERDOS PREFERENCIALES	114
4.9. PARTICIPACIÓN EN LA FACTURACIÓN DE LA EMPRESA	115
4.10. FORMALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS (ESCRITO / VERBAL)	116
4.11. CAPACIDAD EXCEDENTARIA	117
4.12. COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE	119
4.13. PLAZO DE COBRO	121
4.14. VALORACIÓN DEL RÉGIMEN DE ACUERDOS PREFERENCIALES	123



5. EMPRESAS QUE OPERAN BAJO SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN NO ESTABLES	125
5.1. TIPO DE CLIENTE	126
5.2. TRAYECTOS GARANTIZADOS	130
5.3. INCIDENCIA EN EL PRECIO DE LA CONTRATACIÓN DE UN VIAJE CON RETORNO ASEGURADO	132
5.4. INCIDENCIA DE LA PLAZA DE DESTINO EN LA CONTRATACIÓN DE VIAJES	134
5.5. RETORNOS EN VACÍO	136
5.6. MÉTODOS UTILIZADOS PARA LA OBTENCIÓN DE RETORNOS	139
5.7. FORMALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS (ESCRITO / VERBAL)	150
5.8. CAPACIDAD EXCEDENTARIA	151
5.9. COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE	152
5.10. PLAZO DE COBRO	154
5.11. VALORACIÓN DEL SISTEMA UTILIZADO PARA LA OBTENCIÓN DE CLIENTES O CARGAS	157



6. SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN. TRANSPORTE LIGERO	159
6.1. SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN	160
6.2. TIPO DE CLIENTE	161
6.3. TRAYECTOS GARANTIZADOS POR LOS CLIENTES	163
6.4. INCIDENCIA EN EL PRECIO DE LA CONTRATACIÓN DE UN VIAJE CON RETORNO ASEGURADO	164
6.5. INCIDENCIA DE LA PLAZA DE DESTINO EN LA CONTRATACIÓN DE VIAJES	165
6.6. RETORNOS EN VACÍO	166
6.7. MÉTODOS UTILIZADOS PARA LA OBTENCIÓN DE RETORNOS	169
6.8. ANTIGÜEDAD DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD Y PREFERENCIALES	177
6.9. DURACIÓN DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD Y PREFERENCIALES	178
6.10. PARTICIPACIÓN EN LA FACTURACIÓN DE LA EMPRESA	179
6.11. FORMALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS (ESCRITO / VERBAL)	181
6.12. CAPACIDAD EXCEDENTARIA	182
6.13. COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS	183
6.14. PLAZO DE COBRO	184
6.15. VALORACIÓN DE LA FORMA DE OBTENCIÓN DE CLIENTES O CARGAS	186



7. ANÁLISIS COMPARATIVO RESPECTO A 2005, 2002 Y 1999	188
7.1. INTRODUCCIÓN	189
7.2. SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS POR LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO	190
7.3. FACTURACIÓN EN LOS SISTEMAS ESTABLES. PESADOS	192
7.4. EVOLUCIÓN DE LOS RETORNOS EN VACÍO EN LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO	193
7.5. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD EXCEDENTARIA DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO	195
7.6. VALORACIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO	197
7.7. EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS POR LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO	198
7.8. PARTICIPACIÓN DE LOS SISTEMAS ESTABLES DE COMERCIALIZACIÓN EN LA FACTURACIÓN DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO	200
7.9. EVOLUCIÓN DE LOS RETORNOS EN VACÍO EN LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO	201
7.10. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD EXCEDENTARIA EN LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO	202
7.11. VALORACIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO	203



8. OPERADORES DE TRANSPORTE	204
8.1. CARACTERIZACIÓN DE LOS OPERADORES DE TRANSPORTE	205
8.2. ACUERDOS PREFERENCIALES CON CLIENTES	214
8.3. TIPOS DE CLIENTES	216
8.4. TIPOS DE PROVEEDORES DE TRANSPORTE	218
8.5. POLÍTICA DE CONTRATACIÓN DE CARGAS EN RETORNO	225
8.6. VALORACIÓN SOBRE LA FORMA DE OBTENCIÓN DE CARGAS	229
8.7. FACTURACIÓN CORRESPONDIENTE A TRABAJOS REALIZADOS POR PROVEEDORES SUBCONTRATADOS EN EXCLUSIVIDAD	230
8.8. ANTIGÜEDAD DE ACUERDOS EN EXCLUSIVIDAD CON PROVEEDORES	231
8.9. DURACIÓN DE ACUERDOS EN EXCLUSIVIDAD CON PROVEEDORES	232
8.10. DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS A TRAVÉS DE LA COLABORACIÓN CON OTROS OPERADORES	233
8.11. PLAZO DE PAGO A PROVEEDORES DE TRANSPORTE	234



9. ANÁLISIS COMPARATIVO DE OPERADORES DE TRANSPORTE RESPECTO A 2005 Y 2002	235
9.1. CARACTERIZACIÓN DE LOS OPERADORES DE TRANSPORTE	236
9.2. ACUERDOS PREFERENCIALES CON CLIENTES	239
9.3. TIPO DE CLIENTES	241
9.4. FORMAS DE CONTRATACIÓN CON LOS PROVEEDORES DE TRANSPORTE	242
9.5. POLÍTICA DE CONTRATACIÓN DE CARGAS EN RETORNO	243
10. RECOMENDACIONES ANÁLISIS MERCANCÍAS	245
10.1. RECOMENDACIONES	246



TOMO II. EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA	247
0. INTRODUCCIÓN	248
1. SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VIAJEROS	249
1.1. ÁMBITO DE ACTIVIDAD	250
1.2. TIPO DE ACTIVIDAD	251
1.3. FACTURACIÓN SEGÚN TIPO DE SERVICIO	253
2. SERVICIO REGULAR NACIONAL	255
2.1. TIPO DE CONCESIONES	256
2.2. NÚMERO DE CONCESIONES Y PERÍODO DE EXPLOTACIÓN	258
2.3. TIPO DE CONTRATO	259
2.4. ASIGNACIÓN EXCLUSIVA DE VEHÍCULOS A LA EXPLOTACIÓN	261
2.5. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE TÍTULOS DE TRANSPORTE	262
2.6. VENTAS REALIZADAS POR CADA CANAL DE COMERCIALIZACIÓN	264
2.7. COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS	266
2.8. TÍTULOS PREFIJADOS POR CONCESIONES DE EXPLOTACIÓN	267
2.9. SERVICIOS INTEGRADOS EN CONSORCIOS DE TRANSPORTE	270
2.10. TECNOLOGÍA APLICADA EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO	271
2.11. SATISFACCIÓN CON LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN	272



3. SERVICIO REGULAR DE USO ESPECIAL NACIONAL	274
3.1. TIPOS DE TRANSPORTE	275
3.2. TIPO DE CLIENTE	277
3.3. DURACIÓN DE CONTRATO	279
4. SERVICIO DE TRANSPORTE DISCRECIONAL	280
4.1. ÁMBITO DE ACTIVIDAD	281
4.2. PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO	283
4.3. ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD O PREFERENCIALES	285
4.4. TIPOS DE CLIENTES – EXCLUSIVIDAD	287
4.5. TIPOS DE CLIENTES – ACUERDOS PREFERENCIALES	288
4.6. TRAYECTOS GARANTIZADOS POR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO	289
4.7. INCIDENCIA EN EL PRECIO DE LA CONTRATACIÓN DE UN VIAJE CON RETORNO ASEGURADO	292
4.8. INCIDENCIA DE LA PLAZA DE DESTINO EN LA CONTRATACIÓN DE VIAJES	293
4.9. RETORNOS EN VACÍO	294
4.10. MÉTODOS UTILIZADOS PARA LA OBTENCIÓN DE RETORNOS AJENOS A LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD Y PREFERENCIALES	296
4.11. ANTIGÜEDAD Y DURACIÓN DE LOS ACUERDOS EXCLUSIVOS Y PREFERENCIALES	301
4.12. DISTRIBUCIÓN DE FACTURACIÓN POR TIPO DE ACUERDO	302
4.13. FORMALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS (ESCRITO/VERBAL)	304



4. SERVICIO DE TRANSPORTE DISCRECIONAL (CONT.)

4.14. CAPACIDAD EXCEDENTARIA

306

4.15. COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE

309

4.16. PLAZO DE COBRO

310

4.17. VALORACIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

313

4.18. MÉTODO DE CAPTACIÓN DE CLIENTES ADICIONALES

314

5. RECOMENDACIONES ANÁLISIS VIAJEROS

316

5.1. RECOMENDACIONES

316



1. Introducción



En el sector del transporte de mercancías por carretera, conviven estructuras empresariales muy distintas según su dimensión y forma de comercialización

- ❑ A pesar de los cambios normativos que han propiciado procesos de concentración empresarial, **todavía el nivel de atomización empresarial es elevado en España** (58,2% de empresas de 1 vehículo; 32,1% de empresas de 2 a 5; 8,2% de empresas de 6 a 20 vehículos y tan solo 1,5% de empresas de más de 20 vehículos)
- ❑ En base a estudios realizados en años anteriores (1999, 2002, 2005), puede deducirse que **los transportistas autónomos** (con personalidad jurídica de persona física y en general de muy pequeña dimensión), con muy escasa capacidad comercial, trabajan mayoritariamente de forma estable para organizaciones de mayor operabilidad, incluyendo cooperativas en las que se integran, tanto en el subsector de la carga completa como en el del grupaje, o para cargadores-, y secundariamente transportando cargas de unos pocos clientes, del mismo tipo, habituales-. Este modo de trabajar garantiza un porcentaje mayoritario de la actividad y permite que los retornos en vacío sean reducidos. La parte de la actividad no cubierta de esta manera se cubre a partir del contacto directo con otros cargadores. En ocasiones, trabajan subcontratando su cabeza tractora (“traccionistas”), siendo el semirremolque del contratista principal (cargadores, transportista...)
- ❑ **Los autónomos que no mantienen acuerdos estables**, deben contratar viaje tras viaje, lo que da lugar a una situación de precariedad y una productividad muy inferior. Adicionalmente estas contrataciones se suelen cerrar con bajas tarifarias, incluso por debajo de costes, lo que perjudica no sólo al transportista sino al conjunto del sector, lo que se produce en un porcentaje no muy elevado y decreciente en el tiempo, salvo periodos específicos
- ❑ **Las empresas pequeñas (menos 5 vehículos), aunque tengan personalidad jurídica no disponen tampoco de gestión comercial diferenciada.** Su forma más habitual de trabajar es de forma estable, pero con una relación de dependencia, para un número reducido de clientes -generalmente, empresas de transporte de gran dimensión, transitarios, o cargadores-, incluso de forma exclusiva para alguno de estos grupos. En las pequeñas empresas la labor comercial está fuertemente personalizada en el director/propietario de la empresa que asume en su persona la mayor parte de las labores organizativas -comercial, gestión, técnica, tráfico, personal...
- ❑ **Las empresas medianas, de 6 a 20 vehículos, organizan su comercialización de forma similar a las anteriores**, aunque en este segmento la exclusividad era en años pasados menos significativa que en las anteriores. Al igual que en las pequeñas empresas, la labor comercial está fuertemente personalizada en el director/propietario de la empresa que, aun sin disponer de un departamento comercial específico, cuenta con un reducido equipo de apoyo, de baja formación, como infraestructura de gestión. Acceden a contratos directos con fabricantes y similares, aunque en los retornos a sus puntos de origen lo normal es que sean subcontratados por otras empresas u operadores de transporte.



Las empresas de mayor dimensión suelen disponer de organizaciones comerciales sólidas

- ❑ **Las empresas de media y gran dimensión (más de 20 vehículos)** disponían en base a los anteriores estudios de una organización comercial más sólida, y que se fortalece con el tamaño de la empresa, aunque muy variable de unas empresas a otras. Existen empresas de gran dimensión que no disponen de delegaciones ni dentro ni fuera de España (gestión comercial centralizada), mientras que otras cuentan con una red comercial en distintos puntos del país, y algunas delegaciones fuera de España. En múltiples ocasiones subcontratan, a su vez, de forma estable o coyuntural, a pequeños transportistas (bien sólo la cabeza tractora –"traccionistas"-) o bien al camión completo
- ❑ Cabe decir que estas orientaciones sobre la realidad del mercado es diferente entre los transportistas de servicio público con vehículos pesados y ligero. Estos últimos, en general, tenían en años pasados mejor tendencia en los acuerdos comerciales estables que los de servicio público, aunque esto se determinara en el estudio que se expone a continuación.



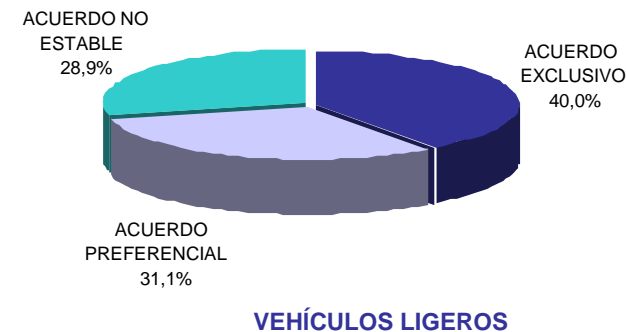
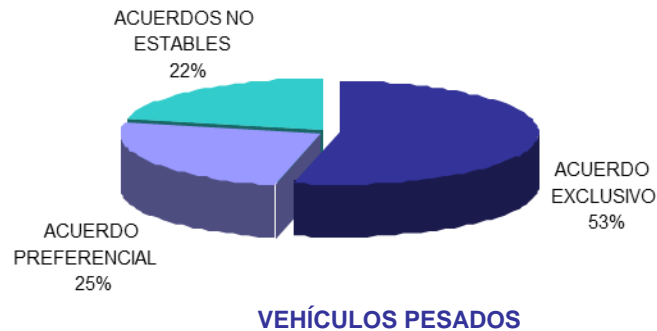
Las empresas de mayor tamaño cuentan, según estudios anteriores, con mejores estrategias comerciales, en especial la de vehículos pesados aunque muy pocas cuentan con delegaciones fuera del país

- ❑ Siguiendo las conclusiones de estudios anteriores, y como precedente mas próximo del presente estudio, la labor comercial de las empresas de transporte es estratégica para lograr optimizar la explotación (recorridos en carga y en vacío), y los precios percibidos (bajar la intermediación). Eso implica en ocasiones la existencia de redes comerciales, propias o compartidas.
- ❑ La red comercial fuera de España (y también en las distintas regiones de España) puede organizarse, bien a través de delegaciones propias o sociedades filiales, y -en ambos casos implican, salvo excepciones, la propiedad 100% por parte de la empresa matriz-, bien por acuerdos de diverso nivel con empresas de otras regiones. El nivel puede variar desde el acuerdo de colaboración a delegaciones de la empresa, sociedades mixtas con socios locales o sociedades filiales.
- ❑ Durante las últimas décadas, se ha intensificado la penetración de empresas extranjeras en el sector de la carga completa -aunque en inferior escala que en otros subsectores del transporte español, como el de carga fraccionada, o el de servicios logísticos-, en la mayoría de los casos a través de la absorción de empresas nacionales aunque también por implantación directa, y dirigido fundamentalmente a empresas de una cierta dimensión y con una red comercial desarrollada. Estas empresas, disponen de una red internacional que les viene dada por su empresa matriz.
- ❑ Las redes propias son poco habituales entre los transportistas españoles, en especial fuera de España (no es muy significativo el número de empresas que cuentan con delegaciones fuera de España), puesto que sólo resultarían rentables a partir de volúmenes de transporte muy elevados, debido a los costes fijos que generan y a la dificultad de su implantación.
- ❑ En cuanto a la red comercial dentro de España, cuando se dispone de ella, generalmente en forma de delegaciones, se utiliza para la captación de tráficos nacionales e internacionales. Son mas habituales, según los estudios anteriores, en los operadores (de grupaje, logísticos) que en las empresas de transporte de camión completo.
- ❑ Asimismo, de acuerdo a los estudios realizados sobre esta materia en años anteriores, y como se ha anticipado, la existencia de relaciones de exclusividad entre una empresa de transporte por carretera y sus clientes (de todo tipo pero muy especialmente los cargadores directos), asegura una relación mercantil más sólida, permitiendo planificar las inversiones y operaciones; adicionalmente las relaciones de exclusividad y habitualidad permiten optimizar los costes de comercialización, de los pequeños y medianos transportistas que son soportados por el transportista principal cuando éste es un operador o una gran empresa de transporte, y por lo tanto pueden prescindir de la estructura ligada a la comercialización. Para los autónomos y pequeñas empresas es una forma idónea de trabajo ya que generalmente no disponen de una sólida estructura comercial.

La mayoría de las empresas de transporte por carretera trabaja con acuerdos de comercialización estables, en exclusividad o con acuerdos preferenciales

- Siguiendo con la línea argumental expuesta, y según los resultados del anterior ESTUDIO SOBRE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS Y OPERADORES DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA, realizado por el MINISTERIO DE FOMENTO, en el año 2005, la mayor parte de las empresas de transporte por carretera de transporte pesado, el 78%, trabaja bajo acuerdos de comercialización estables (entre ellas el 53% mediante acuerdos de exclusividad y el 22% bajo acuerdos preferenciales); mientras que el 25% restante no sigue un sistema comercial estable. En cuanto a las empresas de transporte ligero, el 71% trabaja bajo sistemas de comercialización estables (el 40% mediante acuerdos exclusivos y el 31% con acuerdos preferenciales), mientras que el 28% restante no trabaja con acuerdos estables.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS



Fuente: Ministerio de Fomento, 2005.



Las características de las empresas influyen en la forma de realizar la comercialización

- ❑ El mantenimiento de los acuerdos de comercialización estables eran en 2005, tanto en transporte pesado como en ligero, superior entre las empresas de mayores dimensiones.
- ❑ En el transporte pesado, en dicho año, el 78% de empresas con menos de 5 autorizaciones mantenía acuerdos estables, siendo el 79% de empresas de entre 6 y 20 autorizaciones y el 80% de empresas con más de 20 autorizaciones. Mientras que para el transporte ligero, estos porcentajes disminuían en algún caso y aumentan en otros, para el caso de las empresas de menor dimensión, siendo del 70% para empresas de una autorización, del 74% para empresas de entre 2 y 5 autorizaciones y del 88% para empresas de más de 6 autorizaciones.
- ❑ Por otro lado, se observaba en 2005 que los sistemas de comercialización estables son los que mayor presencia tenían, especialmente entre las empresas con ámbito de actuación más amplio: nacional -pesados y ligeros- e internacional (el 85% y 71% respectivamente en el ámbito nacional, y un 70% en el caso del internacional).
- ❑ Para empresas de transporte pesados, el nivel de estabilidad comercial aumentaba, con el propio ámbito geográfico, con la disminución del tamaño de empresa: hasta el 85% de los propietarios de un vehículo trabajan establemente en el ámbito nacional, cifra muy similar (el 86%) para empresas de 2 a 5 vehículos.



El marco del estudio que se plantea está constituido por las empresas de transporte de mercancías por carretera y las empresas de transporte de viajeros por carretera

- ❑ Las empresas a considerar dentro del grupo de **transporte de mercancías por carretera** en este estudio responden a las siguientes categorías:
 - Empresas de transporte público de mercancías por carretera en el **ámbito nacional, vehículos pesados y ligeros**.
 - Empresas de transporte público de mercancías de **ámbito internacional**.
 - **Operadores de transporte de mercancías**.
- ❑ Las empresas a considerar dentro del grupo de **transporte de viajeros por carretera** responden a las siguientes categorías:
 - Empresas de transporte público de viajeros de **ámbito nacional**.
 - Empresas de transporte público de viajeros de **ámbito internacional**.
- ❑ El análisis se realiza de acuerdo con las desagregaciones de cada uno de los mismos considerados en el pliego de condiciones **e incorporando otras clasificaciones y desagregaciones adicionales relevantes de acuerdo a la experiencia del equipo consultor**, incrementando el valor añadido del trabajo, particularmente lo que se refiere a la **especialidad** del servicio de transporte en el caso de las mercancías.
- ❑ A continuación se presenta de forma esquemática la **situación actual del transporte tanto de mercancías como de viajeros por carretera**, a partir de la información recogida en los siguientes documentos:
 - **MINISTERIO DE FOMENTO. DIRECCIÓN GENERAL DE TRANSPORTE TERRESTRE. *Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera. Oferta y Demanda***. Enero de 2015.
 - **MINISTERIO DE FOMENTO. DIRECCIÓN GENERAL DE TRANSPORTE TERRESTRE. *Observatorio del Transporte de Viajeros por Carretera. Oferta y Demanda***. Enero de 2015.
- ❑ En la medida de lo posible, se realizará en el presente trabajo un breve análisis de la evolución de los principales parámetros considerando los años 2002, 2005 y 2010.

Empresas de transporte público de mercancías en el ámbito nacional. Evolución reciente

- En las **empresas de transporte de mercancías por carretera**, desde el año 2007 se produce una disminución en el número de vehículos de transporte local y comarcal, debido a la modificación del Reglamento de la Ley de Transportes Terrestres, **Real Decreto 1225/2006 de 27 de octubre**, por el que las **empresas que dispusieran de autorizaciones de ámbito reducido (local, comarcal), debieron canjearlas por las de ámbito nacional**. Igualmente, **a partir de esa fecha, no se otorgaron más autorizaciones de transporte público de los ámbitos citados**. Por este motivo, desde 2007 se observa un aumento muy significativo del número de empresas de ámbito nacional, a la vez que el número de empresas de otros ámbitos disminuye progresivamente.
- Desde el año 2009 se registra una **disminución del número total de empresas**, correspondiendo con el período de crisis económica, pasando de **126.000 empresas en 2008 hasta las 100.339 actuales**, lo que ha supuesto la **desaparición del 20,4% de las empresas existentes en el año 2008**.

EVOLUCIÓN DEL Nº DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PÚBLICO, VEHÍCULOS PESADOS Y LIGEROS, TOTAL Y POR ÁMBITO (2000-2015)

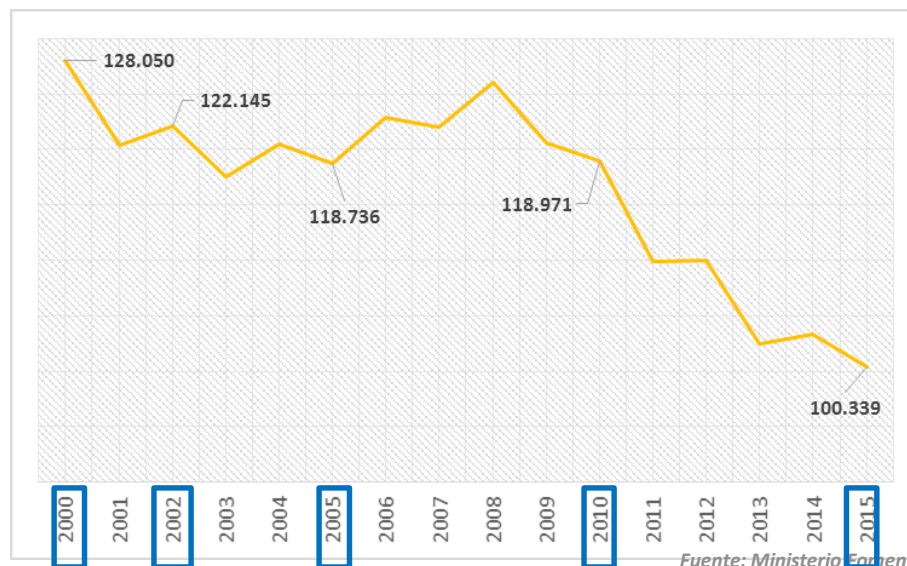
Año	Total (*)	Vehículos Pesados		Vehículos Ligeros
		Nacional	Otros ámbitos	
2000	128.050	41.392	43.733	64.489
2002	122.145	42.447	42.726	59.476
2005	118.736	43.617	42.194	55.235
2010	118.971	70.132	2.529	56.576
2015	100.339	58.948	2.125	48.386

Fuente: Ministerio Fomento

Elaboración: Teirlog

Nota: datos correspondientes al 1-enero de cada año

EVOLUCIÓN DE Nº DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PÚBLICO, VEHÍCULOS PESADOS Y LIGEROS, TODOS LOS ÁMBITOS (2000-2015)



Fuente: Ministerio Fomento
Elaboración: Teirlog

(*) El número total de empresas no es la suma parcial de los distintos ámbitos, por poder registrar las mismas empresas diferentes modalidades de transporte.

Empresas de transporte público de transporte de mercancías en el ámbito nacional, vehículos pesados

- La estructura empresarial ha cambiado considerablemente en el año 2015 respecto al año 2000. **En septiembre de 1999, las empresas con un sólo vehículo pesado representaban el 74% del total de empresas de este segmento, mientras que, para enero de 2015, estas empresas representan el 52%,** seguido de las empresas con 2 vehículos, con un 18%.
- El número total de **empresas de vehículos pesados de ámbito nacional**, que asciende a 58.948 a 1 de enero de 2015, representa el **58,7%** del total de empresas autorizadas para el servicio público de transporte (pesados y ligeros).
- Entre 2000-2007 se observa una leve tasa de crecimiento en el número de empresas de este grupo (41.000-45.000). La modificación de la normativa (RD 1225/2006), explica el cambio de nivel en el año 2008, que permite alcanzar su valor máximo en el año 2009 con 71.000 empresas. A partir de ese año comienza un decrecimiento progresivo hasta el último dato del año 2015, cuando se registran cerca de 59.000 empresas (pesado, nacional).

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR NÚMERO DE AUTORIZACIONES. AMBITO NACIONAL, VEHÍCULOS PESADOS (01/01/2015)

Servicio público Vehículos Pesados	
Nº Autorizaciones	Nacional
1	30.581
2	10.372
3	5.748
4	3.215
5	2.001
6-10	3.953
11-20	1.926
21-40	766
41-60	212
Más de 60	174
Total	58.948

Fuente: Ministerio Fomento
Elaboración: Teirlog

EVOLUCIÓN DE EMPRESAS DE ÁMBITO NACIONAL, VEHÍCULOS PESADOS (2000-2015)

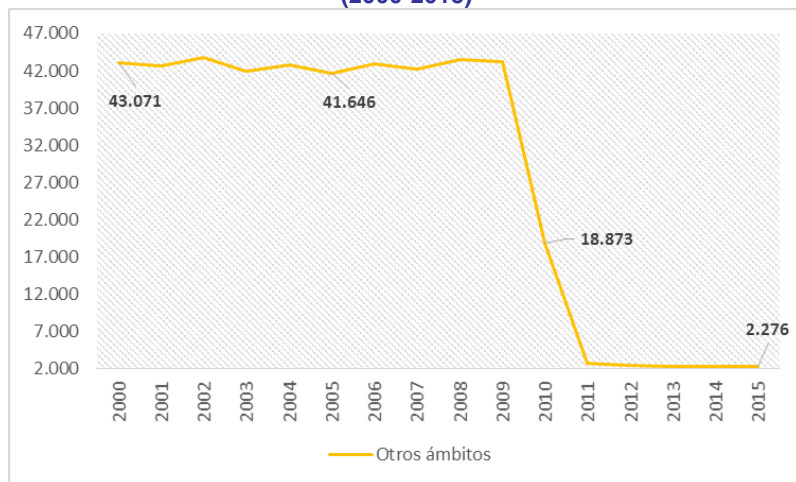


Fuente: Ministerio Fomento
Elaboración: Teirlog

Empresas de transporte público de mercancías en otros ámbitos, vehículos pesados

- La evolución del número de empresas de transporte público de mercancías de otros ámbitos entre 2000-2015, muestra una **tendencia opuesta a las empresas de ámbitos nacional**, debido principalmente al citado **cambio normativo**. Entre 2000-2009 el total de empresas de este grupo oscilan entre 41.000-43.000, reduciéndose bruscamente en 2010 a 18.000. Desde 2011 su volumen desciende progresivamente desde 2.823 (1 de enero de 2011) hasta **2.276 empresas (1 de enero de 2015)**.
- A **enero de 2015** existen **1.579 empresas de ámbito autonómico**, que mayoritariamente cuentan con **2 autorizaciones (el 29%)**, seguido del grupo de **1 autorización (26%) y 3 autorizaciones (15%)**.
- En la misma fecha (2015) se registran **544 empresas de ámbito local**, que en su mayoría son de 1 autorización (**72%**).
- Los ámbitos **comarcal y provincial** en la actualidad son prácticamente **inexistentes**.

EVOLUCIÓN DE EMPRESAS DE OTROS ÁMBITOS, VEHÍCULOS PESADOS (2000-2015)



Fuente: Ministerio Fomento

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR NÚMERO DE AUTORIZACIONES. ÁMBITO AUTONÓMICO Y LOCAL, VEHÍCULOS PESADOS (01/01/2015)

Servicio público Vehículos Pesados		Servicio público Vehículos Pesados	
Nº Autorizaciones	Autonómico	Nº Autorizaciones	Local
1	416	1	392
2	455	2	92
3	237	3	23
4	142	4	14
5	74	5	11
6-10	154	6-10	8
11-20	63	11-20	4
21-40	31	21-40	0
41-60	3	41-60	0
Más de 60	4	Más de 60	0
Total	1.579	Total	544

Fuente: Ministerio Fomento
Elaboración: Teirlog

Empresas de transporte público de mercancías en el ámbito nacional, vehículos ligeros

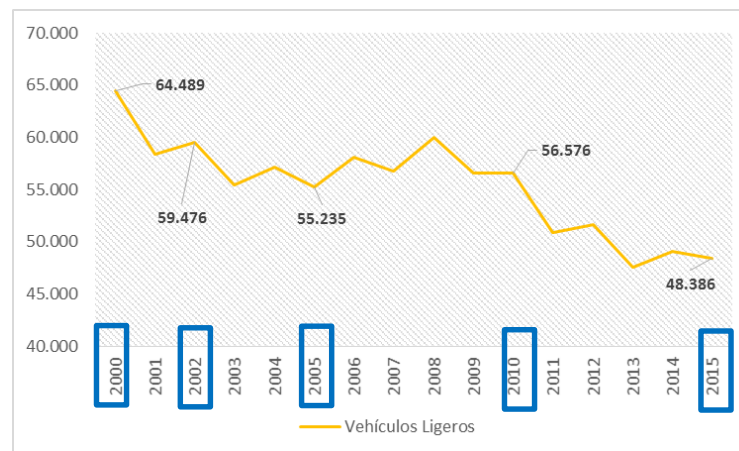
- El número de empresas de transporte público de mercancías en **vehículos ligeros** ascendió en 2015 a **48.643** empresas (**48%** del total de empresas de servicio público), de éstos en su mayor parte (**85%**) **son de ámbito nacional**, seguidos del ámbito autonómico (15%)
- La **evolución del volumen de empresas de vehículos ligeros** muestra una **tendencia descendente** entre 2000-2015 con fluctuaciones, alcanzando su **valor máximo en 2000 con 64.489 empresas**, descendiendo a 55.235 empresas en 2005, seguido de un repunte en 2008, para de nuevo descender de forma paulatina hasta las **48.386 empresas a fecha de enero de 2015**, lo que equivale a una **perdida del 24,9% de las empresas existentes en el año 2000**.
- En cuanto a la estructura empresarial, **más de 70% de las empresas poseen una única autorización**, seguido de las **empresas de 2 autorizaciones que representan el 14%**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR NÚMERO DE AUTORIZACIONES. TODOS LOS ÁMBITOS, VEHÍCULOS LIGEROS (01/01/2015)

Servicio público Vehículos Ligeros	
Nº Autorizaciones Todos los ámbitos	
1	34.484
2	6.641
3	2.991
4	1.646
5	1.063
6-10	1.277
11-20	427
21-40	84
41-60	9
Más de 60	21
Total	48.643

Fuente: Ministerio Fomento
Elaboración: Teirlog

EVOLUCIÓN DE EMPRESAS DE TODOS LOS ÁMBITOS, VEHÍCULOS LIGEROS (2000-2015)



Empresas de transporte público de mercancías en el ámbito internacional

- El número de empresas autorizadas para realizar transporte internacional de mercancías por carretera a **31 de diciembre de 2014** fue de **27.724**, con una media de **5 autorizaciones de vehículos por empresa**.
- En esta categoría, la **tendencia ha sido al crecimiento**, pasando de **18.991 empresas en 2000**, a 20.802 empresas en 2005, a 25.808 en 2010 y **27.724 en 2014**, correspondiendo a un **incremento del 45,9% de empresas adicionales en relación a las existentes en el año 2000**.



Adicionalmente se recabará en este estudio información sobre los operadores de transporte

- Los operadores de transporte prestan funcionalidades y tamaños muy diferentes. Desde los que hacen una mera “intermediación comercial” ante cargador y transportista (denominado coloquialmente “agencias de transporte”) hasta los que tienen estructuras complejas, y son, en ocasiones, de media/gran dimensión, efectuando servicios de carga fraccionada y servicios logísticos.
- En la elaboración del estudio se considerarán, por tanto, los operadores de transporte de mercancías por carretera, de los que se seleccionará una muestra representativa de cada Comunidad Autónoma en la que están ubicados:

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (7-4-2015)

COMUNIDAD AUTÓNOMA	TOTAL
ANDALUCIA	717
ARAGON	231
ASTURIAS	194
BALEARES	70
CANARIAS	684
CANTABRIA	96
CASTILLA Y LEÓN	391
CASTILLA-LA MANCHA	361
CATALUÑA	1.063
CEUTA	5
EXTREMADURA	143
GALICIA	313
LA RIOJA	48
MADRID	722
MELILLA	11
MURCIA	355
NAVARRA	123
PAIS VASCO	503
VALENCIA	892
TOTAL	6.922

Fuente: Ministerio Fomento

Elaboración: Teirlog

Empresas de transporte público de viajeros en el ámbito nacional

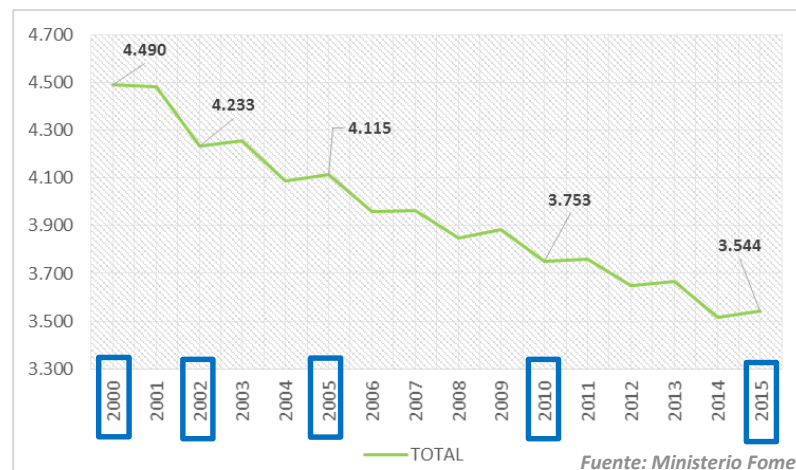
- Desde el 1 de julio de 1998, debido a un cambio normativo, se liberaliza el otorgamiento de las autorizaciones de servicio público de transporte de viajeros, cuyo titular pasa a ser la empresa con copias certificadas para los vehículos. Las autorizaciones de vehículos para servicios regulares (VR), pasan a identificarse con las de servicios discrecionales (VD); mientras que las autorizaciones de ámbito comarcales y locales se extinguen. Por este motivo, las empresas VR pasan de ser casi 600 en 1.998 a sólo 24 en el año 2000 y las empresas de ámbito local, comarcal, autonómico y provincial desde el año 2000 pasan a formar grupos minoritarios, registrándose en la actualidad 200 empresas de ámbito local, 83 autonómicas, 3 provinciales y 1 comarcal. Como resultado, mientras que en 1998, 3.500 empresas eran de ámbito nacional y más de 4.000 se correspondían a otros ámbitos, a 1 de enero de 2015, 3.334 empresas son de ámbito nacional y 289 son de otros ámbitos.
- En paralelo, se produce una disminución progresiva del total de empresas de transporte público de viajeros por carretera, de ámbito nacional, pasando de 4.490 empresas en 2000 hasta las 3.544 a fecha de 1 de enero de 2015, lo que corresponde con la desaparición de 21% de las empresas existentes en el año 2000, debido a distintas razones (reagrupaciones, absorciones, extinciones...). Los cambios normativos realizados en este periodo de tiempo (numero mínimo de autorización para nuevas empresas...) ha generado asimismo, un proceso de concentración empresarial.

EVOLUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA, SERVICIOS REGULAR Y DISCRECIONAL, TOTAL Y POR ÁMBITO (2000-2015)

Año	Total (*)	Servicio discrecional		Servicio regular
		Nacional	Otros ámbitos	
2000	4.490	3.891	749	24
2002	4.233	3.981	362	15
2005	4.115	3.887	321	14
2010	3.753	3.540	296	9
2015	3.544	3.334	289	9

Fuente: Ministerio Fomento
Elaboración: Teirlog

EVOLUCIÓN DE Nº DE EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA, SERVICIOS REGULAR Y DISCRECIONAL, TODOS LOS ÁMBITOS (2000-2015)



Fuente: Ministerio Fomento
Elaboración: Teirlog

(*) El número total de empresas no es la suma parcial de los distintos ámbitos, por poder registrar las mismas empresas diferentes modalidades de transporte.

Empresas de transporte público de viajeros en el ámbito nacional, servicio discrecional

- De acuerdo con lo expuesto de la identificación de autorizaciones VR o VD, la **mayor parte de las empresas de transporte de viajeros** por carretera cuentan con estas autorizaciones de **servicio discrecional de ámbito nacional**, concretamente, 3.334 empresas de acuerdo al registro de 1 de enero de 2015. Representa en esa fecha el **94% del total de las empresas de transporte público de viajeros**.
- Su **evolución** muestra una **tendencia descendente**, desde 3.891 empresas en el año 2000, con un ligero repunte en 2002 hasta 3.981 empresas, para descender progresivamente hasta el 1 de enero de 2015, con 3.334 empresas, lo que significa un **descenso del 14,3% del número de empresas**.
- La estructura de las empresas a enero de 2015 muestra un reparto más equilibrado que en otros grupos. El grupo predominante es el de 6-10 autobuses por empresas (en un 24,6% de los casos), seguido del grupo entre 11-20 autobuses por empresa (16,4%); otros grupos representativos son el de 1 o 2 autobuses por empresa (13,2% y 10% respectivamente), como se detalla en la siguiente tabla:

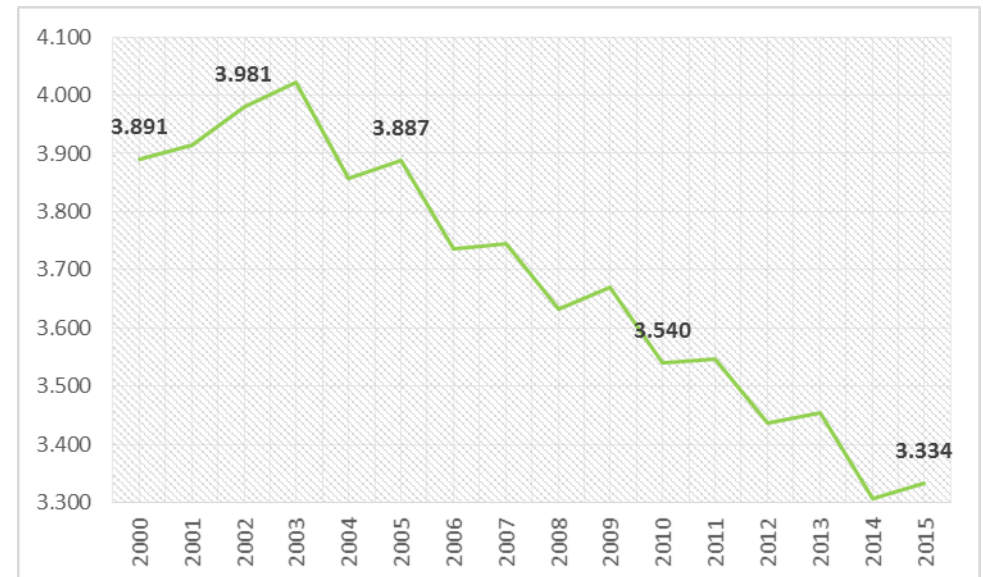
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR NÚMERO DE AUTOBUSES. ÁMBITO NACIONAL, SERVICIO DISCRECIONAL (01/01/2015)

Servicio público	
Servicio discrecional (VD)	
Nº Autobuses	Nacional
1	441
2	332
3	198
4	100
5	474
6-10	820
11-20	547
21-40	264
41-60	65
61-100	51
Más de 100	42
Total	3.334

Fuente: Ministerio Fomento

Elaboración: Teirlog

EVOLUCIÓN DE Nº DE EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA, ÁMBITO NACIONAL. SERVICIO DISCRECIONAL (2000-2015)



Fuente: Ministerio Fomento

Elaboración: Teirlog



Empresas de transporte público de viajeros en el ámbito nacional, servicio discrecional

- ❑ Las empresas, que presten servicios de transporte regular de viajeros, realizado (salvo excepciones en desaparición), con vehículos con autorización VP, están sujetas, según la LOTT, el ROTT y disposiciones de desarrollo, a concesiones de las Administraciones Públicas competentes, según las características de dichos servicios (muy singularmente, pero no exclusivamente, el recorrido de los servicios). Básicamente, son otorgadas por la Administración Central del Estado, las diferentes Comunidades Autónomas, y en otras ocasiones por otras Administraciones locales, como pueden ser determinadas Diputaciones (caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco).
- ❑ Las concesiones de los Ayuntamientos en el ámbito urbano y/o metropolitano (consorcios), son un caso singular cuyo análisis será sometido a la Dirección del Estudio. También los servicios regulares de uso especial, prestados con autorización VD, serán objeto de un análisis específico en este estudio, y, obviamente, las de carácter diferencial.

Empresas de transporte público de viajeros en el ámbito internacional

- ❑ El número de licencias comunitarias de empresas de transporte internacional de transporte de viajeros por carretera a 31 de diciembre de 2014 fue de 2.220, con una media de 5 autorizaciones de autobuses por empresa.



El número total de empresas de transporte de mercancías por carretera a considerar en el estudio asciende a 128.063

- En consecuencia, el número de empresas a considerar, sobre las que se deberá seleccionar una muestra representativa para la elaboración del estudio, es el siguiente (a 01/01/2015):

Servicio público Vehículos Pesados						Servicio público Vehículos Ligeros			Servicio público Internacional
Autorizaciones	Nacional	Comarcal	Local	Autonómico	Provincial	Nacional	Autonómico	Provincial	Total
1	30.581	2	392	416	0	28.659	5.809	16	27.724
2-5	21.336	0	140	908	0	11.168	1.173	0	
6-20	5.879	0	12	217	0	1.566	138	0	
+ 20	1.152	0	0	38	0	103	11	0	
Total	58.948	2	544	1.579	0	41.496	7.131	16	

Servicio público Veh. Ligeros + Pesados	
Autorizaciones	Total
1	58.445
2-5	32.195
6-20	8.212
+ 20	1.487
Total	100.339

128.063 empresas

Fuente: Ministerio Fomento

Elaboración: Teirlog

Nota: datos correspondientes al 1 de enero de cada año

(*) El número total de empresas no es la suma parcial de los distintos ámbitos, por poder registrar las mismas empresas diferentes modalidades de transporte.



- El estudio que se presenta a continuación se centra en una modernización y ampliación del trabajo elaborado en el año 2005. Con carácter general, se ha mantenido la estructura del estudio anterior, de manera que resulte posible y sencilla la comparación de los resultados entre ambos.

- Una de las **principales diferencias** en relación a los estudios anteriores es la **imposibilidad (o al menos elevada dificultad) de disponer de la información específica de empresas que realizan transporte en el ámbito local o comarcal exclusivamente**, debido a la modificación de la normativa en la que se autoriza la realización de este tipo de transporte a empresas que dispongan de autorización a nivel nacional. Es por ello que la información que se presenta se refiere a empresas que disponen de autorización nacional (e internacional) y que se encuentran autorizadas para prestar el servicio de transporte de mercancías en cualquier ámbito.

- En el informe que se presenta a continuación se analizan los sistemas, medios y características a través de los cuales los transportistas de mercancías por carretera y los operadores de transporte, actúan comercialmente en relación con sus clientes y las formas en que, una vez encomendado el servicio a los mismos, los transportistas prestan dicho servicio.
 - Más concretamente y en relación con las empresas de transporte, el objetivo del estudio se ha centrado en el análisis de los siguientes sistemas:
 - ❖ **Clasificación de los transportistas en función del sistema de contratación de los servicios que realizan:**
 - ✓ Contratación de forma **exclusiva y permanente** (colaboradores fijos) con:
 - Empresas cargadoras directamente
 - Operadores de transporte
 - Cooperativas de transportistas
 - Sociedades de comercialización
 - Otras empresas de transporte
 - Bolsas de carga
 - Asociaciones de empresarios (AIE,...)
 - Redes informales (amigos, conocidos, etc.)
 - Otros sistemas



- ✓ Contratación de forma no estable
 - ❖ **Exclusiva parcial**, con los citados organizadores de transporte o clientes directos, para sólo uno de los trayectos (un sentido del viaje) buscando cargas para el retorno o volviendo de vacío.
 - ❖ **Exclusiva parcial y temporal** con dichas organizaciones de transporte o clientes directos, buscando otras cargas diarias en otros organizadores o empresas.
 - ❖ **Preferencial** trabajando con las citadas organizaciones de transporte o clientes directos, bajo acuerdos preferenciales.
 - ❖ **Eventual**, trabajando con varios operadores de transporte o clientes directos, sin una relación fija y estable.
- **Determinar los sistemas utilizados por los transportistas eventuales o los que no disponen de una exclusividad total para la consecución de las cargas que transportan, a través de las distintas figuras que intervienen en los procesos de comercialización del transporte, como por ejemplo:**
- ❖ Empresas cargadoras directamente
 - ❖ Operadores de transporte
 - ❖ Cooperativas (de transportistas y/o trabajo asociado)
 - ❖ Sociedades de comercialización
 - ❖ Otras empresas de transporte
 - ❖ Bolsas de carga
 - ❖ Asociaciones de empresarios (AIE,...)
 - ❖ Redes informales (amigos, conocidos, etc.)
 - ❖ Tenders (como sistema cada vez mas presente en la consecución de cargas)
 - ❖ Otros sistemas



- **Conocer qué parte de las demandas de transporte recibidas por las empresas atienden éstas con su flota propia y qué parte atienden mediante la colaboración de otros transportistas (índice de subcontratación), tanto con carácter exclusivo y fijo, como en las otras modalidades de relación comercial consideradas:**
 - ❖ Determinar la capacidad excedentaria y los retornos en vacío realizados por las empresas de transporte de mercancías en función del tipo de sistema de comercialización.
 - ❖ Determinar los trayectos garantizados (ida y vuelta, solo un trayecto) en función de los sistemas de comercialización utilizados.
 - ❖ Analizar las prácticas seguidas en relación a los retornos, así como la política de contratación de cargas de retorno en cuanto a precios, la realización de triangulación, etc.
 - ❖ Cuantificación de los volúmenes de facturación derivados de los acuerdos exclusivos y preferenciales que mantienen las empresas de transporte de mercancías por carretera.
 - ❖ Determinar la antigüedad y duración de los acuerdos de exclusividad y preferenciales.
 - ❖ Valoración de las empresas del sector en relación, a los sistemas de comercialización que utilizan para la consecución de clientes o cargas.
 - ❖ Determinar los plazos de cobro.

- **Diferenciar la clasificación del colectivo en función de las siguientes variables:**
 - ❖ Por Comunidades Autónomas de residencia de las empresas
 - ❖ Por tamaño de la empresa medido en número de vehículos
 - ❖ Por ámbito geográfico de trabajo de los vehículos

- **Conocer si es posible la evolución en estas materias de la situación respecto a los años 1999, 2002 y 2005 para empresas y operadores de transporte**



- En relación, a los operadores de transporte, el objetivo primordial ha sido la obtención de una información objetiva sobre la estructura empresarial de los operadores de transporte, junto con un análisis de su funcionamiento en relación a los procesos de captación de cargas y los de subcontratación de otros transportistas. En concreto se han analizado los siguientes aspectos:
 - **Caracterización de operadores:**
 - ❖ Número de centros
 - ❖ Ámbito geográfico de trabajo (nacional, internacional)
 - ❖ Tipo de actividad específica (agencia, almacenaje/distribución, transitario)
 - ❖ Tipo de transporte realizado (carga completa/fraccionada)
 - **Caracterización de sus clientes y proveedores:**
 - ❖ Análisis de los acuerdos con sus clientes (generadores de carga) y de los trayectos garantizados a los transportistas subcontratados mediante sus procesos de colaboración.
 - ❖ Determinar los tipos de clientes con los que trabajan.
 - ❖ Caracterización de los clientes con los que trabajan.
 - ❖ Determinar los tipos de proveedores de transporte y régimen de trabajo con los mismos (exclusiva, asidua, esporádica).
 - ❖ Caracterización de los proveedores de transporte en cuanto a la dimensión de los mismos en función del régimen de trabajo.
 - **Otros aspectos:**
 - ❖ Política seguida en cuanto a cargas de retorno.
 - ❖ Conocer qué parte de las demandas de transporte recibidas son atendidas directamente y qué parte atienden mediante la colaboración con otros colaboradores (índice de subcontratación).
 - ❖ Cuantificación de los volúmenes de facturación derivados de los acuerdos exclusivos con empresas de transporte de mercancías por carretera.
 - ❖ Valoración de los operadores en relación con los sistemas de comercialización que utilizan para la comercialización de cargas.
 - ❖ Antigüedad y duración de los acuerdos de exclusividad con proveedores de transporte.
 - ❖ Determinación de los plazos de pago a las empresas de transporte de mercancías por carretera.



- ❑ Como principal novedad en esta actualización, se incluye el **análisis de los sistemas de comercialización de las empresas de transporte de viajeros**. Por ello, resulta fundamental explicar con cierto nivel de detalle las particularidades de los sistemas de comercialización en este caso.
- ❑ La **principal diferencia entre los sistemas de comercialización en el transporte de viajeros** se centra en la **posibilidad de realizar la venta de billetes individuales** directamente por parte de la empresa (para servicios regulares nacionales o internacionales) **o la obligación de contratar la totalidad de la capacidad del autobús del que es propiedad** (servicios discrecionales y lanzaderas tanto interiores como internacionales).
- ❑ En el marco de este estudio, el objetivo propuesto para el caso del transporte de viajeros se centra en:
 - Elaborar una tipología de los sistemas de comercialización y modos de venta de billetaje en el transporte regular de viajeros por carretera: internet, teléfono, agencia de viaje, taquilla, etc... y realizar un análisis comparado entre los mismos. Los servicios que se incluyen en este objetivo se refieren a: 1) servicios regulares nacionales y 2) servicios regulares internacionales.
 - Elaborar una tipología de los sistemas de comercialización del vehículo completo: organismos oficiales, agencias de viajes, grandes empresas del sector, otros operadores, etc... Los servicios a considerar son los siguientes: 1) servicios interiores (regular de uso especial, discrecional, turístico..) y 2) servicios internacionales (lanzaderas, discrecionales...)
- ❑ En el análisis del transporte de viajeros, se considera el tamaño empresarial, el lugar de implantación de la empresa, la especialización de sus servicios y tráficos en regulares y discrecionales.
- ❑ El análisis de la información permitirá conocer las **condiciones actuales de comercialización de los distintos servicios de transporte** así como su aplicación por parte de empresas de diferentes dimensiones, por lo tanto, **es un punto de partida para evaluar la situación actual del sector en lo referente a sus sistemas de comercialización**.



- ❑ El estudio se ha desarrollado mediante la **realización de una serie de encuestas y entrevistas telefónicas** a empresas de transporte de mercancías y de viajeros así como a operadores de transporte.
- ❑ Para la selección de la muestra se ha **estratificado el universo de empresas** en base a las siguientes variables:
 - **Ámbito de la autorización de transporte (nacional e internacional).** Tal como se ha indicado anteriormente, la modificación de la normativa impide la identificación de empresas cuya actividad se centre en ámbitos inferiores al nacional (local, comarcal)
 - **Número de autorizaciones por empresa (1, de 2 a 5, de 6 a 20, de 21 a 60, más de 60)**
 - **Comunidades Autónomas de domiciliación de la empresa (central)**
 - **Tipo de vehículo (pesado, ligero)**
- ❑ A partir de la estratificación realizada, la determinación del tamaño de la muestra se realizó mediante “afijación proporcional” a cada uno de los estratos, seleccionando las unidades muestrales (en este caso empresas) correspondientes a cada uno de los mismos de forma aleatoria.
- ❑ A su vez, para la determinación de la muestra correspondiente a cada estrato se han tenido en cuenta los siguientes errores máximos de muestreo:
 - **Un error máximo del $\pm 5\%$ en relación con las empresas titulares de autorizaciones de transporte internacional y operadores de transporte, y del $\pm 2\%$ en relación con las autorizaciones nacionales.**
 - En el caso de las empresas de transporte de **viajeros** el tamaño de la **muestra** seleccionada garantiza **un error máximo del $\pm 5\%$ en relación con las empresas titulares de autorizaciones de transporte internacional y agencias de viaje, y del $\pm 2\%$ en relación con las autorizaciones nacionales.**
 - La muestra a analizar se compone de un total de **4.500 empresas de transporte, 400 operadores de transporte de mercancías y 700 empresas de transporte de viajeros.**

- A continuación se presenta la distribución de **la muestra estratificada por ámbito de trabajo y tamaño de la empresa** según el número de autorizaciones. Como se observará en el contenido del estudio, se ha estimado conveniente, en algunos casos, la incorporación de un número adicional de empresas a la muestra.
- Como ya se ha expuesto, la normativa de transporte ha convertido al ámbito nacional en el único ámbito de las autorizaciones de transporte., además de las autonómicas, y con la salvedad de un número poco significativo y decreciente de autorizaciones de menor ámbito , por lo cual, la muestra que se expone se centra en los ámbitos nacional e internacional

			NÚMERO DE AUTORIZACIONES					TOTAL
			1	De 2 a 5	De 6 a 20	De 21 a 60	Más de 60	
MERCANCÍAS	VEHÍCULOS PESADOS	NACIONAL	1.287	930	259	41	8	2.525
	VEHÍCULOS LIGEROS	NACIONAL	1.072	365	37	1	0	1.475
		INTERNACIONAL	247	194	46	10	3	500
		TOTAL	2.606	1.489	342	52	11	4.500
		OPERADORES						400
		TOTAL MERCANCÍAS						4.900
			NÚMERO DE AUTORIZACIONES					TOTAL
			1	De 2 a 5	De 6 a 20	De 21 a 60	Más de 60	
VIAJEROS	NACIONAL		53	133	164	39	11	400
	INTERNACIONAL		50	167	76	7	0	300
	TOTAL		103	300	240	46	11	700



- Encuestas realizadas: En el caso del transporte de mercancías, la distribución de la muestra estratificada por Comunidades Autónomas (domiciliación) y tamaño de la empresa según el número de autorizaciones es la siguiente:

COMUNIDAD AUTÓNOMA	TOTAL	Nº AUTORIZACIONES				
		1	2 a 5	6 a 20	21 a 60	>60
Andalucía	670	380	226	53	9	2
Aragón	157	92	52	12	1	0
Asturias, Principado de	137	78	46	12	1	0
Baleares, Islas	74	44	24	5	1	0
Canarias, Islas	169	100	55	13	1	0
Cantabria	81	46	28	6	1	0
Castilla y León	346	192	118	29	5	2
Castilla-La Mancha	330	184	113	28	4	1
Cataluña	725	429	233	52	9	2
Ceuta, Ciudad autónoma de	0	0	0	0	0	0
Extremadura	122	69	42	10	1	0
Galicia	319	184	106	24	4	1
La Rioja	35	19	12	3	1	0
Madrid, Comunidad de	383	240	116	23	3	1
Melilla, Ciudad autónoma de	0	0	0	0	0	0
Murcia, Región de	176	98	61	15	2	0
Navarra, Comunidad Foral de	109	62	37	9	1	0
País Vasco	282	163	93	21	4	1
Valenciana, Comunidad	385	226	127	27	4	1
TOTAL	4.500	2.606	1.489	342	52	11



- Encuestas realizadas: En el caso del transporte de viajeros, la distribución de la muestra estratificada por Comunidades Autónomas (domiciliación) y tamaño de la empresa según el número de autorizaciones es la siguiente:

COMUNIDAD AUTÓNOMA	TOTAL	Nº AUTORIZACIONES				
		1	2 a 5	6 a 20	21 a 60	>60
Andalucía	122	18	53	41	8	2
Aragón	17	2	7	7	1	0
Asturias, Principado de	16	2	7	6	1	0
Baleares, Islas	13	2	5	5	1	0
Canarias, Islas	37	5	12	15	4	1
Cantabria	10	2	5	3	0	0
Castilla y León	51	8	21	17	4	1
Castilla-La Mancha	42	6	18	15	2	1
Cataluña	96	14	42	33	6	1
Ceuta, Ciudad autónoma de	0	0	0	0	0	0
Extremadura	29	4	13	9	2	1
Galicia	68	11	30	22	4	1
La Rioja	2	1	1	0	0	0
Madrid, Comunidad de	74	11	32	25	5	1
Melilla, Ciudad autónoma de	0	0	0	0	0	0
Murcia, Región de	17	2	8	6	1	0
Navarra, Comunidad Foral de	10	2	5	3	0	0
País Vasco	46	6	20	16	3	1
Valenciana, Comunidad	50	7	21	17	4	1
TOTAL	700	103	300	240	46	11



DESARROLLO DEL TRABAJO DE CAMPO

- ❑ Previamente a la realización de las encuestas, y una vez recibida la base de datos del Ministerio de Fomento, se procedió a localizar los números de teléfono de las empresas de transporte, para adjuntarlos a la base de datos, pues esta carecía de los mismos. Este proceso requirió un profundo y detallado trabajo de investigación.
- ❑ El trabajo de campo se realizó por un equipo de trabajo especializado al cual, y previamente al inicio del trabajo, le fue impartido un curso de formación para la realización del mismo.

TABULACIÓN DE RESULTADOS

- ❑ Una vez finalizado el trabajo de campo, se procedió a la grabación y depuración de los resultados obtenidos, realizándose las re-entrevistas necesarias para solventar las incoherencias detectadas en la información recogida..
- ❑ La grabación y explotación de resultados se ha realizado mediante el paquete estadístico Barwin.

FORO DE EXPERTOS

- ❑ Los días 18 y 19 de enero de 2016 se celebraron en la sede del Ministerio de Fomento dos Foros de Expertos para la presentación de los resultados obtenidos del trabajo de campo y proceder al contraste y ajuste de la información obtenida.
- ❑ El primer día se presentaron los resultados relativos al apartado de viajeros, contando con la asistencia de representantes de las principales federaciones y asociaciones que forman parte del Comité Nacional del Transporte por Carretera (CNTC): ANETRA, ASINTRA, FENEBÚS.
- ❑ El apartado de mercancías se presentó el día 19 de enero con la presencia de representantes de las siguientes federaciones y asociaciones que integran el CNTC:
 - AEM
 - ANATRANS
 - ASTIC
 - ATFRIE
 - CETM
 - FENADISMER
 - FETEIA
 - UNO
- ❑ En ambos casos, se procedió a la revisión y comprobación de la información que a juicio de los asistentes podrían no reflejar con exactitud la realidad del sector, modificándose la forma de presentación de alguna información que requería cierta aclaratoria.



Tomo I. Empresas y Operadores de Transporte de Mercancías por Carretera



2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías



- ❑ Los sistemas de comercialización considerados se han agrupado en los siguientes tipos:
 - **Sistemas estables de comercialización:**
 - ❖ **Acuerdos en exclusividad:** son aquellos en los que la empresa transportista y el cliente aceptan la dedicación de la flota del primero (en su totalidad o parcialmente) para atender su requerimiento de servicios.
 - ❖ **Acuerdos preferenciales:** es una variante del anterior, por cuanto no existe por parte del transportista y su cliente, una relación exclusiva en cuanto a dedicación de la flota, sino de servicio preferente o habitual en diferente grado (intensidad variable)
 - **Sistemas no estables de comercialización**
- ❑ Más del **71%** de las empresas de **transporte pesado** operan bajo **sistemas de comercialización estables**. Entre ellas, el **53,79%** mediante **acuerdos de exclusividad** y el **18%** bajo **acuerdos preferenciales**. El restante **28,22%** no dispone de un sistema estable.
- ❑ En el caso de las empresas de **transporte ligero**, el **70,8%** trabaja bajo **sistemas de comercialización estables**, de los cuales el **54,4%** los hace bajo **acuerdos de exclusividad**, bajo **acuerdos preferenciales** trabaja el **16,3%**, mientras que el **29,2%** restante no trabaja bajo **acuerdos estables**.

NOTAS METODOLÓGICAS

- ❑ **SOBRE ÁMBITOS GEOGRÁFICOS DE ACTUACIÓN DE LAS EMPRESAS**
 - Ante la dificultad derivada de la modificación de la normativa para identificar empresas que presten servicios de transporte en un ámbito geográfico concreto, se decide **asignar a un ámbito en concreto en aquellos casos en los que su facturación en dicho ámbito es superior al 70% total**. Por consiguiente se obtienen **4 ámbitos** diferenciados (Local, Comarcal, Nacional e Internacional) y uno combinado (Otros); que agrupa a las empresas cuya facturación en los ámbitos considerados no supera el 70% respecto al total.
- ❑ **RESPUESTAS MÚLTIPLES**
 - En algunas preguntas se admiten respuestas múltiples, no una sola respuesta. En ese caso, el porcentaje de respuestas sumará más del 100%, cifra que se alcanza en las preguntas de una sola respuesta. En cualquier caso, se indica aquellos casos de respuestas múltiples.

Transporte Pesado

- Destaca que casi la mitad de las empresas (43,5%) en transporte pesado, deben la mayor parte de su facturación al transporte en ámbito nacional, un 20,9% de ellas lo hace a nivel Comarcal mientras que solo un 9,7% y un 5,5% lo hacen local e internacional respectivamente. En ámbitos mixtos de difícil segmentación, el 20,3% (Otros).

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y ÁMBITO DE TRABAJO

TRANSPORTE PESADO	TOTAL EMPRESAS	LOCAL	COMARCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	OTROS
TOTAL	3052	9,7%	20,9%	43,5%	5,5%	20,3%
ANDALUCIA	494	9,5%	18,9%	45,4%	6,9%	19,4%
ARAGON	107	11,1%	20,3%	47,2%	3,8%	18,0%
ASTURIAS	101	13,0%	24,7%	39,6%	1,0%	20,9%
BALEARES	40	7,5%	61,2%	10,0%	5,1%	17,2%
CANARIAS	101	16,8%	56,5%	10,5%	2,0%	14,1%
CANTABRIA	61	11,7%	23,0%	47,9%	0,0%	19,3%
CASTILLA Y LEON	269	8,5%	17,8%	50,9%	6,0%	17,1%
CASTILLA-LA MANCHA	253	5,5%	17,4%	49,8%	3,5%	24,2%
CATALUÑA	446	12,3%	20,7%	43,2%	4,2%	19,7%
EXTREMADURA	92	12,0%	18,8%	46,4%	5,5%	16,2%
GALICIA	223	8,5%	19,8%	47,7%	4,5%	19,7%
LA RIOJA	27	3,2%	18,6%	48,3%	18,5%	6,8%
MADRID	174	7,5%	20,6%	45,0%	6,9%	19,6%
MURCIA	140	10,8%	14,1%	41,6%	10,7%	22,0%
NAVARRA	79	3,7%	21,7%	48,5%	3,8%	24,2%
PAIS VASCO	192	8,8%	22,3%	38,0%	5,7%	24,5%
VALENCIA	253	10,7%	14,9%	40,9%	8,3%	24,9%

NOTA: Con carácter general se considerarán únicamente dos ámbitos, nacional e internacional, desglosándose en ámbitos menores sólo en aquellos casos en los que se estime que los resultados a obtenerse puedan variar significativamente entre ámbitos (ejm: retornos en vacío...)

Transporte Ligero

- ❑ Al igual que en el caso del transporte pesado, se decide asignar a un ámbito en concreto en aquellos casos en los que su facturación en dicho ámbito es superior al 70% total.
- ❑ En el caso del transporte ligero es de destacar **que la mayor parte de las empresas de transporte ligero centran su actividad en ámbitos de corta distancias Comarcal (35,1%), y Local (28,6%) principalmente.**
- ❑ El promedio de las empresas en transporte ligero que no superan el 50% de su facturación total en ninguno de los ámbitos considerados es del 18,7%
- ❑ Las Comunidades Autónomas que registran mayor proporción de empresas de transporte ligero que operan en el ámbito **Comarcal** son: **Extremadura (61,4%), La Rioja (58,5%) y Castilla la Mancha (57,1%)**; por otro lado, Cantabria (5,4%), Castilla y León (21,8%) y Baleares (23,9%) son las que menos proporción registran.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y ÁMBITO DE TRABAJO

TRANSPORTE LIGERO	TOTAL EMPRESAS	LOCAL	COMARCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	OTROS
TOTAL	1477	28,6%	35,1%	17,5%	0,1%	18,7%
ANDALUCIA	183	26,3%	30,5%	22,3%	0,0%	20,8%
ARAGON	50	31,9%	25,8%	21,7%	0,0%	19,8%
ASTURIAS	37	29,7%	46,3%	10,5%	0,0%	13,5%
BALEARES	32	49,4%	23,9%	3,2%	0,0%	21,2%
CANARIAS	66	33,0%	28,8%	17,9%	0,0%	19,5%
CANTABRIA	19	41,8%	5,4%	31,0%	0,0%	20,1%
CASTILLA Y LEON	78	31,8%	21,8%	25,5%	0,0%	20,4%
CASTILLA-LA MANCHA	75	20,2%	57,1%	9,3%	0,0%	14,7%
CATALUÑA	284	23,7%	42,4%	17,6%	0,0%	16,3%
EXTREMADURA	30	12,9%	61,4%	20,2%	0,0%	6,5%
GALICIA	97	29,9%	35,1%	14,3%	0,0%	21,5%
LA RIOJA	9	33,3%	58,5%	11,7%	0,0%	0,0%
MADRID	214	36,8%	25,2%	15,0%	0,9%	21,9%
MURCIA	40	27,5%	45,5%	9,7%	0,0%	17,3%
NAVARRA	30	17,1%	36,8%	30,7%	0,0%	13,1%
PAIS VASCO	96	25,9%	36,7%	17,8%	0,0%	19,8%
VALENCIA	137	27,6%	35,8%	17,5%	0,0%	18,9%

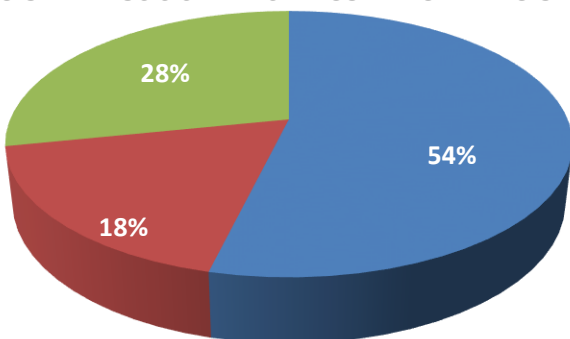
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO EN FUNCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS

TRANSPORTE PESADO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO		ACUERDO PREFERENCIAL		SUBTOTAL CON ACUERDOS		SIN ACUERDOS	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
ÁMBITO	3.023	1.626	53,79%	544	18,00%	2.170	71,78%	853	28,22%
Nacional	2.523	1.375	54,50%	452	17,90%	1.827	72,40%	696	27,60%
Internacional	500	251	50,20%	92	18,40%	343	68,60%	157	31,40%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO EN FUNCIÓN DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS

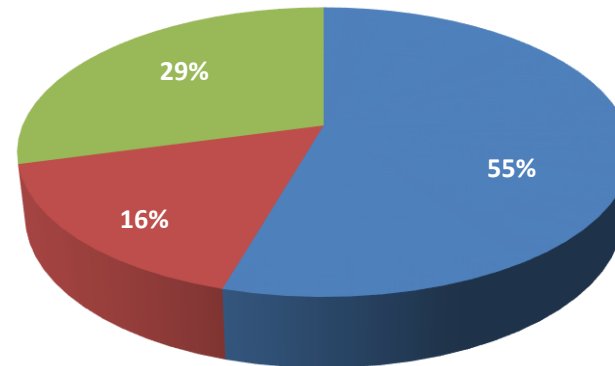
TRANSPORTE LIGERO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO		ACUERDO PREFERENCIAL		SUBTOTAL CON ACUERDOS		SIN ACUERDOS	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
TOTAL	1.477	804	54,40%	241	16,30%	1.045	70,80%	432	29,20%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO EN FUNCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS



■ ACUERDO EXCLUSIVO ■ ACUERDO PREFERENCIAL ■ SIN ACUERDOS

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO EN FUNCIÓN DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS



■ ACUERDO EXCLUSIVO ■ ACUERDO PREFERENCIAL ■ SIN ACUERDOS



Transporte Pesado

- El porcentaje más alto de empresas que trabaja sin estabilidad, en el ámbito nacional, corresponde a empresas que cuentan 1 autorización (25%), con más de 60 autorizaciones (27%), y con entre 2 y 5 autorizaciones (29%). Destaca que en empresas grandes (entre 21 y 60 autorizaciones), el 52% de las empresas no disponen de ningún tipo de acuerdo. Con carácter general, se observa que es mayoritaria la estrategia de relación de estabilidad entre transportistas-cliente.
- El hecho de que más de la mitad de los transportistas pesados -un 53,79%- trabajen globalmente en exclusividad (porcentaje que supera el 54% en el caso del ámbito nacional y en las empresas de un camión llega hasta el 62%) es una manera de “asegurar” una relación mercantil sólida, que permite planificar las inversiones y las operaciones.
- A pesar de que esta situación en general es beneficiosa, se genera fuerte dependencia del cliente (empresas cargadoras en la mayoría de los casos, operadores u otros tipos de cliente en otros casos) puede tener inconvenientes a la hora de la fijación del precio del transporte, al estar subordinado a la “fidelidad” de dicho cliente el citado parámetro.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO EN FUNCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS POR ÁMBITO Y TAMAÑO

		TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
ÁMBITO	NACIONAL	2.523	54,50%	17,90%	72,40%	27,60%
	INTERNACIONAL	500	50,20%	18,40%	68,60%	31,40%
	TOTAL	3.023	53,79%	17,98%	71,77%	28,23%
TAMAÑO	UNA	1.535	62%	13%	75%	25%
	DE 2 A 5	1.124	51%	20%	71%	29%
	DE 6 A 20	303	29%	34%	63%	37%
	DE 21 A 60	50	26%	22%	48%	52%
	MAS DE 60	11	27%	45%	73%	27%



DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO EN FUNCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Transporte Pesado

TRANSPORTE PESADO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
TOTAL	3.023	53,79%	17,98%	71,77%	28,23%
UNA	1.535	61,98%	12,88%	74,86%	25,14%
DE 2 A 5	1.124	50,83%	20,18%	71,01%	28,99%
DE 6 A 20	303	29,04%	34,03%	63,07%	36,93%
DE 21 A 60	50	26,00%	22,00%	48,00%	52,00%
MAS DE 60	11	27,26%	18,19%	45,45%	54,55%
NACIONAL	2.523	54,50%	17,90%	72,40%	27,60%
UNA	1.288	62,30%	12,70%	75,00%	25,00%
DE 2 A 5	930	52,30%	20,40%	72,70%	27,30%
DE 6 A 20	257	28,80%	33,50%	62,30%	37,70%
DE 21 A 60	40	27,50%	22,50%	50,00%	50,00%
MAS DE 60	8	25,00%	0,00%	25,00%	75,00%
INTERNACIONAL	500	50,20%	18,40%	68,60%	31,40%
UNA	247	60,30%	13,80%	74,10%	25,90%
DE 2 A 5	194	43,80%	19,10%	62,90%	37,10%
DE 6 A 20	46	30,40%	37,00%	67,40%	32,60%
DE 21 A 60	10	20,00%	20,00%	40,00%	60,00%
MAS DE 60	3	33,30%	66,70%	100,00%	0,00%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO EN FUNCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Transporte ligero

TRANSPORTE LIGERO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
TOTAL	1.477	54,40%	16,30%	70,70%	29,30%
UNA	1.072	56,60%	15,90%	72,50%	27,50%
DE 2 A 5	368	49,20%	16,30%	65,50%	34,50%
DE 6 A 20	36	44,40%	30,60%	75,00%	25,00%
DE 21 A 60	1	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%



2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.1 Estabilidad de la comercialización

- ❑ En el caso del **transporte pesado**, las empresas que mantienen acuerdos estables ascienden al **74,86%** en el caso de las que disponen de **una autorización**, el **71,07%** entre **2 y 5 autorizaciones**, el **79%** de entre **6 y 20 autorizaciones**, el **48%** de entre **21 y 60 autorizaciones** y el **72,73%** de empresas con más de **60 autorizaciones**.
- ❑ Por su parte, para el **transporte ligero**, estos porcentajes disminuyen ligeramente para el caso de las empresas de menor dimensión, siendo del **72,50%** para empresas de **una autorización**, del **65,50%** para empresas de entre **2 y 5 autorizaciones**, del **75,00%** para empresas de entre **6 y 20 autorizaciones**, y del **0%** para empresas de más de **21 autorizaciones** (muestra muy reducida).
- ❑ En el **transporte pesado**, los sistemas de **comercialización estables** tienen mayor peso en el ámbito nacional con un **72,40%** frente al internacional con un **68,60%**.

2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.2 Distribución geográfica de domiciliación de las empresas

- Las Comunidades que presentan un porcentaje de empresas en ellas radicadas con sistemas de comercialización estables **por encima de la media** son, con alguna excepción, en el caso del transporte pesado las del norte y este de España. Destacan con **más del 80%** las comunidades de **Navarra (81,6%), Galicia (81,5%) y Asturias (80,2%)**. Por el contrario, destaca a la baja Extremadura (57,4%) y Canarias (52,3%).
- Destaca** la importancia de los acuerdos de **exclusividad** en el País Vasco (64,9%), Valencia (62,1%), Murcia (59,3%), Asturias (59,11%) y Madrid (58,4%) , y con los menores porcentajes **Baleares (37,3%) y Canarias (21,8%)**.
- Las Comunidades en las que el sistema de acuerdos **preferenciales**, registra **menor penetración** son: **Extremadura (7,9%), País Vasco (12,1%), Madrid (12,3%) y Murcia (13%)**, y los que **más Baleares (37%), Navarra (33,9%) y Canarias (30,6%)**.
- Las Comunidades que mayor proporción de empresas que operan **sin acuerdos estables** de comercialización presentan son: **Canarias (47,7%) y Extremadura (42,6%)**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE PESADO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
TOTAL	3052	53,7%	18,1%	71,8%	28,2%
ANDALUCÍA	494	55,4%	15,0%	70,4%	29,6%
ARAGON	107	56,9%	22,2%	79,1%	20,9%
ASTURIAS	100	59,1%	21,0%	80,2%	19,8%
BALEARES	40	37,3%	37,0%	74,3%	25,7%
CANARIAS	101	21,8%	30,6%	52,3%	47,7%
CANTABRIA	62	51,6%	17,8%	69,4%	30,6%
CASTILLA Y LEÓN	270	54,4%	16,3%	70,7%	29,3%
CASTILLA-LA MANCHA	254	53,1%	13,4%	66,5%	33,5%
CATALUÑA	447	47,2%	20,4%	67,6%	32,4%
EXTREMADURA	91	49,5%	7,9%	57,4%	42,6%
GALICIA	223	54,6%	26,9%	81,5%	18,5%
LA RIOJA	26	50,1%	23,4%	73,5%	26,5%
MADRID	173	58,4%	12,8%	71,1%	28,9%
MURCIA	140	59,3%	13,0%	72,3%	27,7%
NAVARRA	80	47,7%	33,9%	81,6%	18,4%
PAÍS VASCO	191	64,9%	12,1%	77,0%	23,0%
VALENCIA	253	62,1%	17,5%	79,6%	20,4%

- En las tablas adjuntas se recoge la **distribución de empresas de transporte pesado por Comunidades Autónomas en función del número de autorizaciones y del tipo de acuerdo:**

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO DE 1 AUTORIZACIÓN POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE PESADO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
1 AUTORIZACIÓN	1535	62,0%	12,9%	74,9%	25,1%
ANDALUCÍA	248	65,3%	9,7%	75,0%	25,0%
ARAGON	55	65,5%	9,1%	74,6%	25,5%
ASTURIAS	51	64,7%	15,7%	80,4%	19,6%
BALEARES	21	38,1%	42,9%	81,0%	19,0%
CANARIAS	51	27,5%	17,6%	45,1%	54,9%
CANTABRIA	32	68,8%	9,4%	78,2%	21,9%
CASTILLA Y LEÓN	135	54,1%	11,9%	66,0%	34,1%
CASTILLA-LA MANCHA	129	68,2%	10,9%	79,1%	20,9%
CATALUÑA	225	50,7%	16,9%	67,6%	32,4%
EXTREMADURA	47	57,4%	4,3%	61,7%	38,3%
GALICIA	112	59,8%	23,2%	83,0%	17,0%
LA RIOJA	13	61,5%	23,1%	84,6%	15,4%
MADRID	86	67,4%	8,1%	75,5%	24,4%
MURCIA	69	63,8%	8,7%	72,5%	27,5%
NAVARRA	41	61,0%	34,1%	95,1%	4,9%
PAÍS VASCO	94	84,0%	2,1%	86,1%	13,8%
VALENCIA	126	73,8%	9,5%	83,3%	16,7%



2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.2 Distribución geográfica de domiciliación de las empresas

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO DE ENTRE 2 Y 5 AUTORIZACIONES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE PESADO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	1125	50,8%	20,3%	71,1%	29,0%
ANDALUCÍA	182	51,1%	17,0%	68,1%	31,9%
ARAGON	40	50,0%	32,5%	82,5%	17,5%
ASTURIAS	37	56,8%	27,0%	83,8%	16,2%
BALEARES	16	37,5%	31,3%	68,8%	31,3%
CANARIAS	38	18,4%	50,0%	68,4%	31,6%
CANTABRIA	23	39,1%	17,4%	56,5%	43,5%
CASTILLA Y LEÓN	99	55,6%	14,1%	69,7%	30,3%
CASTILLA-LA MANCHA	94	43,6%	12,8%	56,4%	43,6%
CATALUÑA	163	49,7%	24,5%	74,2%	25,8%
EXTREMADURA	34	47,1%	5,9%	53,0%	47,1%
GALICIA	82	56,1%	25,6%	81,7%	18,3%
LA RIOJA	10	40,0%	20,0%	60,0%	40,0%
MADRID	63	54,0%	15,9%	69,9%	30,2%
MURCIA	51	60,8%	13,7%	74,5%	25,5%
NAVARRA	30	40,0%	33,3%	73,3%	26,7%
PAÍS VASCO	70	54,3%	17,1%	71,4%	28,6%
VALENCIA	93	61,3%	17,2%	78,5%	21,5%



2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.2 Distribución geográfica de domiciliación de las empresas

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO DE ENTRE 6 Y 20 AUTORIZACIONES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE PESADO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	308	28,9%	33,8%	62,7%	37,3%
ANDALUCÍA	51	29,4%	33,3%	62,7%	37,3%
ARAGON	11	36,4%	54,5%	90,9%	9,1%
ASTURIAS	11	36,4%	27,3%	63,7%	36,4%
BALEARES	3	33,3%	33,3%	66,6%	33,3%
CANARIAS	10	0,0%	30,0%	30,0%	70,0%
CANTABRIA	6	16,7%	50,0%	66,7%	33,3%
CASTILLA Y LEÓN	27	59,3%	37,0%	96,3%	3,7%
CASTILLA-LA MANCHA	26	15,4%	23,1%	38,5%	61,5%
CATALUÑA	45	28,9%	20,0%	48,9%	51,1%
EXTREMADURA	9	22,2%	33,3%	55,5%	44,4%
GALICIA	23	30,4%	47,8%	78,2%	21,7%
LA RIOJA	2	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%
MADRID	18	44,4%	16,7%	61,1%	38,9%
MURCIA	15	40,0%	33,3%	73,3%	26,7%
NAVARRA	8	0,0%	37,5%	37,5%	62,5%
PAÍS VASCO	19	26,3%	36,8%	63,1%	36,8%
VALENCIA	24	12,5%	54,2%	66,7%	33,3%



2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.2 Distribución geográfica de domiciliación de las empresas

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO DE ENTRE 21 Y 60 AUTORIZACIONES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE PESADO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	125	34,8%	21,2%	56,0%	43,9%
ANDALUCÍA	0	30,0%	0,0%	30,0%	70,0%
ARAGON	66	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%
ASTURIAS	10	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%
BALEARES	1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
CANARIAS	1	50,0%	0,0%	50,0%	50,0%
CANTABRIA	2	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%
CASTILLA Y LEÓN	1	33,3%	33,3%	66,6%	33,3%
CASTILLA-LA MANCHA	6	50,0%	25,0%	75,0%	25,0%
CATALUÑA	4	18,2%	36,4%	54,6%	45,5%
EXTREMADURA	11	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
GALICIA	1	40,0%	20,0%	60,0%	40,0%
LA RIOJA	5	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%
MADRID	1	20,0%	40,0%	60,0%	40,0%
MURCIA	5	33,3%	0,0%	33,3%	66,7%
NAVARRA	3	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%
PAÍS VASCO	1	28,6%	28,6%	57,2%	42,9%
VALENCIA	7	42,9%	14,3%	57,2%	42,9%



2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.2 Distribución geográfica de domiciliación de las empresas

- ❑ A partir del análisis anterior, se observa que **no existe un resultado uniforme entre las distintas Comunidades Autónomas y su dimensión** respecto a la tipología de acuerdos, el abanico de situaciones. **Se llegan a alcanzar porcentajes superiores al 80% de acuerdos estables en algunas comunidades y superiores, hasta el 100% para algún tamaño de empresa**, como es el caso de **Aragón** (muestra de 66 empresas) y **Asturias** (muestra de 10 empresas) para empresas con un número de autorizaciones entre 21 y 60, aunque en otros casos **el tamaño de la muestra** que permite obtener esos porcentajes, con este nivel de desagregación, es **poco significativo**, con muestras de entre 1 y 5 empresas de muestra (como el caso de Castilla-La Mancha, 5 empresas, Castilla-León, 3 empresas y Galicia, 4 empresas).
- ❑ Los porcentajes de **acuerdos comerciales estables de más del 90%** se alcanza en el segmento de **6 a 20 autorizaciones** y con muestras significativas en **Castilla y León (27 empresas)**, y **Aragón (11 empresas)**, siendo este porcentaje también elevado en **Galicia con un 78% y una muestra de 23 empresas**.
- ❑ En cuanto a las **empresas de 2 a 5 autorizaciones**, los **máximos porcentajes** para acuerdos estables corresponden a **Asturias (84%), Aragón (82%) y Galicia (82%)**.
- ❑ Entre las **empresas de una sola autorización**, destacan en **acuerdos estables** las comunidades de **Navarra (95%), País Vasco (86%), Valencia (83%), Galicia (83%) y La Rioja (85%)**, seguidas de otras comunidades como son Asturias, Baleares, con algo más del 80%, y con más del 70% en Aragón, Andalucía, Cantabria, Castilla – La Mancha, Madrid y Murcia.

2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.2 Distribución geográfica de domiciliación de las empresas

- Las comunidades con mayor porcentaje de acuerdos estables para la realización de servicios de transporte ligero son las de Cantabria (79%), Madrid (79%), País Vasco (74%), Galicia, Navarra y Cataluña (72% las tres) y Extremadura (70%).
- En lo referente a los acuerdos en exclusividad, destacan por encima de la media las comunidades de Madrid (65%), Canarias (64%) País Vasco (64%), y Cantabria (63%), correspondiendo los porcentajes inferiores a las comunidades de Valencia (41%), Aragón (46%) y Baleares (47%).
- Los acuerdos preferenciales en transporte ligero se dan con mayor frecuencia en las comunidades de Cataluña (25%), Aragón (22%) y Valencia (21%). Donde menos se registran este tipo de acuerdos es en las Comunidades de La Rioja (0%), Canarias (6%) y Castilla y León (10%).
- En cuanto a las comunidades que operan sin acuerdos destacan La Rioja (44%), Baleares (40%) y Valencia (38%).

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE LIGERO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
TOTAL	1477	54,4%	16,3%	70,7%	29,2%
ANDALUCÍA	183	54,1%	15,8%	69,9%	30,1%
ARAGON	50	46,0%	22,0%	68,0%	32,0%
ASTURIAS	37	48,6%	18,9%	67,5%	32,4%
BALEARES	32	46,9%	12,5%	59,4%	40,6%
CANARIAS	66	63,6%	6,1%	69,7%	30,3%
CANTABRIA	19	63,2%	15,8%	79,0%	21,1%
CASTILLA Y LEÓN	78	59,0%	10,3%	69,3%	30,8%
CASTILLA-LA MANCHA	76	56,6%	11,8%	68,4%	31,6%
CATALUÑA	283	47,3%	24,7%	72,0%	27,9%
EXTREMADURA	30	56,7%	13,3%	70,0%	30,0%
GALICIA	98	57,1%	15,3%	72,4%	27,6%
LA RIOJA	9	55,6%	0,0%	55,6%	44,4%
MADRID	214	65,0%	13,6%	78,6%	21,5%
MURCIA	40	52,5%	12,5%	65,0%	35,0%
NAVARRA	29	58,6%	13,8%	72,4%	27,6%
PAÍS VASCO	96	63,5%	10,4%	73,9%	26,0%
VALENCIA	137	40,9%	21,2%	62,1%	38,0%

- A continuación se recoge también la **distribución de empresas de transporte ligero por Comunidades Autónomas en función del número de autorizaciones y del tipo de acuerdo:**

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO DE 1 AUTORIZACIÓN POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE LIGERO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
1 AUTORIZACIÓN	1072	56,6%	15,9%	72,5%	27,5%
ANDALUCIA	132	53,8%	17,4%	71,2%	28,8%
ARAGON	37	45,9%	24,3%	70,2%	29,7%
ASTURIAS	27	55,6%	18,5%	74,1%	25,9%
BALEARES	23	52,2%	13,0%	65,2%	34,8%
CANARIAS	49	71,4%	8,2%	79,6%	20,4%
CANTABRIA	14	71,4%	21,4%	92,8%	7,1%
CASTILLA Y LEON	57	70,2%	12,3%	82,5%	17,5%
CASTILLA-LA MANCHA	55	61,8%	5,5%	67,3%	32,7%
CATALUÑA	205	44,4%	22,9%	67,3%	32,7%
EXTREMADURA	22	63,6%	4,5%	68,1%	31,8%
GALICIA	72	59,7%	16,7%	76,4%	23,6%
LA RIOJA	6	50,0%	0,0%	50,0%	50,0%
MADRID	154	64,9%	13,6%	78,5%	21,4%
MURCIA	29	65,5%	6,9%	72,4%	27,6%
NAVARRA	21	61,9%	14,3%	76,2%	23,8%
PAIS VASCO	69	71,0%	7,2%	78,2%	21,7%
VALENCIA	100	41,0%	22,0%	63,0%	37,0%



2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.2 Distribución geográfica de domiciliación de las empresas

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO DE ENTRE 2 Y 5 AUTORIZACIONES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE LIGERO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	368	50,8%	20,3%	71,1%	29,0%
ANDALUCIA	44	50,0%	11,4%	61,4%	38,6%
ARAGON	12	50,0%	16,7%	66,7%	33,3%
ASTURIAS	9	33,3%	11,1%	44,4%	55,6%
BALEARES	8	37,5%	12,5%	50,0%	50,0%
CANARIAS	17	41,2%	0,0%	41,2%	58,8%
CANTABRIA	5	40,0%	0,0%	40,0%	60,0%
CASTILLA Y LEON	19	31,6%	5,3%	36,9%	63,2%
CASTILLA-LA MANCHA	19	47,4%	26,3%	73,7%	26,3%
CATALUÑA	70	58,6%	25,7%	84,3%	15,7%
EXTREMADURA	8	37,5%	37,5%	75,0%	25,0%
GALICIA	24	45,8%	12,5%	58,3%	41,7%
LA RIOJA	2	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%
MADRID	55	65,5%	10,9%	76,4%	23,6%
MURCIA	10	20,0%	30,0%	50,0%	50,0%
NAVARRA	7	42,9%	14,3%	57,2%	42,9%
PAIS VASCO	25	44,0%	20,0%	64,0%	36,0%
VALENCIA	34	41,2%	17,6%	58,8%	41,2%

2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.2 Distribución geográfica de domiciliación de las empresas

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO DE ENTRE 6 Y 20 AUTORIZACIONES
POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE LIGERO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	33	44,4%	30,6%	75,0%	25,0%
ANDALUCIA	7	85,7%	14,3%	100,0%	0,0%
ARAGON	1	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
BALEARES	1	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%
CASTILLA Y LEON	1	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
CASTILLA-LA MANCHA	2	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
CATALUÑA	2	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%
GALICIA	7	28,6%	71,4%	100,0%	0,0%
LA RIOJA	2	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%
MADRID	1	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
MURCIA	5	60,0%	40,0%	100,0%	0,0%
NAVARRA	1	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
PAIS VASCO	1	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%
VALENCIA	2	50,0%	0,0%	50,0%	50,0%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO DE ENTRE 21 Y 60 AUTORIZACIONES
POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE LIGERO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	1	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
CATALUÑA	1	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%



2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.2 Distribución geográfica de domiciliación de las empresas

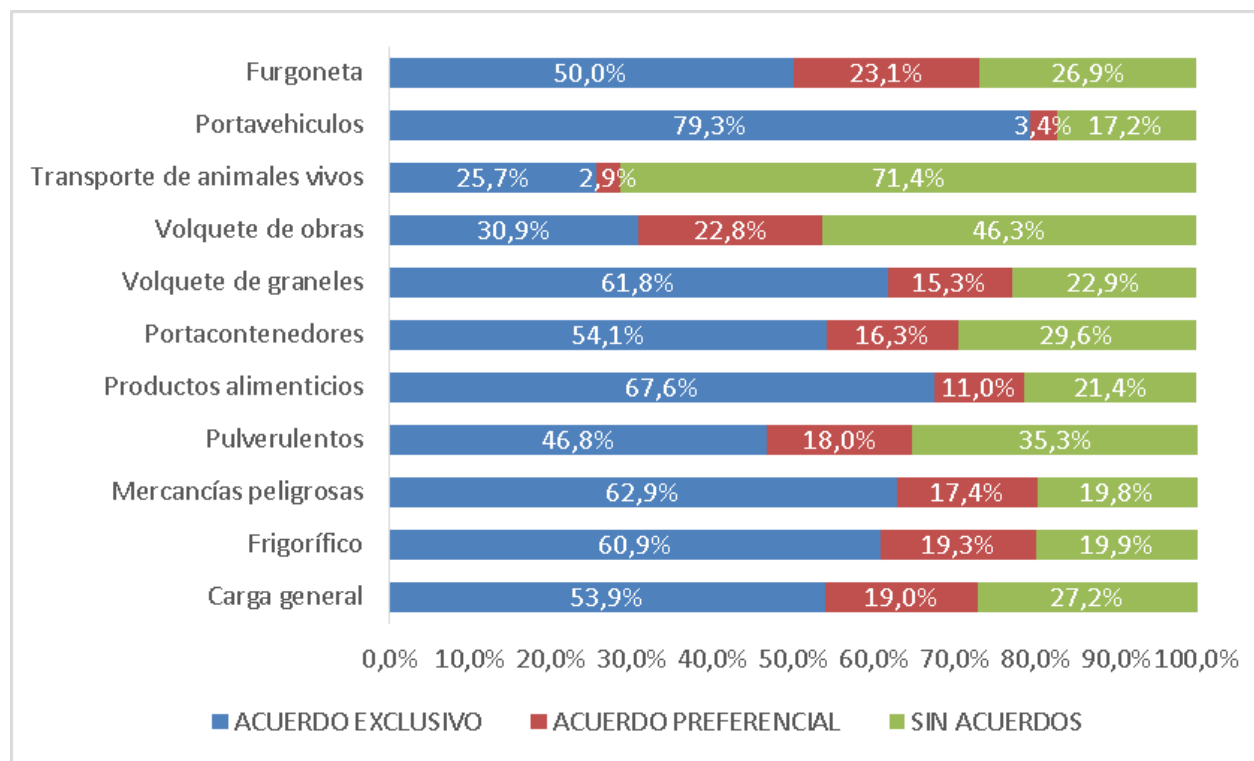
- ❑ En el caso del **transporte ligero**, se alcanzan **porcentajes del 100% de acuerdos estables en algunas comunidades** y para **empresas que disponen entre 6 y 20 autorizaciones**. Sin embargo, es necesario considerar que los resultados son obtenidos a partir de muestras muy reducidas destacan con este porcentaje **Andalucía y Galicia** (con **7 empresas** de muestra cada una de ellas y para empresas de entre 6 y 20 autorizaciones).
- ❑ Si se analiza el segmento **de 2 a 5 autorizaciones**, destaca La Rioja con un 100% de acuerdos estables pero solo una muestra de 2 empresas. Si se consideran muestras de mayor dimensión, los resultados indican el establecimiento de acuerdos estables en comunidades como **Cataluña con un 84% y una muestra de 70 empresas y Madrid, con un 76% y una muestra de 55 empresas**.
- ❑ En lo referente a empresas de transporte ligero de **1 autorización**, los máximos porcentajes de acuerdos estables corresponden a las comunidades de **Cantabria (93%), Castilla y León (83%), Canarias (80%) y Madrid (79%)**.

- Al realizar el análisis considerando la **especialidad del transporte** de las empresas que efectúan su actividad con vehículos pesados, se observa que **en general operan con sistemas de comercialización estables (71,8%)**, situándose por encima de la media aquellas empresas cuya actividad está relacionada con el **transporte de automóviles y mercancías peligrosas (con un 82,7% y 80,3% respectivamente)**, con el **transporte frigorífico (80,2%)** y **productos alimenticios(79%)**.
- Las especialidades de transporte que más frecuentemente trabajan **sin ningún tipo de acuerdo** son los **animales vivos (71%)**, **volquete de obras (46%)** y **pulverulentos (35%)**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO POR ESPECIALIDAD DE TRANSPORTE, COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE PESADO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
TOTAL	3052	53,7%	18,1%	71,8%	28,2%
Carga general	1677	53,9%	19,0%	72,9%	27,2%
Frigorífico	294	60,9%	19,3%	80,2%	19,9%
Mercancías peligrosas	153	62,9%	17,4%	80,3%	19,8%
Pulverulentos	127	46,8%	18,0%	64,8%	35,3%
Productos alimenticios	166	67,6%	11,0%	78,6%	21,4%
Portacontenedores	89	54,1%	16,3%	70,4%	29,6%
Volquete de graneles	143	61,8%	15,3%	77,1%	22,9%
Volquete de obras	295	30,9%	22,8%	53,7%	46,3%
Transporte de animales vivos	32	25,7%	2,9%	28,6%	71,4%
Portavehículos	53	79,3%	3,4%	82,7%	17,2%
Furgoneta	24	50,0%	23,1%	73,1%	26,9%

SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS SEGÚN LAS ESPECIALIDADES DEL TRANSPORTE DE PESADOS



- El **71%** de las empresas de transporte ligero, **trabajan bajo acuerdos de comercialización estables**, destacando especialmente **las especialidades del transporte de frigorífico, reparto (furgonetas), productos alimenticios y carga general** que en la mayoría de los casos recurren a este tipo de sistemas de comercialización en **proporciones superiores al 70% (90%, 84%, 74% y 72% respectivamente)**, tratándose en todos los casos de **acuerdos mayoritariamente exclusivos**.
- En cuanto a las empresas que tienden a realizar su actividad mayoritariamente **sin acuerdos estables** son aquellas dedicadas a las siguientes especialidades: el **transporte de animales vivos (63%)**, **las de volquetes de obras (61%)**, y **la de portavehículos (47%)**.
- Algunas especialidad del transporte tienen una presencia muy poco significativa en los vehículos ligeros, por las propias características de estos (portacontenedores, graneles, animales vivos), pudiendo ser inclusive interpretaciones no correctas de las respuestas.

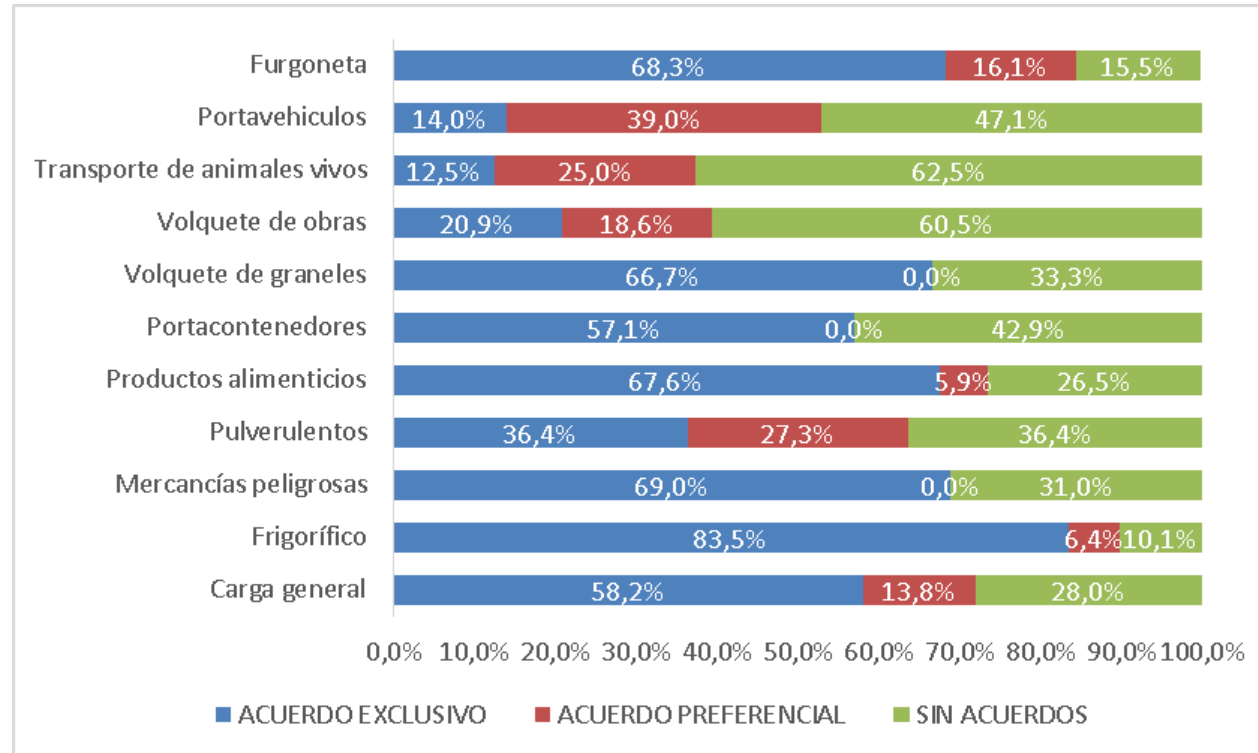
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO POR ESPECIALIDAD DE TRANSPORTE, COMUNIDAD AUTÓNOMA Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

TRANSPORTE LIGERO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
TOTAL	1477	54,4%	16,3%	70,7%	29,2%
Carga general	902	58,2%	13,8%	72,0%	28,0%
Frigorífico	103	83,5%	6,4%	89,9%	10,1%
Mercancías peligrosas	27	69,0%	0,0%	69,0%	31,0%
Pulverulentos	10	36,4%	27,3%	63,7%	36,4%
Productos alimenticios	64	67,6%	5,9%	73,5%	26,5%
Portacontenedores	7	57,1%	0,0%	57,1%	42,9%
Volquete de graneles	3	66,7%	0,0%	66,7%	33,3%
Volquete de obras	40	20,9%	18,6%	39,5%	60,5%
Transporte de animales vivos	8	12,5%	25,0%	37,5%	62,5%
Portavehiculos	162	14,0%	39,0%	53,0%	47,1%
Furgoneta	152	68,3%	16,1%	84,4%	15,5%

2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.3 Distribución de las empresas de transporte

SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS SEGÚN LAS ESPECIALIDADES DEL TRANSPORTE DE LIGEROS



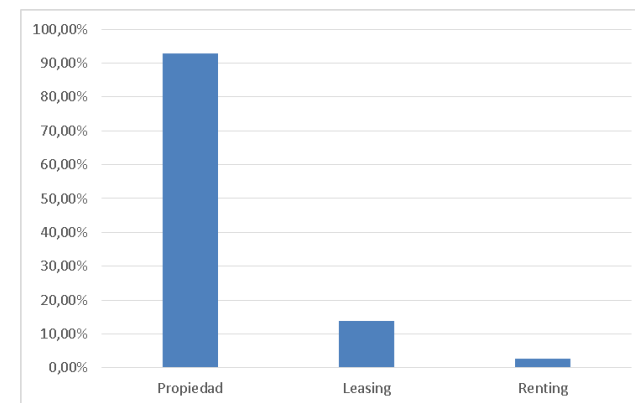
2. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de mercancías

2.4 Forma de disposición de los vehículos

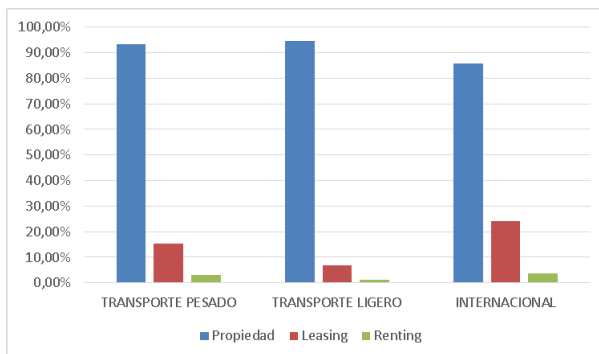
- El **92,80%** de las empresas (tanto de **transporte ligero como de transporte pesado**) manifiestan disponer **de los vehículos en propiedad**, señalando el **17,09%** para **transporte pesado** y el **7,00%** para **transporte ligero**, que los disponen en régimen de **leasing** (arrendamiento financiero). Tan solo el **2,70%** de las empresas utiliza el **renting** de vehículos sin conductor.
- Una interpretación posible a dicha respuesta sería que **el 83,5% de las empresas tienen los vehículos en propiedad sin uso del leasing o ya con este vencido (pagado)**, y, que otro **13,80% de las empresas utiliza la fórmula de leasing y/o lo tiene en fase de pago (17,1% en pesados, 7% en ligeros)**.
- Si se analiza la forma de disposición de los vehículos respecto a los tipos de los mismos y la forma de disposición de los mismos, se observa que los porcentajes son muy similares a los anteriormente expuestos en todos los segmentos. En cambio **si se analiza en función del número de autorizaciones, los porcentajes de leasing y renting, son más elevados** cuanto mayor es la empresa, alcanzando para las empresas de mayor tamaño porcentajes muy elevados, en especial de leasing.

FORMA DE DISPOSICIÓN DE LOS VEHÍCULOS DE TRANSPORTE

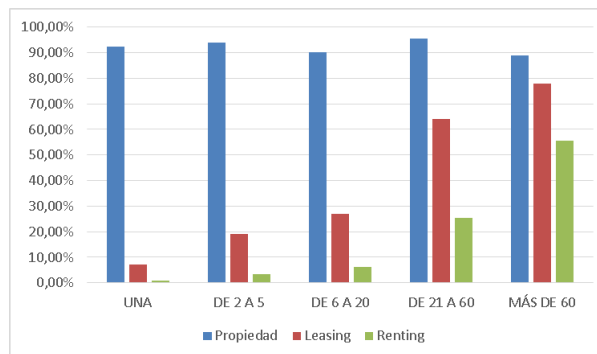
	TOTAL	TRANSPORTE PESADO	TRANSPORTE LIGERO
Propiedad	92,80%	91,89%	94,70%
Leasing	13,80%	17,09%	7,00%
Renting	2,70%	3,41%	1,30%



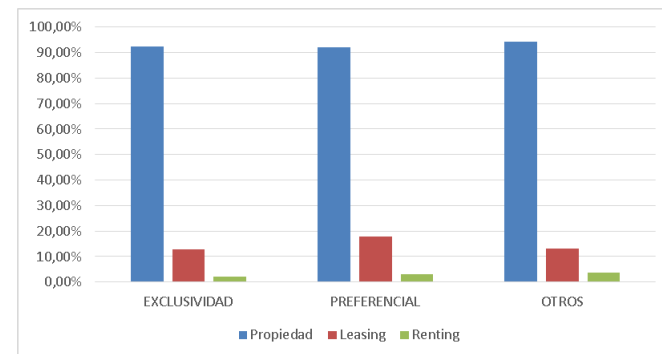
FORMA DE DISPOSICIÓN DE LOS VEHÍCULOS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE VEHÍCULO



FORMA DE DISPOSICIÓN DE LOS VEHÍCULOS EN FUNCIÓN DEL NÚMERO DE AUTORIZACIONES

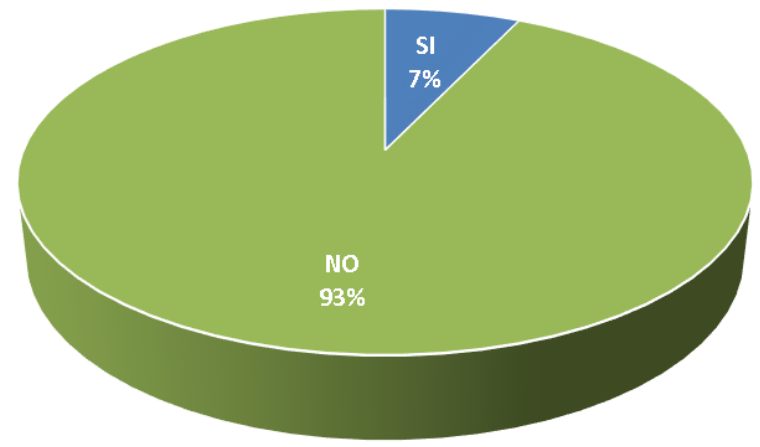


RELACIÓN ENTRE FORMA A DISPOSICIÓN DE LOS VEHÍCULOS Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO



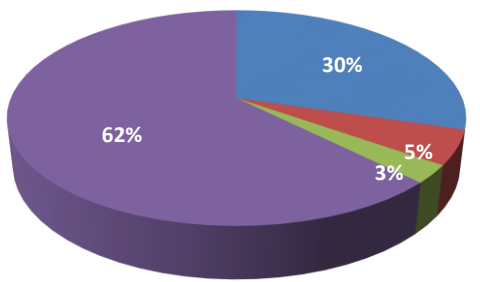
- La integración en cooperativas por parte de empresas transportistas corresponde a niveles reducidos, de hecho, el **93% de** las empresas de transporte analizadas indican **no encontrarse integradas en cooperativas**.
- De aquellas que sí forman parte de alguna cooperativa (**7% restante**) indican **integrarse en cooperativas de servicios/transportistas** (tarjeta a nombre de los transportista integrados).

EMPRESAS DE TRANSPORTE INTEGRADAS EN COOPERATIVAS



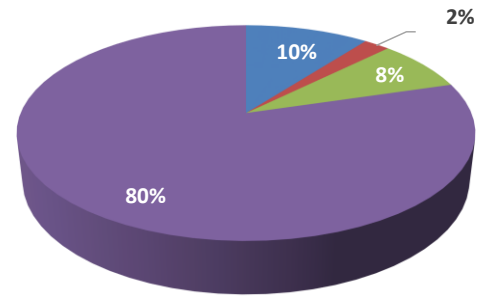
- Se analizan a continuación las empresas que **realizan algún tipo de transporte intermodal** en el desarrollo de su actividad, desagregando los resultados obtenidos por **tipo de vehículo** (pesado o ligero), **ámbito geográfico** (comarcal, local, nacional e internacional), **tipo de intermodalidad** (carretera-marítimo, carretera-ferrocarril, carretera-aéreo) y el **sistema de comercialización** bajo el que operan las empresas.
- Resulta fundamental destacar que el **número de empresas que realizan algún tipo de transporte intermodal es muy reducido**, existiendo además la **posibilidad de respuestas múltiples**, lo que obliga a relativizar los resultados obtenidos en este capítulo.
- La mayoría de las empresas consultadas (alrededor del **62% en transporte pesado** y del **80% en transporte ligero**) **no realizan transporte combinado** con otros modos de transporte. Las que sí recurren al transporte intermodal, **en muchos casos como mero eslabón terrestre (acarreos de los tramos terrestres)** lo hacen en la siguiente medida:
 - La mayor parte -**casi un 30%** sobre el total de empresas de **transporte pesado** y un **10%** de las empresas de **transporte ligero**- corresponde a **transporte con origen o destino a puerto**.
 - Un **3%** sobre el total de las empresas de **transporte pesado** y un **8%** de las empresas de transporte **ligero** realiza **transporte de acarreo para carga aérea**.
 - El **transporte de acarreo para ferrocarril** apenas es realizado por el 2% de las empresas de transporte ligero (no es una dinámica habitual en el sector), mientras que este porcentaje sube al 5% en **empresas de transporte pesado**.

REALIZACIÓN DE TRANSPORTE INTERMODAL EN LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO



■ Transporte con origen/destino a puerto ■ Transporte de acarreo para ferrocarril
 ■ Transporte de acarreo para carga aérea ■ No realiza este tipo de transporte

REALIZACIÓN DE TRANSPORTE INTERMODAL EN LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO



■ Transporte con origen/destino a puerto ■ Transporte de acarreo para ferrocarril
 ■ Transporte de acarreo para carga aérea ■ No realiza este tipo de transporte

- Los sistemas de comercialización utilizados por las empresas de transporte (**vehículos pesados y ligeros conjuntamente**) que participan en la cadena de transporte intermodal, mantienen en general la **misma proporción** en las distintas combinaciones de modos. Así, tanto las empresas relacionadas con algún tipo de transporte intermodal como las que no recurren a la combinación de los diferentes modos, mantienen en la mayoría de los casos -alrededor de **un 71%- acuerdos estables** frente a un **29% que operan sin acuerdos**.
- De las empresas que trabajan **bajos sistemas estables**, en torno a **un 54%-58% de los casos** lo hace con **acuerdos exclusivos** frente a un **14-18%** que lo hace bajo **acuerdos preferenciales**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO – TRANSPORTE PESADOS

TRANSPORTE PESADO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
Transporte con origen/destino a puerto	904	54,0%	18,5%	72,4%	27,6%
Transporte de acarreo para ferrocarril	158	57,3%	14,2%	71,5%	28,5%
Transporte de acarreo para carga aérea	84	53,1%	15,3%	68,3%	31,7%
No realiza este tipo de transporte	1907	53,3%	18,4%	71,7%	28,3%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO – TRANSPORTE LIGEROS

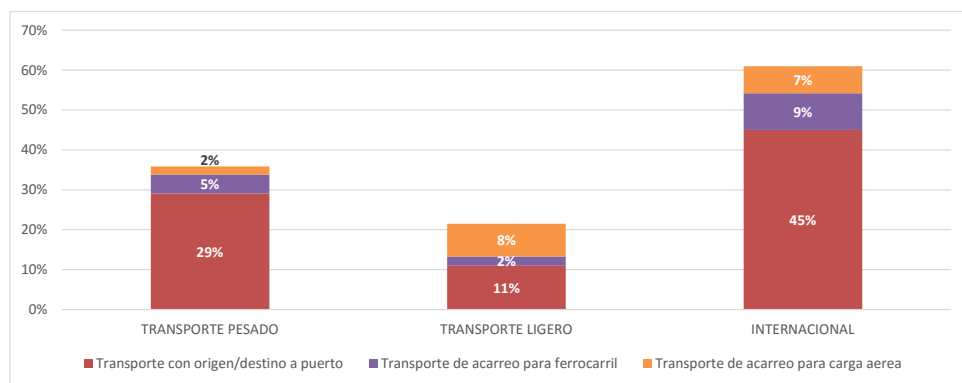
TRANSPORTE LIGERO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
Transporte con origen/destino a puerto	154	50,6%	18,2%	68,8%	31,2%
Transporte de acarreo para ferrocarril	32	58,4%	14,7%	73,1%	26,9%
Transporte de acarreo para carga aérea	114	58,3%	19,9%	78,2%	21,8%
No realiza este tipo de transporte	1176	54,5%	15,8%	70,2%	29,8%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL Y SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO

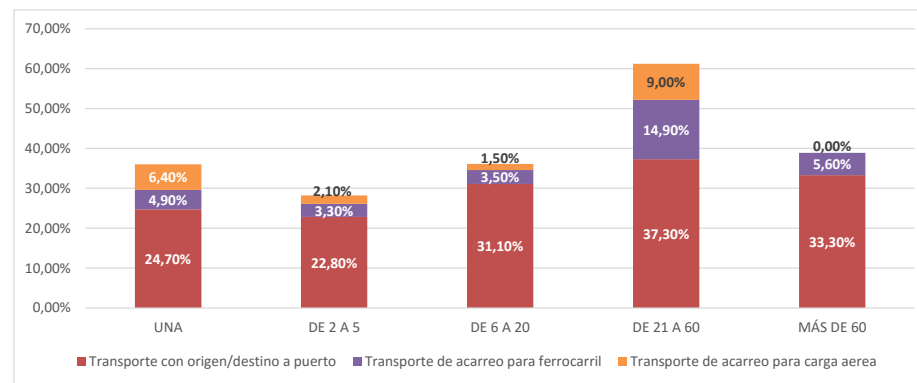
TRANSPORTE PESADO + LIGERO	TOTAL EMPRESAS	ACUERDO EXCLUSIVO	ACUERDO PREFERENCIAL	SUBTOTAL CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
TOTAL	4.529	54%	18%	71%	29%
Transporte con origen/destino a puerto	1.058	54%	18%	71%	28%
Transporte de acarreo para ferrocarril	190	54%	18%	72%	28%
Transporte de acarreo para carga aérea	198	58%	14%	72%	26%
No realiza este tipo de transporte	3.083	57%	18%	74%	29%

- A continuación se realiza un análisis conjunto sobre **vehículos pesados y ligeros**.
- Las **empresas de transporte internacional son las que en mayor medida, un 60%**, realizan (previsiblemente mas bien participan en la cadena) transporte intermodal sobre el universo de estas empresas, y de forma especialmente significativa en el **transporte de tráficos portuarios (con origen / destino en puerto) con un 45%**.
- En relación al **tamaño de las empresas y el uso del transporte intermodal, no se puede afirmar la existencia de un patrón de transporte intermodal dependiente del tamaño de la empresas**. Las empresas de **21 a 60 autorizaciones son las que más realizan transporte intermodal con un 61,2%**, seguidas de las empresas con mas de 60 autorizaciones, con un 38,9%, y las empresas que solo tienen una autorización, con un 36%.
- Singularmente, **el acarreo para transporte ferroviario es del 14,6%** para las empresas de **21 a 60 autorizaciones**, oscilando entre el **resto de tamaños de empresa entre el 3,3% y el 5,6%**.
- Finalmente, **el acarreo para carga aérea sigue patrones similares**, con un 9% para las empresas de 21 a 60 autorizaciones, seguidas del las empresas con una autorización, con un 6,4%.

REALIZACIÓN DE TRANSPORTE INTERMODAL EN FUNCIÓN DEL TIPO DE VEHÍCULO (Pesados+Ligeros)



REALIZACIÓN DE TRANSPORTE INTERMODAL EN FUNCIÓN DEL NÚMERO DE AUTORIZACIONES (Pesados+Ligeros)

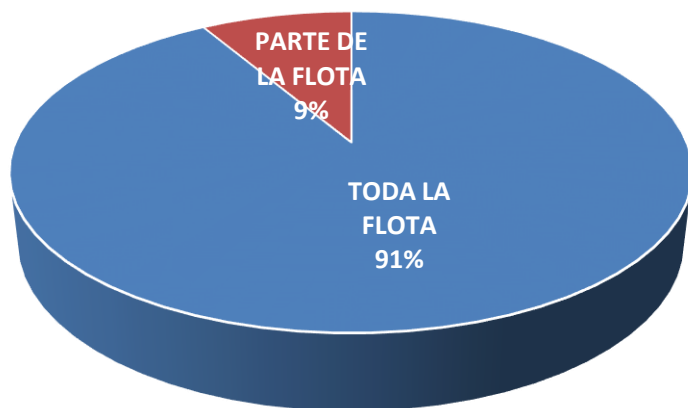




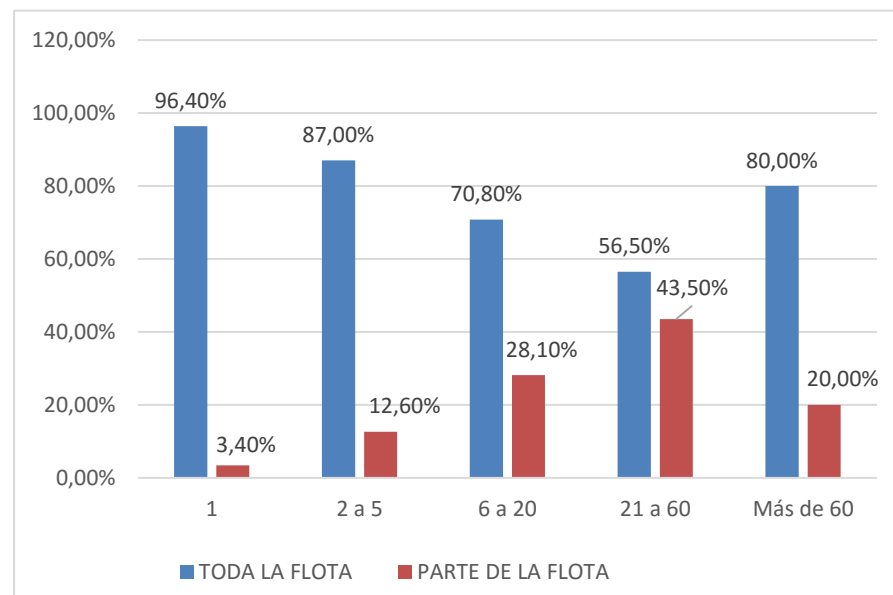
3. Caracterización de las empresas que operan bajo sistemas de comercialización exclusivos *(vehículos pesados)*

- El **91%** de las empresas que operan bajo **acuerdos de exclusividad** tienen **comprometida la totalidad de su flota** con esos acuerdos.
- A medida que aumenta el tamaño de la empresa disminuye el porcentaje de la flota dedicada en su **totalidad** al cumplimiento de estos acuerdos. Alrededor de un **28%** de las empresas con entre **6 y 20 autorizaciones** dedican **sólo parte de su flota** al cumplimiento de los acuerdos de exclusividad y el **43,50%** en el caso de las empresas entre **21 y 60 autorizaciones**. En el caso de empresas que disponen de más de 60 autorizaciones, su resultado es poco representativo considerando el tamaño de la muestra correspondiente y el universo de empresas que lo conforman.
- Por el contrario, las **empresas de menor tamaño**, por su menor capacidad comercial, **comprometen un porcentaje muy superior de su flota en estos acuerdos**: el 96,4% las de una autorización y el 87% las de 2 a 5 autorizaciones.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE LA FLOTA COMPROMETIDA EN LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD



DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE LA FLOTA COMPROMETIDA EN LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD SEGÚN EL Nº AUTORIZACIONES





- El **42,3%** de las empresas de vehículos pesados que mantienen acuerdos de exclusividad, lo hacen **directamente con empresas cargadoras**, seguido por acuerdos exclusivos con **operadores de transporte un 25,5%**, y con **cooperativa de transportistas 18,3%**.
- El **87%** de las empresas que mantienen acuerdos de exclusividad con cooperativas, **son socios de las mismas**. Particularmente, en el caso de las **sociedades de comercialización**, algo más de la mitad de las empresas que mantienen acuerdos de exclusividad **son socios de las mismas** (un 60%).
- En cuanto al **tipo de cliente por ámbito de trabajo**, las **empresas cargadoras** (fabricantes / distribuidoras) son **preponderantes** especialmente en los **ámbitos local (46,3%), comarcal (47,7%) y nacional (41,4%)**. En el caso de los operadores de transporte, el ámbito internacional presenta una mayor importancia (44,9%).

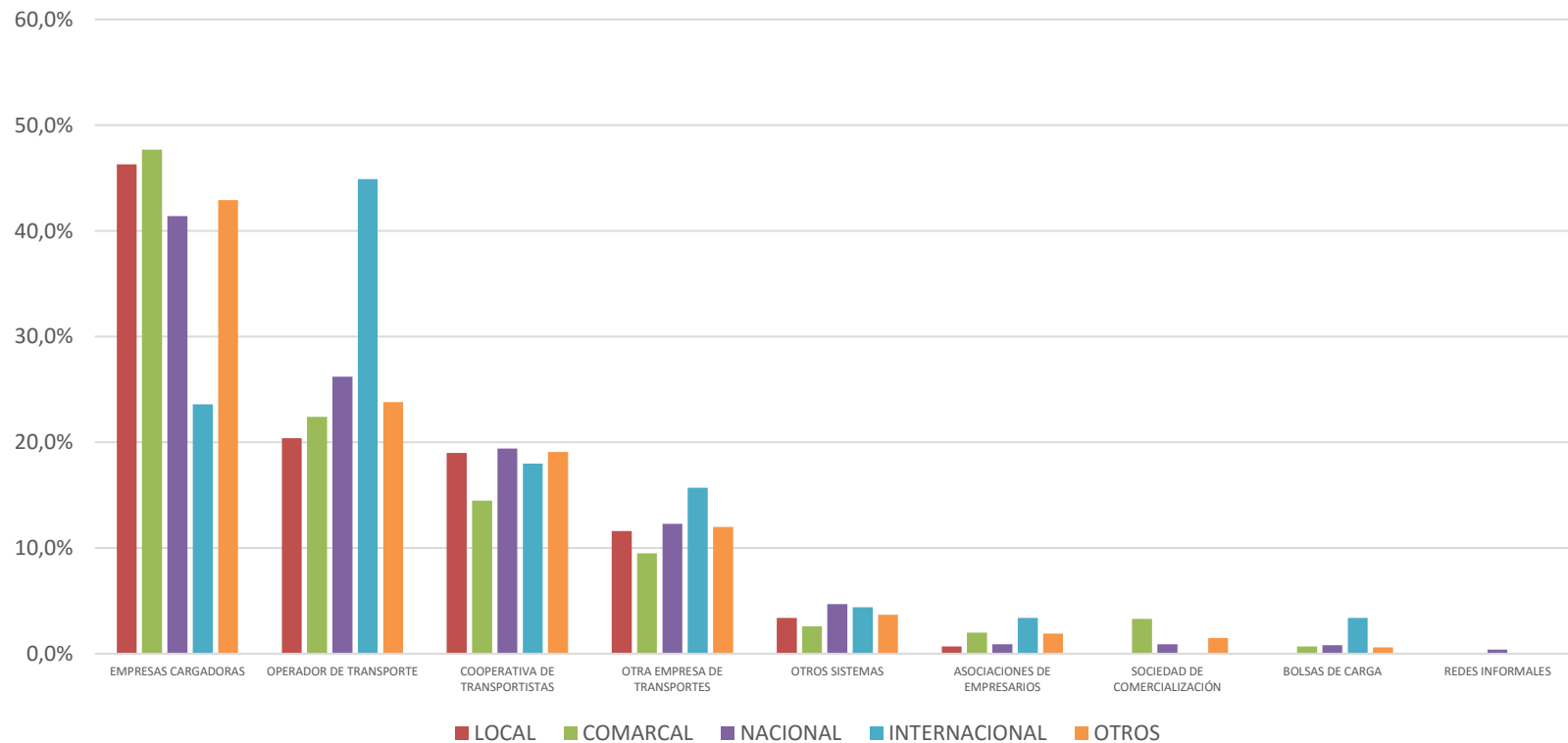
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE TRABAJAN EN EXCLUSIVIDAD Y DEL ÁMBITO DE TRABAJO

CLIENTES	TOTAL EXCLUSIVIDAD	ÁMBITO				
		LOCAL	COMARCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	OTROS
TIPO DE CLIENTE	1.639	147	304	775	89	324
EMPRESAS CARGADORAS	42,3%	46,3%	47,7%	41,4%	23,6%	42,9%
OPERADOR DE TRANSPORTE	25,5%	20,4%	22,4%	26,2%	44,9%	23,8%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	18,3%	19,0%	14,5%	19,4%	18,0%	19,1%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	11,8%	11,6%	9,5%	12,3%	15,7%	12,0%
OTROS SISTEMAS	4,0%	3,4%	2,6%	4,7%	4,4%	3,7%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	1,4%	0,7%	2,0%	0,9%	3,4%	1,9%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	1,3%	0,0%	3,3%	0,9%	0,0%	1,5%
BOLSAS DE CARGA	0,8%	0,0%	0,7%	0,8%	3,4%	0,6%
REDES INFORMALES	0,2%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%

Respuestas múltiples. La suma de los porcentajes puede superar el 100%.

- Además de las empresas cargadoras, en los ámbitos local, comarcal y nacional, la figura del operador de transporte destaca como cliente en el ámbito internacional. Las cooperativas de transporte y otras empresas de transporte juegan un papel importante en la consecución de cargas por las empresas de transporte (subcontratación de transporte en las largas distancias).

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE TRABAJAN EN EXCLUSIVIDAD Y DEL ÁMBITO DE TRABAJO



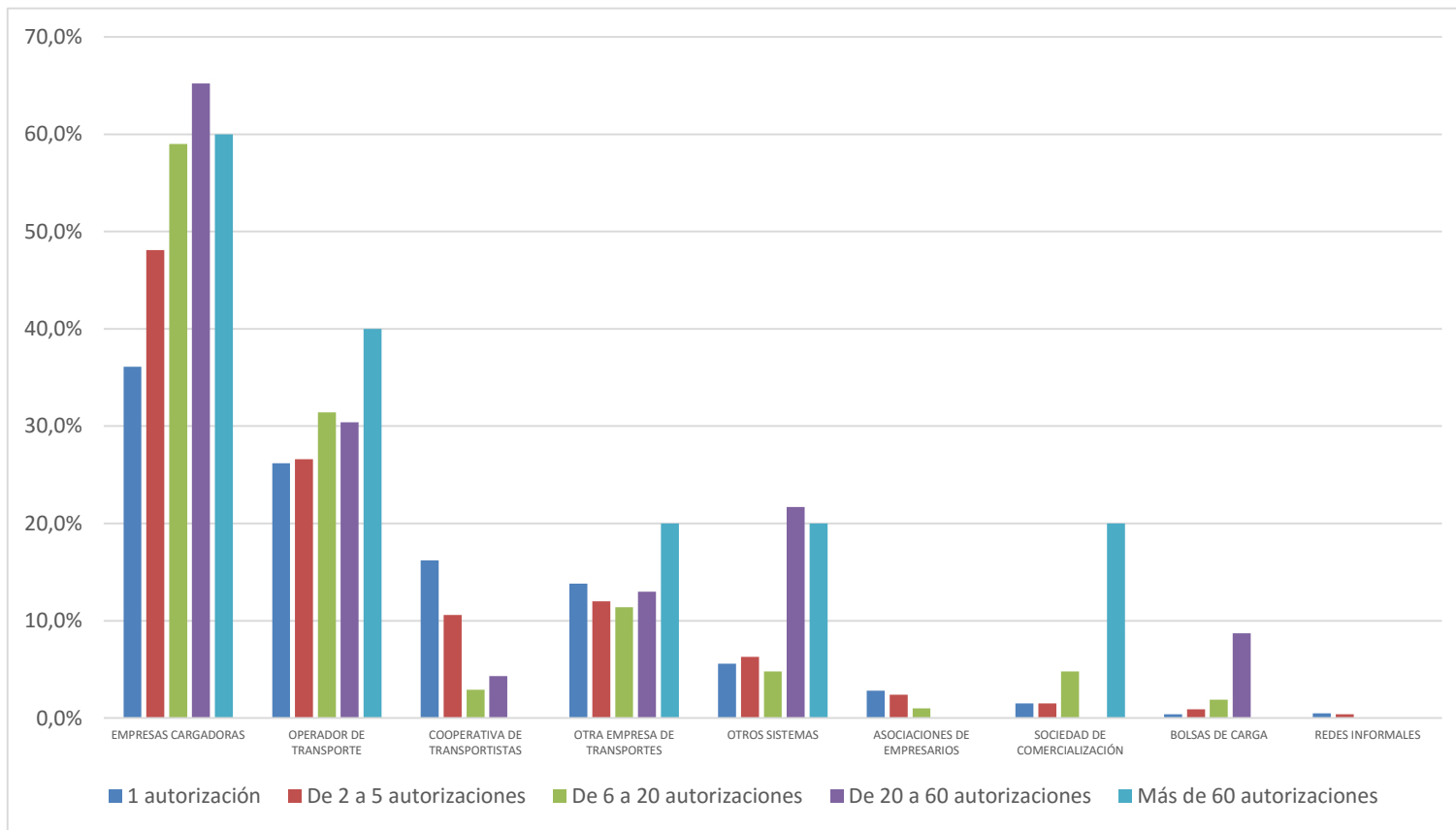
- A medida que **aumenta el número de autorizaciones por empresa aumenta la importancia de las empresas cargadoras como clientes principales de las empresas de transporte**. Así las empresas entre **20 y 60 autorizaciones** recurren a **empresas cargadoras** para la consecución de cargas en un **65%** de los casos, de igual modo que las empresas de **6 a 20 autorizaciones** lo hacen en un **62,9%** de los casos, y **más de 60 autorizaciones, el 60%**.
- Para el caso de los **autónomos** (disponen entre 1 autorización), los **clientes principales** son las **empresas cargadoras: 36,0%**. Resultan igualmente **relevante** en esta tramo empresarial, los **operadores de transporte (24,4%)** y las **cooperativas de transportistas**, siendo utilizadas por el 23,6% de estas empresas.
- En las **empresas de 2 a 5 autorizaciones** las **empresas cargadoras** tienen un mayor peso con un **48,7%**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE TRABAJAN EN EXCLUSIVIDAD Y DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

CLIENTES	TOTAL EXCLUSIVIDAD	Nº DE AUTORIZACIONES				
		1 autorización	De 2 a 5 autorizaciones	De 6 a 20 autorizaciones	De 20 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
TIPO DE CLIENTE	1.639	951	571	89	23	5
EMPRESAS CARGADORAS	42,4%	36,0%	48,7%	62,9%	65,2%	60,0%
OPERADOR DE TRANSPORTE	25,5%	24,4%	26,3%	30,3%	30,4%	40,0%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	18,3%	23,6%	12,8%	2,2%	4,3%	0,0%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	11,8%	12,2%	11,4%	10,1%	13,0%	20,0%
OTROS SISTEMAS	4,0%	3,3%	4,1%	5,6%	21,7%	20,0%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	1,4%	1,3%	1,8%	1,1%	0,0%	0,0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	1,3%	1,3%	1,1%	3,4%	0,0%	20,0%
BOLSAS DE CARGA	0,8%	0,2%	1,2%	2,2%	8,7%	0,0%
REDES INFORMALES	0,2%	0,2%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%

Respuestas múltiples. La suma de los porcentajes puede superar el 100%.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE TRABAJAN EN EXCLUSIVIDAD Y DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA



- El establecimiento de **acuerdos de exclusividad garantizan la ida y la vuelta al 43% de las empresas** que disponen de este tipo de acuerdos, un **48,9%**, garantiza un solo trayecto indistintamente y un **8,5%** se asegura un trayecto o ambos.
- Se encuentran **diferencias importantes respecto a los trayectos dependiendo del ámbito**. Como se puede observar en la tabla inferior, en los **ámbitos local, comarcal y nacional, se garantiza en la mayoría de los casos un sólo trayecto (57,8%, 54,3% y 48,4% respectivamente)**. En contraposición los **viajes de ida y vueltas son más relevantes en el ámbito internacional con un 68,5%**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TRAYECTO GARANTIZADO POR LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD Y DEL ÁMBITO DE TRABAJO DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

	TOTAL	IDA Y VUELTA	SOLO UN TRAYECTO	UN TRAYECTO O LOS DOS
TOTAL	1.639	42,9%	48,6%	8,5%
Local	147	33,4%	57,8%	8,8%
Comarcal	304	37,1%	54,3%	8,6%
Nacional	775	43,9%	48,4%	7,7%
Internacional	89	68,5%	30,3%	1,2%
Otros	324	43,2%	44,8%	12,0%

- Si se analiza el número de autorizaciones de las empresas de transporte, se observa que los **acuerdos en exclusividad garantizan ambos trayectos en porcentajes inferiores al 50%**. El **porcentaje de ida y vuelta decrece ligeramente con el tamaño de empresa**, salvo las empresas más grandes. En el caso de empresas con **una sola autorización, estos acuerdos garantizan tanto la ida como la vuelta en el 47,2%** de los casos, cifra que desciende para las empresas de mayor tamaño.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TRAYECTO GARANTIZADO POR LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD Y DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

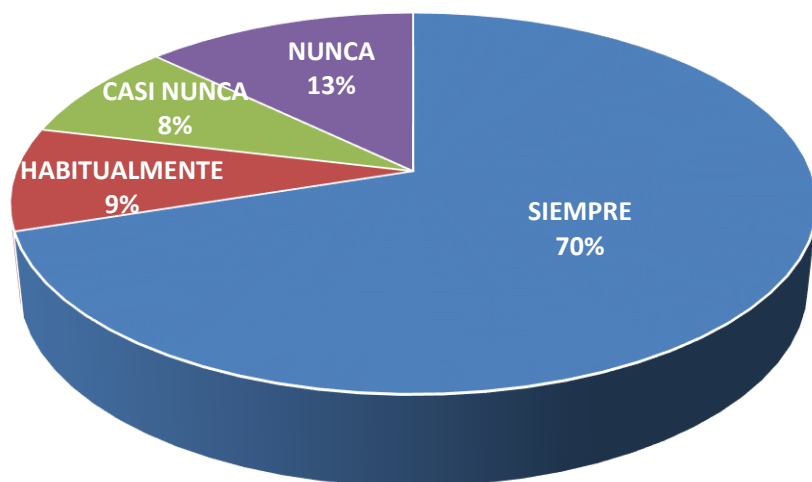
	TOTAL	IDA Y VUELTA	SOLO UN TRAYECTO	UN TRAYECTO O LOS DOS
AUTORIZACIONES	1.639	42,9%	48,6%	8,5%
1	951	47,2%	45,1%	7,7%
De 2 a 5	571	37,8%	51,8%	10,3%
De 6 a 20	89	31,5%	61,8%	6,7%
De 20 a 60	23	34,8%	60,9%	4,3%
Más de 60	5	40,0%	60,0%	0,0%

3. Sistema de comercialización exclusivo. Pesados

3.4 Incidencia en el precio de la contratación de un viaje con retorno asegurado

- El **70%** de las empresas que operan bajo sistemas de comercialización **exclusivos no reconoce diferencias de precio en la contratación de un viaje de ida con el retorno asegurado**. El **21%** afirma que **nunca o casi nunca se aplica el mismo precio**.
- Existen **diferencias poco significativas**, en cuanto a **ámbitos de trabajo**, entre el **nacional y el internacional** en lo que se refiere a su comportamiento, aunque es de destacar que en el caso de **empresas de ámbito internacional es mayor el número de empresas que indican que el precio es igual independientemente de tener asegurado el retorno**.

EN LA CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE IDA, ¿ES IGUAL EL PRECIO CON INDEPENDENCIA DE QUE SE TENGA ASEGURADO EL RETORNO O NO?



DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE LA APLICACIÓN DE UN MISMO PRECIO POR SENTIDO DE VIAJE Y DEL ÁMBITO DE TRABAJO DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

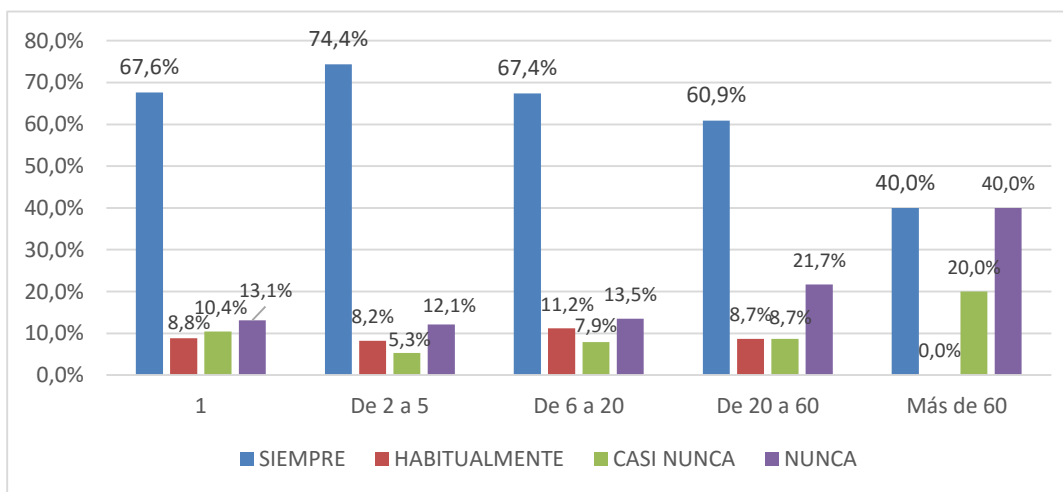
	TOTAL	SIEMPRE	HABITUALMENTE	CASI NUNCA	NUNCA
ÁMBITO	1.639	69,8%	8,7%	8,4%	13,0%
NACIONAL	1.388	68,69%	8,79%	8,96%	13,46%
INTERNACIONAL	251	75,70%	8,40%	5,60%	10,40%

3. Sistema de comercialización exclusivo. Pesados

3.4 Incidencia en el precio de la contratación de un viaje con retorno asegurado

- Por tamaño de empresa, el porcentaje de empresas que operan bajo sistemas de comercialización exclusivos y que reconoce diferencias de precio en la contratación de un viaje de ida con el retorno asegurado, asciende al 39% en el caso de empresas de 20 a 60 autorizaciones, siendo del 33% para empresas entre 6 y 20 autorizaciones, del 26% para aquellas con entre 2 y 5 autorizaciones y del 32% en empresas de una autorización.

SEGÚN EL NÚMERO DE AUTORIZACIONES ¿EN LA CONTRATACIÓN DEL VIAJE, ES IGUAL EL PRECIO CON INDEPENDENCIA DE QUE SE TENGA ASEGURADO EL RETORNO O NO?



DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE LA APLICACIÓN DE UN MISMO PRECIO POR SENTIDO DE VIAJE Y DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

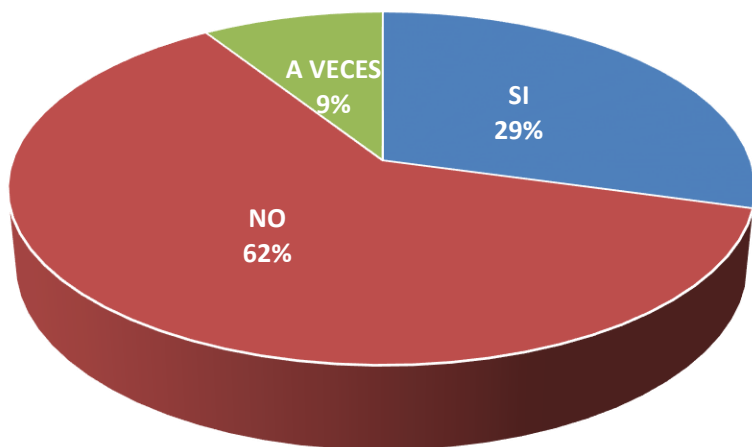
AUTORIZACIONES	TOTAL	SIEMPRE	HABITUALMENTE	CASI NUNCA	NUNCA
1	1.639	69,8%	8,7%	8,5%	13,0%
1	951	67,6%	8,8%	10,4%	13,1%
De 2 a 5	571	74,4%	8,2%	5,3%	12,1%
De 6 a 20	89	67,4%	11,2%	7,9%	13,5%
De 20 a 60	23	60,9%	8,7%	8,7%	21,7%
Más de 60	5	40,0%	0,0%	20,0%	40,0%

3. Sistema de comercialización exclusivo. Pesados

3.5 Incidencia de la plaza de destino en la contratación de viajes

- De las empresas que operan bajo sistemas de comercialización exclusivos, **algo más del 29%**, afirma **no realizar viajes en función de la plaza de destino**, frente al **62%** que **siempre los realiza**, y casi el **9%** que **lo hace en ocasiones**.
- Entre las empresas que en mayor medida descartan viajes por dicho motivo, destacan las que operan en el ámbito nacional -hasta en un **30,6%**- y las empresas de más de **60 autorizaciones (40%)**, entre **6 y 20 autorizaciones** -con un porcentaje del **39,3%**.
- Los resultados descritos anteriores se corresponden con el funcionamiento de los ámbitos de recorridos más cortos por un lado, y la mayor capacidad comercial (acceso a otras cargas de salida) de las empresas de mayor tamaño, explican estas cuestiones.

% DE DESCARTE A LA CONTRATACIÓN DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO



DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL DESCARTE A LA CONTRATACIÓN DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO Y POR ÁMBITO DE TRABAJO

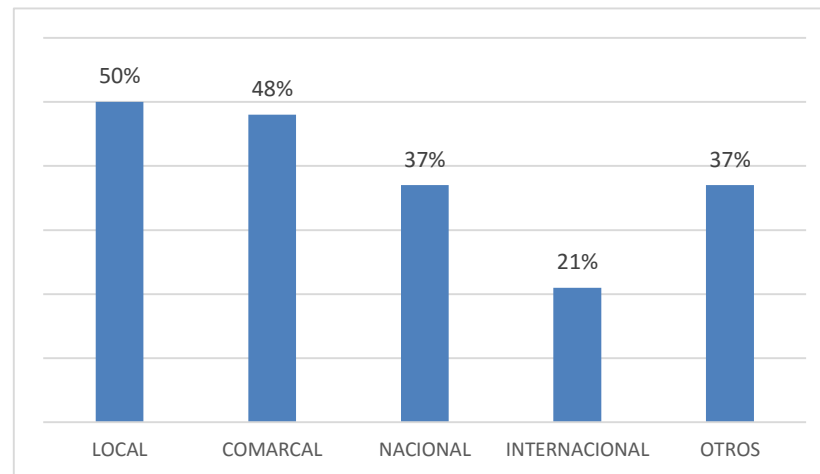
	TOTAL	SI	NO	A VECES
ÁMBITO	1.639	29,4%	61,6%	9,1%
NACIONAL	1.388	30,6%	59,7%	9,7%
INTERNACIONAL	251	19,8%	25,1%	13,0%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL DESCARTE A LA CONTRATACIÓN DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO Y POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

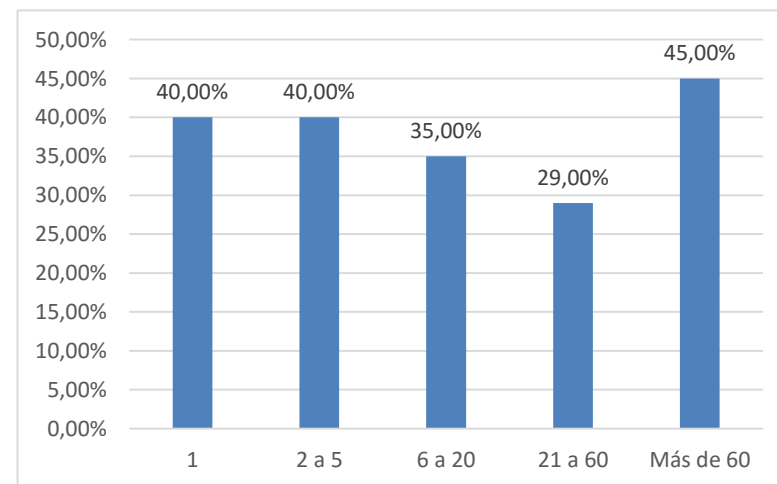
	TOTAL	SI	NO	A VECES
AUTORIZACIONES	1.639	29,4%	61,6%	9,1%
1	951	27,3%	62,4%	10,3%
De 2 a 5	571	30,8%	63,2%	6,0%
De 6 a 20	89	39,3%	48,3%	12,4%
De 20 a 60	23	34,8%	43,5%	21,7%
Más de 60	5	40,0%	40,0%	20,0%

- ❑ Si se consideran el conjunto de las empresas, independientemente de que el acuerdo de exclusividad garantice o no el retorno, **el 39% de las mismas declaran realizar retornos en vacío.**
- ❑ La media de empresas que retorna sin carga varía según el ámbito de trabajo. Así, en los ámbitos más reducidos, el % de retornos en vacío es mayor: **local (50%), comarcal (48%), nacional (37%).** En el caso de transporte **internacional**, este porcentaje se reduce al **21%.**
- ❑ Los **retornos en vacío** de estos ámbitos corresponden en su mayoría a las especialidades de transporte (**mercancías peligrosas y alimentarias en cisternas**, en menor medida frigoríficos, porta vehículos,...). En el caso de la carga general, estos retornos pueden resultar inferiores.
- ❑ Por lo general, **los porcentajes medios de retornos en vacío son mayores cuanto menor es el número de autorizaciones de las empresas de transporte**, alcanzando el **40% en el caso de las de una autorización** y en el caso de las empresas con entre 2 y 5 autorizaciones.
- ❑ La explicación a esta relación corresponde al hecho de que **las empresas más pequeñas tienen en general menor capacidad comercial que las más grandes** lo que implica más dificultades para obtener retornos, y en consecuencia la realización de más retornos en vacío.

MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO

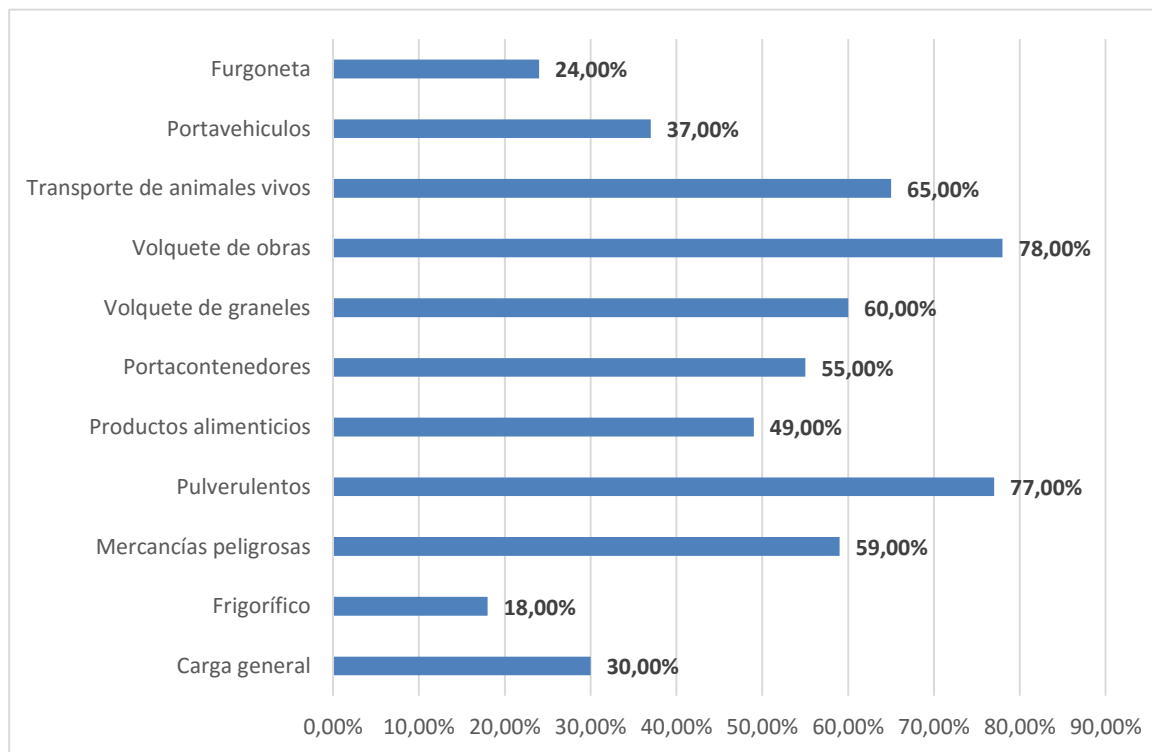


MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA EN FUNCIÓN DEL Nº AUTORIZACIONES



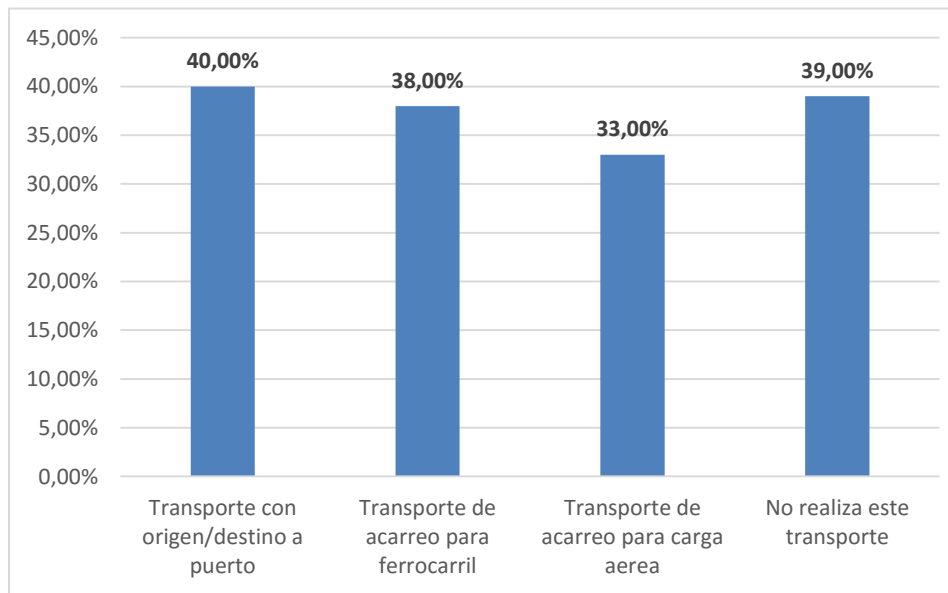
- Los **volquetes de obras y los pulverulentos** presentan una media de **retornos en vacío** del **78% y 77%** respectivamente, siendo éstas las mayores medias por especialidades.
- Los valores **menores de retornos en vacío** corresponden a **frigoríficos, furgoneta y carga general**, con unos valores del **18%, 24% y 30%** respectivamente.

MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA SEGÚN ESPECIALIDADES EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EXCLUSIVOS



- Dentro de las empresas que realizan **transporte intermodal**, existe una gran homogeneidad entre el tipo de transporte intermodal considerado. Así, el **porcentaje de vacíos sitúa en torno al 40%**. Únicamente en el transporte de acarreo para carga aérea el porcentaje es un escalón inferior con el 33% de vacío.

MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL REALIZADO

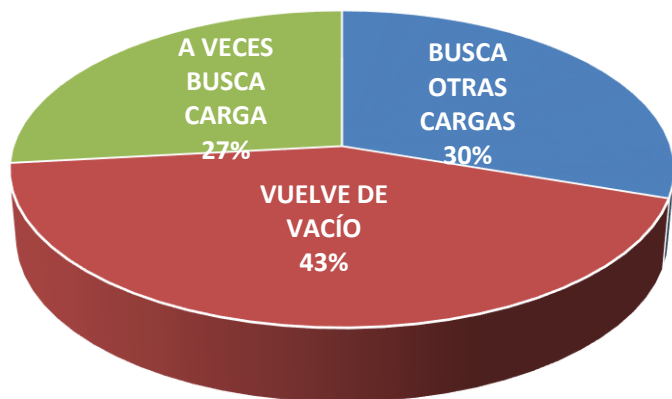




- En este apartado se analizan aspectos relacionados con los métodos utilizados por las empresas para la **obtención de retornos no incluidos en los acuerdos de exclusividad**, y, en concreto:
 - **Búsqueda de cargas en destino, o vueltas en vacío.**
 - **Realización de retornos en vacío aplicando precios inferiores a los de ida.**
 - **Momento de contratación del retorno.**
 - **Consideración de viajes triangulares o tan sólo retorno a punto de salida.**
 - **Tipología de clientes.**

- Un **43%** de las empresas analizadas declara **hacer el retorno en vacío**, frente al **30%** que **busca cargas para su retorno**.
- Mayormente, el retorno en vacío se produce entre las empresas de ámbito nacional **44,1%** y en empresas de **1 autorización** y entre **2 y 5 autorizaciones (46,6% y 41,7% respectivamente)**, reduciéndose en el ámbito internacional (35,7%) y en las empresas de 6 a 20 autorizaciones (29,5%). Esto obedece a dificultades de retorno en carga en los tráficos de menor rango de longitud, donde es habitual contratar las idas y las vueltas a los transportistas tanto si hay retorno como si no lo hay.
- Debe ponerse de manifiesto que la **uniformización de ámbitos** en función del único tipo de autorizaciones existentes, como en el caso del nacional, conduce a datos sorprendentes por lo elevado de las cifras obtenidas. Porque dichas cifras, como es el **43% de vacíos**, resultan muy elevadas para internacional y nacional, asumible en comarcal, y muy bajo para ámbitos locales, donde los recorridos en vacíos pueden aproximarse al 100%.

¿BUSCA OTRAS CARGAS O VUELVE DE VACÍO?



POLÍTICA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE AUTORIZACIÓN

	TOTAL	BUSCA OTRAS CARGAS	VUELVE DE VACÍO	A VECES BUSCA CARGA
ÁMBITO	936	30,2%	43,1%	26,7%
NACIONAL	821	28,9%	44,1%	27,1%
INTERNACIONAL	115	40,0%	35,7%	24,3%

POLÍTICA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

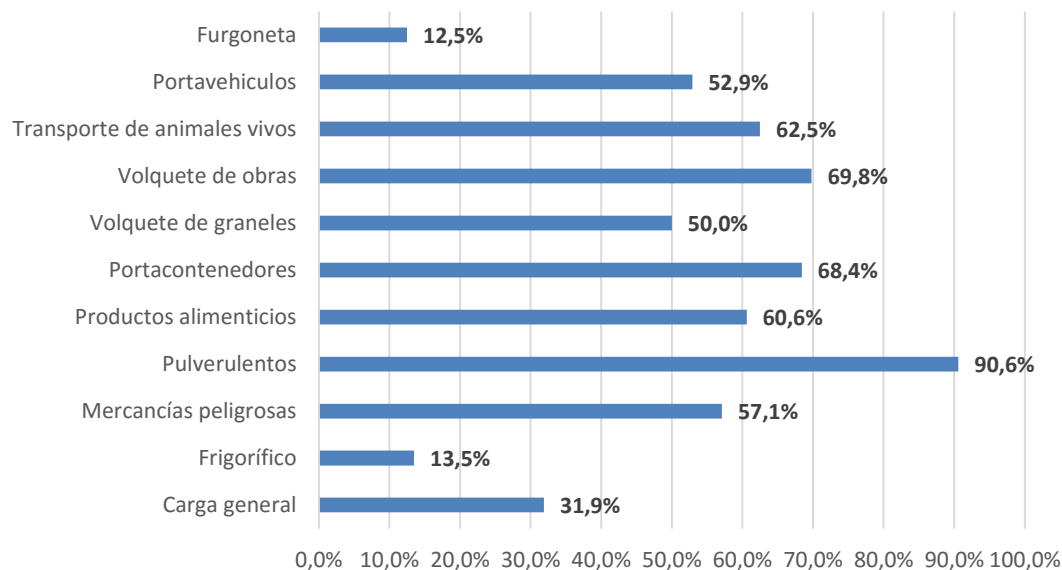
	TOTAL	BUSCA OTRAS CARGAS	VUELVE DE VACÍO	A VECES BUSCA CARGA
AUTORIZACIONES	936	30,2%	43,1%	26,7%
1	502	25,7%	46,6%	27,7%
De 2 a 5	355	32,4%	41,7%	25,9%
De 6 a 20	61	45,9%	29,5%	24,6%
De 20 a 60	15	60,0%	13,3%	26,7%
Más de 60	3	66,7%	33,3%	0,0%

- Las especialidades que presentan unos **mayores porcentajes de búsqueda de cargas de retorno en todos los casos son las de frigoríficos (43,8%) y carga general (39,7%)**.
- Por el contrario, **las empresas de transporte de pulverulentos, portacontenedores y obras son las que menos buscan cargas de retorno**, debido a la naturaleza del transporte que realizan y las características específicas de los servicios que prestan.

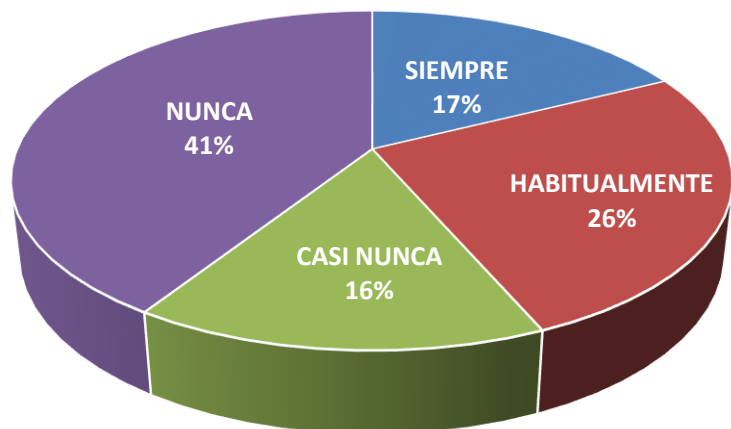
POLÍTICA DE RETORNOS SEGÚN ESPECIALIDADES EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EXCLUSIVOS

MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO SEGÚN ESPECIALIDADES EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EXCLUSIVOS

POLÍTICA DE RETORNOS	TOTAL	BUSCA OTRAS CARGAS	VUELVE DE VACÍO	A VECES BUSCA CARGA
ESPECIALIDAD	936	31,3%	42,4%	26,3%
Carga general	493	39,7%	31,9%	28,4%
Frigorífico	82	43,8%	13,5%	42,7%
Mercancías peligrosas	58	20,6%	57,1%	22,2%
Pulverulentos	49	1,9%	90,6%	7,5%
Productos alimenticios	61	25,8%	60,6%	13,6%
Portacontenedores	17	5,3%	68,4%	26,3%
Volquete de graneles	66	23,6%	50,0%	26,4%
Volquete de obras	79	10,5%	69,8%	19,8%
Transporte de animales vivos	7	25,0%	62,5%	12,5%
Portavehículos	16	17,6%	52,9%	29,4%
Furgoneta	7	50,0%	12,5%	37,5%



¿REALIZA VIAJES DE RETORNO APLICANDO PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA?



- Por ámbitos de trabajo, **no se observan diferencias significativas entre el ámbito nacional e internacional**. Por tanto se puede afirmar que presentan un comportamiento muy similar en cuanto su política de precios.
- Considerando la dimensión empresarial y sumando las categorías siempre y habitualmente se identifica que **las empresas con 1 autorización y las de 2 a 5 son las más proclives a aplicar precios inferiores** en el retorno que en la ida.
- Los porcentajes correspondientes a “nunca” buscar cargas de retorno, **resultan altos en general**, al igual que los porcentajes en vacío, obedecen a la **explotación conjunta de todos los ámbitos de actuación, al identificarse ámbito de trabajo y de autorización** (todos nacionales). En ámbitos locales, y en alto porcentaje los comarcales, la búsqueda de retornos es muy escasa, y se retorna en vacío. Sucediendo lo contrario en ámbitos nacionales e internacionales.

- Este análisis permite comprobar que el mercado establece diferentes tarifas para trayectos entre dos determinadas plazas en función del sentido del mismo, debido a la facilidad o dificultad para conseguir retornos en las mismas, lo cual da lugar a una estructura de precios en el sector que genera una política de descuentos en ciertas relaciones de tráfico, en base a la capacidad de generación de cargas del punto de destino.
- De acuerdo a los datos obtenidos, **un 43% (siempre o habitualmente) de las empresas declaran realizar retornos a precios inferiores a los de ida** con mayor o menor frecuencia, frente a **un 57% que nunca o muy excepcionalmente recurren a ello**. La ya expuesta capacidad de generación de cargas en destino, en relación con la flota residente o los viajes que recibe, es un factor sustancial para definir estos porcentajes.

APLICACIÓN DE PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA EN VIAJES DE RETORNO POR ÁMBITO DE TRABAJO

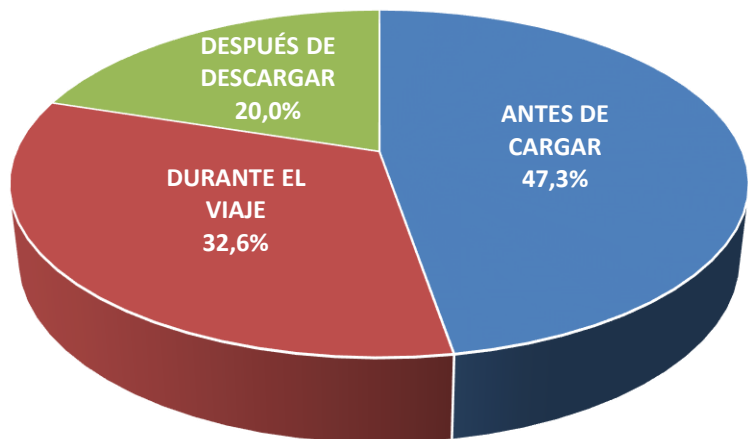
	TOTAL	SIEMPRE	HABITUALMENTE	CASI NUNCA	NUNCA
ÁMBITO	533	17,6%	25,9%	15,6%	40,9%
NACIONAL	459	17,41%	26,12%	16,14%	40,11%
INTERNACIONAL	74	18,90%	24,30%	10,80%	45,90%

APLICACIÓN DE PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA EN VIAJES DE RETORNO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	SIEMPRE	HABITUALMENTE	CASI NUNCA	NUNCA
AUTORIZACIONES	533	52,8%	25,9%	15,6%	40,9%
1	268	18,3%	26,1%	14,9%	40,7%
De 2 a 5	207	19,8%	25,1%	13,0%	42,0%
De 6 a 20	43	7,0%	25,6%	27,9%	39,5%
De 20 a 60	13	7,7%	30,8%	23,1%	38,5%
Más de 60	2	0,0%	50,0%	50,0%	0,0%

- En los viajes que **sólo tienen garantizada la ida**, casi la mitad de las empresas analizadas -un 47%- **contrata el retorno antes de cargar, el 33% lo hace durante el viaje y el 16% restante después de descargar.**
- Los vehículos de **ámbito nacional** son los que con mayor frecuencia contratan el retorno antes de realizar la carga (en estos ámbitos locales es habitual pactar los retornos, bien en carga, o muy especialmente en vacío), con un 50,15%. **Los porcentajes se invierten en el ámbito internacional**
- Por número de autorizaciones, **son las empresas de 6 a 20 autorizaciones las que con mayor frecuencia (62,8%) contratan el retorno antes de cargar.** Este hecho debería ir en general vinculado a la capacidad comercial de las empresas, identificable (aproximadamente) con el tamaño de las mismas. **No se considera representativa la muestra de más de 60 autorizaciones.**

¿CUANDO CONTRATA EL RETORNO?



MOMENTO DE CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE RETORNO POR ÁMBITO DE TRABAJO

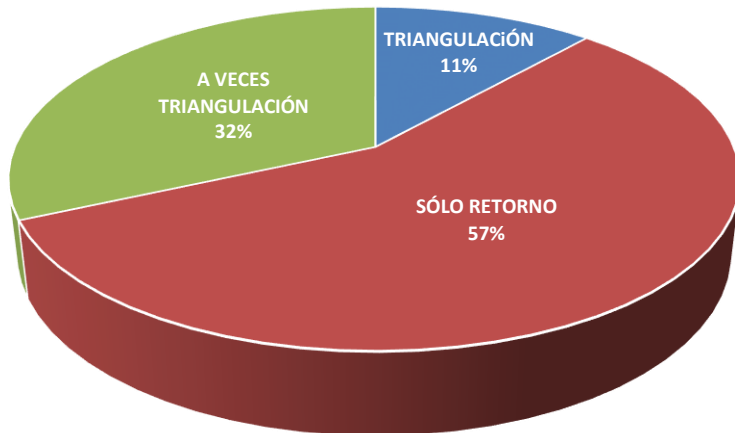
	TOTAL	ANTES DE CARGAR	DURANTE EL VIAJE	DESPUÉS DE DESCARGAR
ÁMBITO	533	47,3%	32,6%	20,0%
NACIONAL	459	50,15%	33,54%	16,31%
INTERNACIONAL	74	29,70%	27,00%	43,20%

MOMENTO DE CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE RETORNO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	ANTES DE CARGAR	DURANTE EL VIAJE	DESPUÉS DE DESCARGAR
AUTORIZACIONES	533	47,3%	32,6%	20,1%
1	268	42,9%	32,8%	24,3%
De 2 a 5	207	50,7%	30,0%	19,3%
De 6 a 20	43	62,8%	32,6%	4,7%
De 20 a 60	13	38,5%	61,5%	0,0%
Más de 60	2	0,0%	100,0%	0,0%

- El **43%** de las empresas consideran con **mayor o menor frecuencia** la triangulación dentro de su política de gestión de viajes de retorno (sólo el 11% habitualmente), frente al **57%** que en su política de contratación de cargas sólo considera el retorno, lo que caracteriza esta actividad como de flujos básicos sobre el punto inicial de salida.
- Las **empresas que prestan servicio en el ámbito nacional** consideran en mayor medida la triangulación en su política de gestión de viajes que las de ámbito internacional, pero la diferencia entre ambos **no es significativa (un 12,03% frente al 9,50%)**.
- Si se analiza la política de gestión de viajes de retorno según la **dimensión empresarial**, se observa que las empresas que en **mayor proporción consideran directamente la triangulación son las de 20 a 60** con un **15,4%**, seguidas de las de una sola autorización (13,8%). Las que más consideran sólo retorno son las de 6 a 20 autorizaciones (60,5%).

¿CONSIDERA LA TRIANGULACIÓN O SÓLO EL RETORNO?



POLÍTICA DE GESTIÓN DE VIAJES DE RETORNO POR ÁMBITO DE TRABAJO

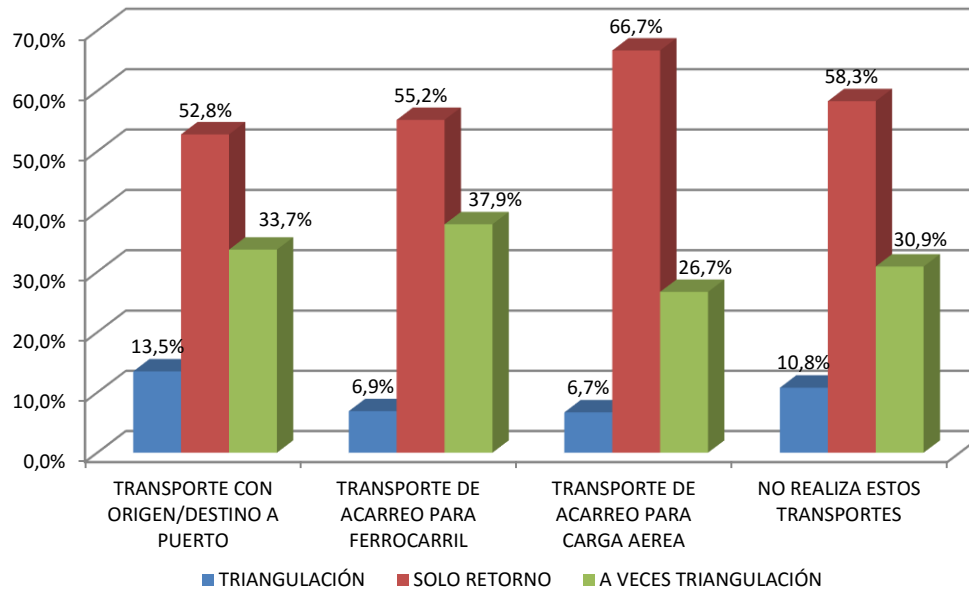
	TOTAL	TRIANGULACIÓN	SÓLO RETORNO	A VECES TRIANGULACIÓN
ÁMBITO	533	11,7%	56,6%	31,7%
NACIONAL	459	12,03%	57,03%	30,94%
INTERNACIONAL	74	9,50%	54,10%	36,50%

POLÍTICA DE GESTIÓN DE VIAJES DE RETORNO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	TRIANGULACIÓN	SÓLO RETORNO	A VECES TRIANGULACIÓN
AUTORIZACIONES	533	11,6%	56,7%	31,7%
1	268	13,8%	57,5%	28,7%
De 2 a 5	207	10,6%	56,0%	33,3%
De 6 a 20	43	2,3%	60,5%	37,2%
De 20 a 60	13	15,4%	46,2%	38,5%
Más de 60	2	0,0%	0,0%	100,0%

- Las empresas que realizan **transporte intermodal carretera-marítimo** realizan **operaciones de triangulación (47,2% en ambos casos)** en mayor medida que las que combinan los modos **carretera-ferrocarril (44,8%)** y **carretera-aéreo (33,4%)**
- Sin embargo, en todos los tipos de transporte intermodal identificados, **la mayor parte de las empresas tan sólo considera los retornos.**

EN FUNCIÓN DEL TIPO DE INTERMODALIDAD, ¿CONSIDERA LA TRIANGULACIÓN?



	TOTAL	TRANSPORTE CON ORIGEN/DESTINO A PUERTO	TRANSPORTE DE ACARREO PARA FERROCARRIL	TRANSPORTE DE ACARREO PARA CARGA AEREA	NO REALIZA ESTOS TRANSPORTES
TRIANGULACIÓN	62	13,5%	6,9%	6,7%	10,8%
SOLO RETORNO	302	52,8%	55,2%	66,7%	58,3%
A VECES TRIANGULACIÓN	169	33,7%	37,9%	26,7%	30,9%
TOTAL	533	153	27	14	339



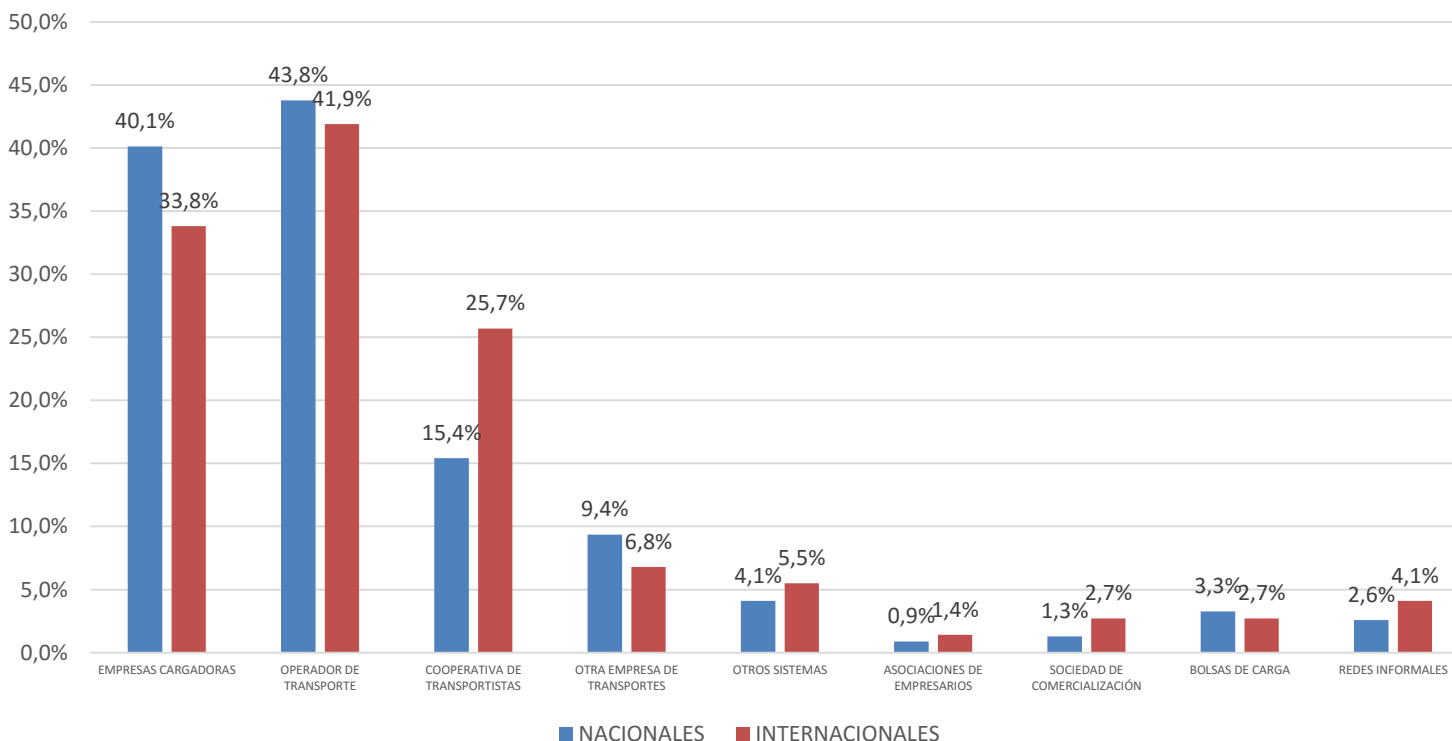
- ❑ Los diferentes sistemas utilizados más habitualmente por las empresas que operan bajo sistemas de comercialización exclusivos para la consecución de clientes o carga en los viajes de retorno no incluidos en los mismos se indican a continuación según las respuestas obtenidas
- ❑ La consecución de carga en los viajes de retorno, se obtiene por parte del **43,5% de las empresas a partir de los operadores de transporte**, seguido de un **39,2% que recurren directamente a cargadores** (empresas industriales o distribuidoras), **otro 16,9% se dirige a cooperativas** y un **9% lo hace a través de otras empresas de transporte**. Otros sistemas utilizados (pero **casi marginalmente**) para la obtención de estas cargas son: **bolsa de carga, redes informales, sociedades de comercialización, etc.**
- ❑ **Apenas se aprecian diferencias en la selección del cliente para la obtención de retornos entre el ámbito nacional e internacional**, centrándose principalmente en los **operadores de transporte** para la obtención de retornos. Para el **primero** se alcanza la cuota del 43,8% mientras que para el **internacional supone el 41,9%**.

TIPO DE CLIENTE PARA LA REALIZACIÓN DE VIAJES DE RETORNO

Nº EMPRESAS	ÁMBITO	NACIONALES	INTERNACIONALES
TIPO DE CLIENTE	533	459	74
EMPRESAS CARGADORAS	39,2%	40,1%	33,8%
OPERADOR DE TRANSPORTE	43,5%	43,8%	41,9%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	16,9%	15,4%	25,7%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	9,0%	9,4%	6,8%
OTROS SISTEMAS	4,3%	4,1%	5,5%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	0,9%	0,9%	1,4%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	1,5%	1,3%	2,7%
BOLSAS DE CARGA	3,2%	3,3%	2,7%
REDES INFORMALES	2,8%	2,6%	4,1%

- La **utilización de operadores de transporte resulta mayoritaria tanto en el ámbito nacional (43,8%) como internacional (41,9%)**, aunque resulta igualmente **significativa** la contratación de viajes de retorno con **empresas cargadoras**, tanto en el ámbito nacional (40,1%) como internacional (33,8%).
- La **cooperativa de transportistas es una figura potencialmente utilizable para solicitar retornos mayoritariamente en el ámbito internacional (25,7%)**, aunque también refleja cierta representatividad en el ámbito nacional (15,4%). El resto de clientes resultan menos significativos.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE CONTRATAN LOS VIAJES DE RETORNO SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

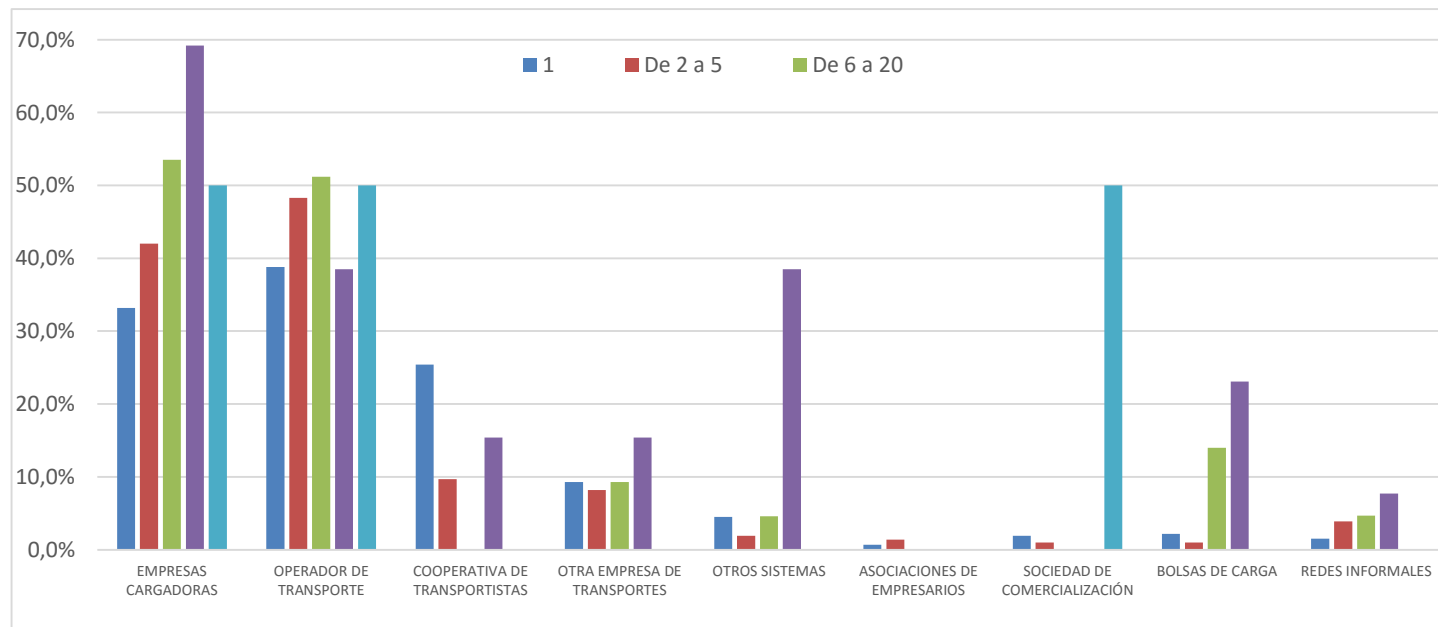


- En el análisis por dimensión empresarial, se observa que la **obtención de cargas de retorno se realiza en mayor medida a través de empresas cargadoras según aumenta el tamaño de la empresa**, así, el **53,5%** de las empresas con entre **6 y 20** autorizaciones recurre a esta figura para la obtención de cargas de retorno y el **69,2%** de las empresas de **21 a 60** autorizaciones, cifras notablemente inferiores en las empresas de **1 (33,2%) y 2 a 5 autorizaciones (42%)**.
- Sin embargo, en las empresas con **1 sola autorización y de 2 a 5** la opción principal son operadores de transporte.
- Las **cooperativas** juegan un papel relativamente **relevante** en las **empresas de una sola autorización**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE CONTRATAN LOS VIAJES DE RETORNO SEGÚN EL Nº DE AUTORIZACIONES

	TOTAL	1	De 2 a 5	De 6 a 20	De 21 a 60	Más de 60
AUTORIZACIONES	533	11,6%	56,7%	31,7%	31,7%	31,7%
EMPRESAS CARGADORAS	39,2%	33,2%	42,0%	53,5%	69,2%	50,0%
OPERADOR DE TRANSPORTE	43,5%	38,8%	48,3%	51,2%	38,5%	50,0%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	16,9%	25,4%	9,7%	0,0%	15,4%	0,0%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	9,0%	9,3%	8,2%	9,3%	15,4%	0,0%
OTROS SISTEMAS	4,3%	4,5%	1,9%	4,6%	38,5%	0,0%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	0,9%	0,7%	1,4%	0,0%	0,0%	0,0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	1,5%	1,9%	1,0%	0,0%	0,0%	50,0%
BOLSAS DE CARGA	3,2%	2,2%	1,0%	14,0%	23,1%	0,0%
REDES INFORMALES	2,8%	1,5%	3,9%	4,7%	7,7%	0,0%

Respuestas múltiples. La suma de los porcentajes puede superar el 100%





- La mayor parte (más del 65%) de las empresas de transporte que desarrollan su actividad bajo acuerdos de exclusividad, los utiliza desde hace más de 5 años, y algo más del 30% entre 1 y 5 años, habiéndolo hecho recientemente un 4,4% de las empresas.
- Las empresas de ámbito internacional son las que presentan un mayor porcentaje de acuerdos recientes (7% menos de un año).
- Los contratos de mayor antigüedad (más de 5 años) se dan en porcentajes similares (siempre superiores al 52%) en todos los ámbitos geográficos.
- Las empresas de mayor dimensión son las que alcanzan el mayor porcentaje de antigüedad en estos acuerdos (100% con más de 5 años las de más de 60 autorizaciones, 82,6% para las empresas con entre 20 y 60 empresas), y los menores niveles de antigüedad (0% de menos de 3 años). La antigüedad más baja (menores a un año) se registra en empresas pequeñas y medianas.

ANTIGÜEDAD DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

ANTIGÜEDAD ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD	TOTAL	MENOS DE 1 AÑO	1 AÑO	2 AÑOS	3 AÑOS	4 AÑOS	5 AÑOS	MAS DE 5 AÑOS
Nº AUTORIZACIONES	1639	4,5%	4,1%	6,4%	7,5%	6,2%	6,3%	64,4%
NACIONAL	1388	4,0%	3,6%	5,6%	7,4%	6,1%	6,1%	66,6%
INTERNACIONAL	251	7,2%	6,8%	10,8%	8,0%	6,4%	7,2%	52,2%

ANTIGÜEDAD DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

ANTIGÜEDAD ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD	TOTAL	MENOS DE 1 AÑO	1 AÑO	2 AÑOS	3 AÑOS	4 AÑOS	5 AÑOS	MAS DE 5 AÑOS
Nº AUTORIZACIONES	1639	4,4%	4,0%	6,4%	7,5%	6,2%	6,3%	64,4%
UNA	951	6,3%	4,5%	6,6%	7,5%	5,7%	7,4%	61,1%
DE 2 a 5	571	2,1%	3,5%	5,8%	7,9%	7,5%	5,1%	67,4%
DE 6 A 20	89	1,1%	3,4%	10,1%	7,9%	2,2%	2,2%	73,0%
De 20 a 60	23	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	8,7%	8,7%	82,6%
Más de 60	5	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%

- ❑ En general, la duración de los acuerdos es de plazo indefinido, tal y como indican en las tablas adjuntas, en las cuales más de un 95% de las empresas trabajan con este tipo de acuerdos estables durante un plazo indeterminado.
- ❑ Si se considera el ámbito de transporte, no se observan variaciones significativas entre el ámbito nacional e internacional. Para los dos ámbitos el plazo indeterminado se encuentra en el 92%.
- ❑ Se observa que a medida que el número de autorizaciones que posee la empresa se incrementa, el porcentaje de indefinición temporal decrece, y se concreta.
- ❑ Realizando el análisis conjuntamente con la información relativa a la antigüedad de los contratos, se observa que se establecen de manera muy mayoritaria acuerdos sin duración determinada, que alcanzan los niveles de antigüedad antes descritos en función de la satisfacción de su funcionamiento para ambas partes.

DURACIÓN DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

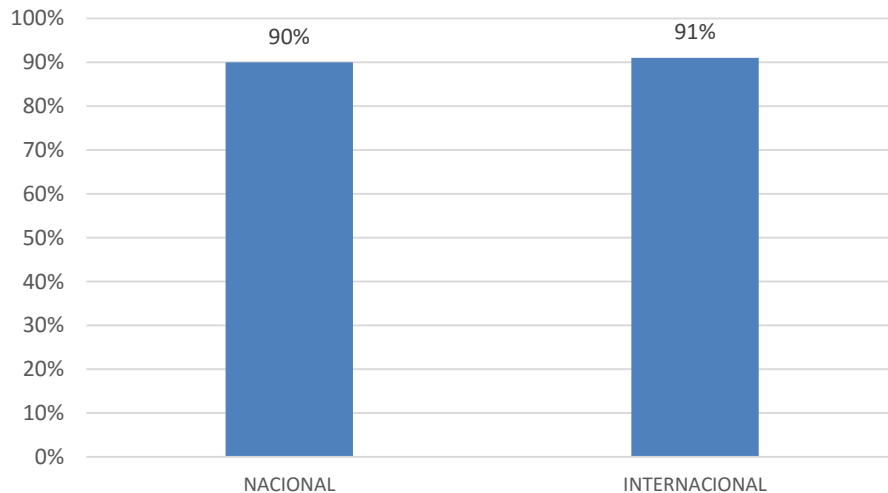
AMBITO/AÑOS	TOTAL	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	PLAZO INDETERMINADO
TOTAL	1.639	5,7%	0,9%	0,5%	0,2%	0,2%	92,5%
NACIONAL	1388	5,8%	0,7%	0,7%	0,2%	0,2%	92,4%
INTERNACIONAL	251	5,2%	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%	92,8%

DURACIÓN DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

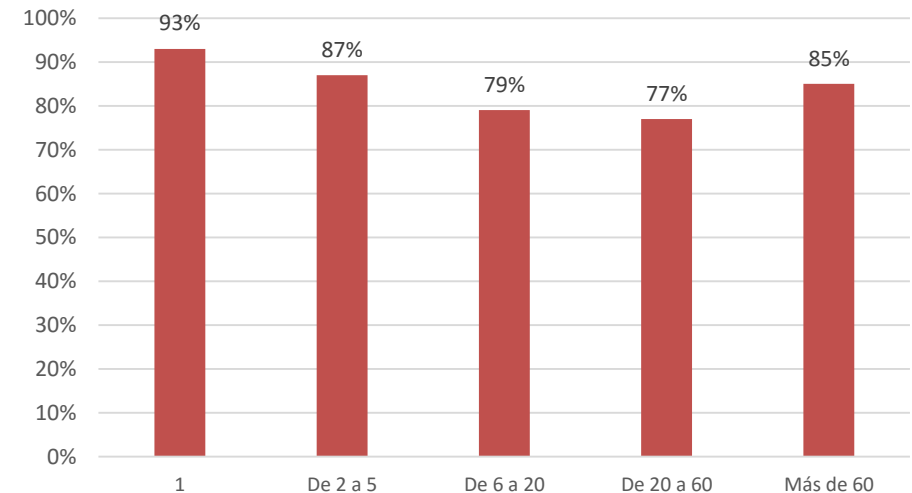
AUTORIZACIONES/AÑOS	TOTAL	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	PLAZO INDETERMINADO
AUTORIZACIONES	1.639	5,7%	0,8%	0,5%	0,2%	0,2%	92,5%
1	951	2,40%	0,40%	0,40%	0,00%	0,10%	96,60%
De 2 a 5	571	8,20%	0,90%	0,20%	0,20%	0,20%	90,40%
De 6 a 20	89	20,20%	1,10%	1,10%	1,10%	1,10%	75,30%
De 20 a 60	23	21,70%	13,00%	13,00%	0,00%	0,00%	52,20%
Más de 60	5	20,00%	20,00%	0,00%	20,00%	0,00%	40,00%

- Los trabajos realizados bajo acuerdos de **exclusividad** generan, como término medio y en global, el **90,1% de la facturación** de las empresas que trabajan sujetas a este tipo de acuerdos.
- La participación de este tipo de trabajos en la facturación de las empresas **se sitúa a un nivel similar en todos ellos, en torno al 90-91%** si se analiza el **ámbito de trabajo**.
- Si se considera el **tamaño de las empresas** que operan con este tipo de acuerdos de exclusividad, la **facturación** realizada en base a los mismos se observa que **decrece ligeramente a medida que se incrementa el tamaño de las mismas**, aunque en todos los casos alcanza **cifras muy elevadas, superiores al 77% de su facturación global**, presentando un punto de inflexión en las empresas que tienen entre 20 y 60 vehículos.

PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJOS REALIZADOS BAJO ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD EN LA FACTURACIÓN DE LAS EMPRESAS POR ÁMBITOS DE TRABAJO

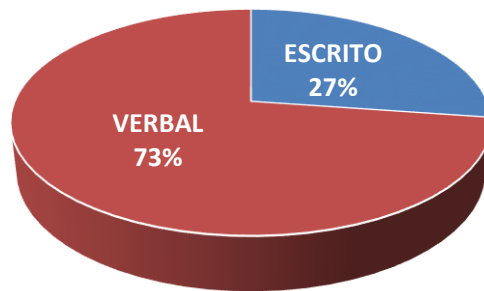


PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJOS REALIZADOS BAJO ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD EN LA FACTURACIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN EL Nº DE AUTORIZACIONES



- El **73%** de las empresas trabaja bajo acuerdos de exclusividad verbales, no formalizados en consecuencia por escrito, frente al **27%** que por el contrario sí los tiene formalizados de esa manera (por escrito).
- Se observa que esta proporción se mantiene en niveles relativamente homogéneos en todos los ámbitos de trabajo, tanto en el nacional como en el internacional.

FORMALIZACIÓN DE ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD



FORMALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

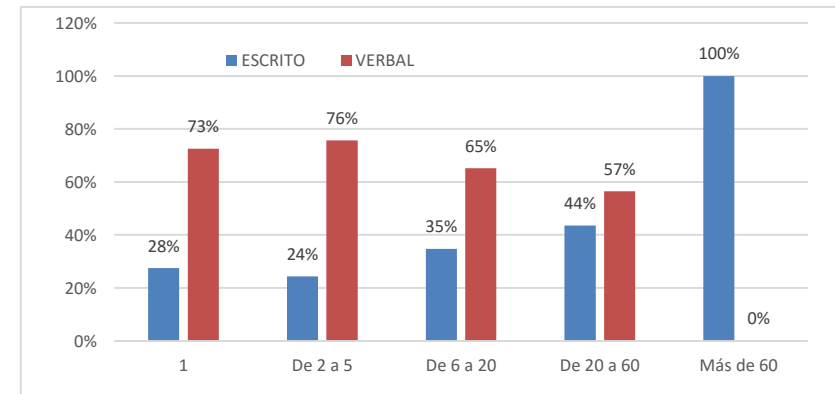
	TOTAL	ESCRITO	VERBAL
ÁMBITO	1.639	27%	73%
NACIONAL	1.388	27%	73%
INTERNACIONAL	251	29%	71%

- Las empresas que formalizan los acuerdos de exclusividad por escrito con mayor frecuencia son las empresas de mayor dimensión, con un **44%** para las empresas con de **20 a 60 autorizaciones**, y el **100%** en las de más de **60 autorizaciones**.

FORMALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

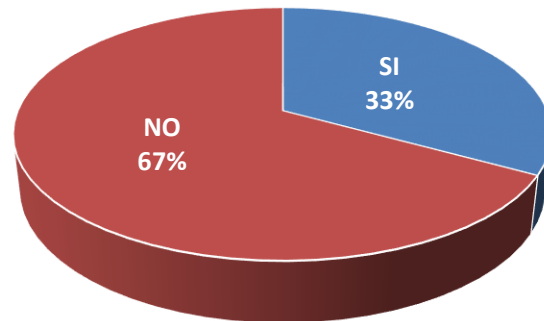
	TOTAL	ESCRITO	VERBAL
Nº AUTORIZACIONES	1.639	27%	73%
1	951	28%	73%
De 2 a 5	571	24%	76%
De 6 a 20	89	35%	65%
De 20 a 60	23	44%	57%
Más de 60	5	100%	0%

FORMALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD SEGÚN EL Nº DE AUTORIZACIONES

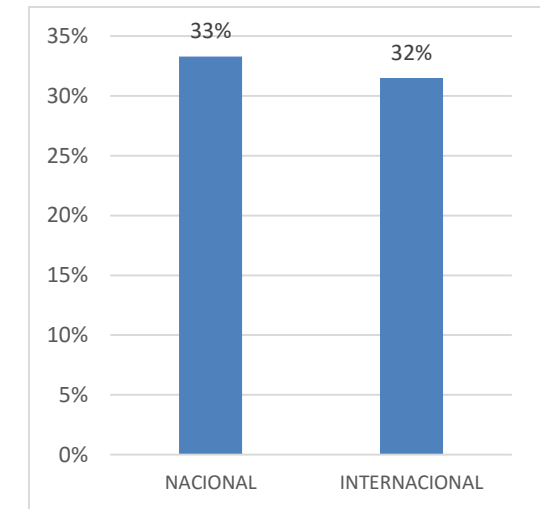


- El **67%** de las empresas considera que **no podría realizar un mayor número de kilómetros** en carga de los que realizan en la actualidad.
- Se observa una valoración relativamente **similar en los ámbitos geográficos de trabajo** analizados, tanto a nivel **nacional como internacional**. Los porcentajes analizados presentan una gran homogeneidad (**33% nacional y 32% internacional**).

CONSIDERA QUE PODRÍA REALIZAR UN MAYOR NÚMERO DE KM EN CARGA DE LOS QUE REALIZA ACTUALMENTE?

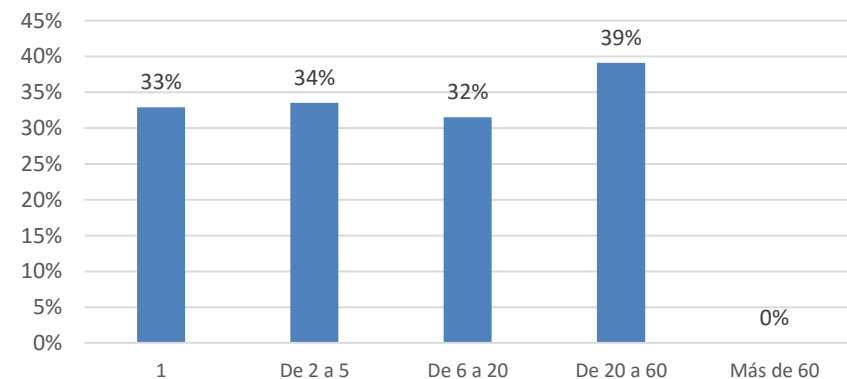


¿CONSIDERA QUE PODRÍA REALIZAR UN MAYOR NÚMERO DE KM EN CARGA DE LOS QUE REALIZA ACTUALMENTE?



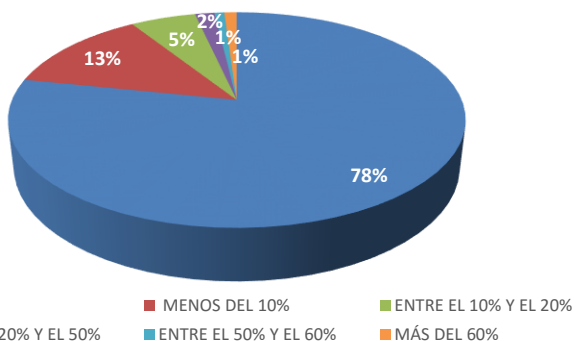
- Exista **cierta uniformidad en el porcentaje** de empresas que indican poder realizar un mayor número de kilómetros en carga **por tamaño de empresa**, encontrándose casi todas entre el 32% y el 39%. Las empresas que se encuentran en mayor disposición son las que disponen de entre 20 y 60 autorizaciones (39,9%), mientras que el entre el 32% y el 34% de las empresas pequeñas y medianas manifiestan encontrarse en esta posición
- Las empresas con más de 60 autorizaciones indican que en ningún caso pueden realizar mayor número de kilómetros en carga.

PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE CONSIDERA PODER REALIZAR UN MAYOR Nº DE KILÓMETROS EN CARGA SEGÚN EL Nº DE AUTORIZACIONES



- Alrededor del **78%** de las empresas de transporte no utiliza la colaboración de otros transportistas para atender las demandas de transporte recibidas de sus clientes, un **13%** de las empresas consultadas recurren a la colaboración de otras empresas para atender sus demandas de transporte en menos del 10%, quedando en consecuencia del orden del 9% de las empresas que utilizan la colaboración de otros transportistas en más del 10%.
- Se observa un **nivel ligeramente superior de subcontratación** de otros transportistas en el ámbito nacional, en el que el 22,3% de las empresas recurren a esta práctica, si bien la mayoría (un 13,1% de dicho porcentaje) lo hace en menos del 10% de los casos.

PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE UTILIZAN LA COLABORACIÓN DE OTRAS EMPRESAS PARA ATENDER SUS DEMANDAS DE TRANSPORTE



EMPRESAS QUE UTILIZAN LA COLABORACIÓN DE OTRAS EMPRESAS PARA ATENDER SUS DEMANDAS DE TRANSPORTE SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

	TOTAL	NINGUNO	MENOS DEL 10%	ENTRE EL 10% Y EL 20%	ENTRE EL 20% Y EL 50%	ENTRE EL 50% Y EL 60%	MÁS DEL 60%
TOTAL	1.639	78,2%	12,7%	5,5%	1,7%	0,8%	1,0%
NACIONAL	1.388	77,7%	13,1%	5,7%	1,7%	0,8%	1,1%
INTERNACIONAL	251	81,3%	10,8%	4,4%	1,6%	1,2%	0,8%

- Las empresas que recurren a la colaboración con otros transportistas con mayor frecuencia son las empresas con mayor número de autorizaciones. **100%** en el caso de empresas con más de 60 autorizaciones y **78,3%** en el caso de empresas con entre 20 y 60 autorizaciones, aunque la mayoría de ellas lo hace en menos del 10% de su carga de trabajo.
- Las empresas que en menor grado utilizan la colaboración con otros transportistas son las empresas con una autorización, en las que sólo se utiliza esta modalidad en el **13,80%** de los casos. Una explicación de estas cifras se centra en la existencia de contratos exclusivos de las grandes empresas con las más pequeñas, las cuales, en general, no pueden a su vez realizar con terceras empresas este proceso.

EMPRESAS QUE UTILIZAN LA COLABORACIÓN DE OTRAS EMPRESAS PARA ATENDER SUS DEMANDAS DE TRANSPORTE SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

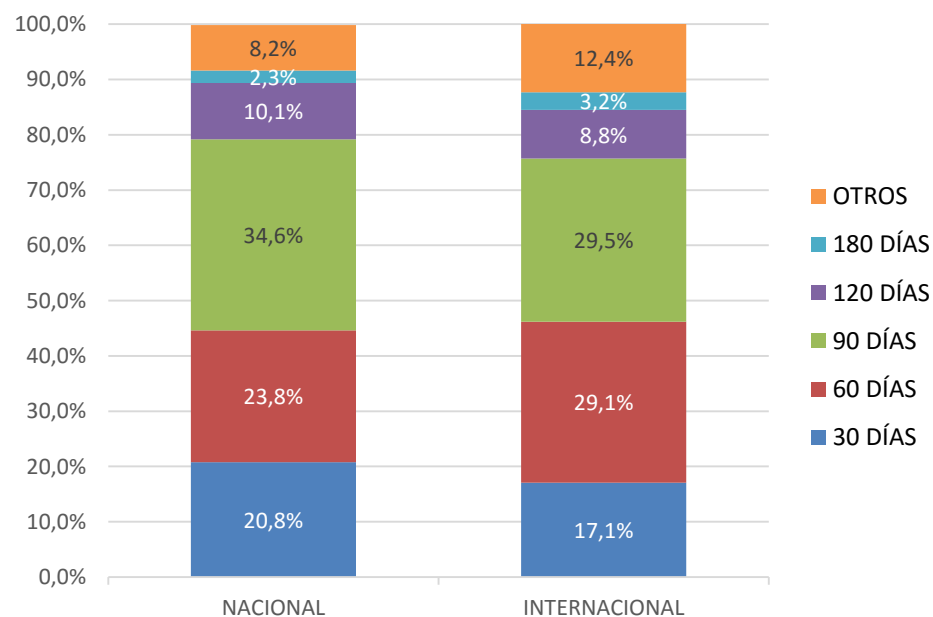
	TOTAL	NINGUNO	MENOS DEL 10%	ENTRE EL 10% Y EL 20%	ENTRE EL 20% Y EL 50%	ENTRE EL 50% Y EL 60%	MÁS DEL 60%
AUTORIZACIONES	1.639	78,2%	12,7%	5,5%	1,7%	0,8%	1,0%
1	951	86,20%	7,00%	3,80%	1,30%	0,70%	0,90%
De 2 a 5	571	70,90%	18,40%	7,40%	1,80%	0,50%	1,10%
De 6 a 20	89	58,40%	27,00%	6,70%	3,40%	2,20%	2,20%
De 20 a 60	23	21,70%	43,50%	17,40%	8,70%	8,70%	0,00%
Más de 60	5	0,00%	60,00%	40,00%	0,00%	0,00%	0,00%

- El plazo habitual de cobro desde el momento en que se emite la factura del porte es igual o inferior a los 60 días en un 44,8% de las empresas consultadas, situándose entre 60 y 90 días un 33,8% y por encima de este plazo el 22,4% restante. Más del 55% por tanto incumple la Ley 15/2010, relativa a medidas para luchar contra la morosidad.
- Realizando la diferenciación de cobros por ámbitos, en ninguno de los dos se alcanza un porcentaje superior al 50% en el cobro a 60 días o menos. En concreto para el nacional esta cifra se sitúa en torno al 44,6% mientras que en el internacional se ubica en el 46,2%. Por consiguiente se obtienen cifras muy similares.

PLAZO DE COBRO SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

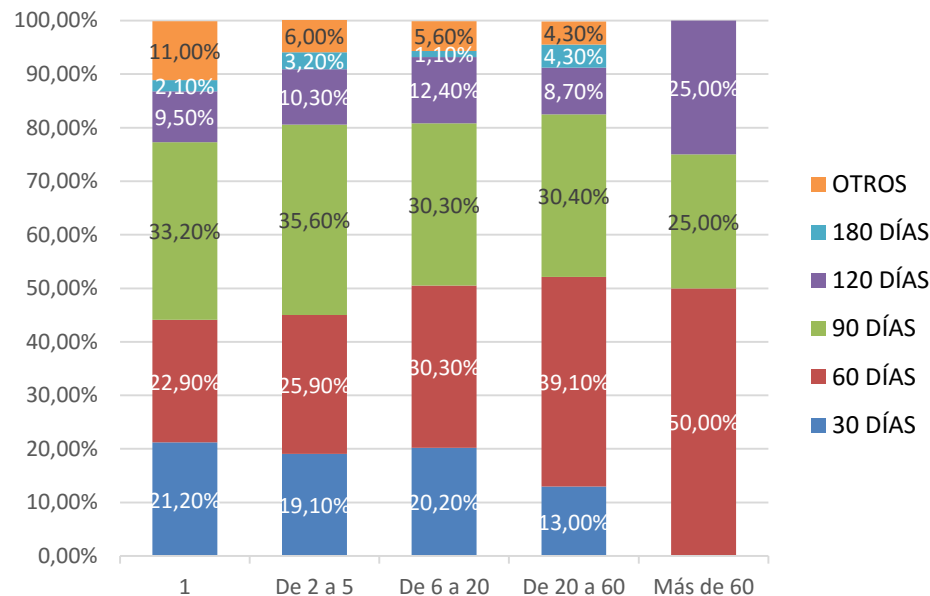
	TOTAL	30 DÍAS	60 DÍAS	90 DÍAS	120 DÍAS	180 DÍAS	OTROS
TOTAL	1.639	20,2%	24,6%	33,8%	9,9%	2,4%	8,8%
NACIONAL	1.388	20,8%	23,8%	34,6%	10,1%	2,3%	8,2%
INTERNACIONAL	251	17,1%	29,1%	29,5%	8,8%	3,2%	12,4%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL ÁMBITO DE TRABAJO



- Considerando el número de autorizaciones, el **plazo de cobro menor (igual o inferior a 30 días) ocurre con mayor frecuencia en las empresas con una sola autorización (21,2%)**, seguido por el resto con más de 20 autorizaciones. **Este plazo resulta poco habitual en las empresas más grandes.**
- Se puede observar una **ligera tendencia a cobrar en un plazo igual o inferior a 60 días cuanto mayor es el número de autorizaciones en porcentajes que no superan el 50%**. El porcentaje más elevado para esta situación se encuentra para las empresas de 20 a 60 autorizaciones.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL Nº AUTORIZACIONES

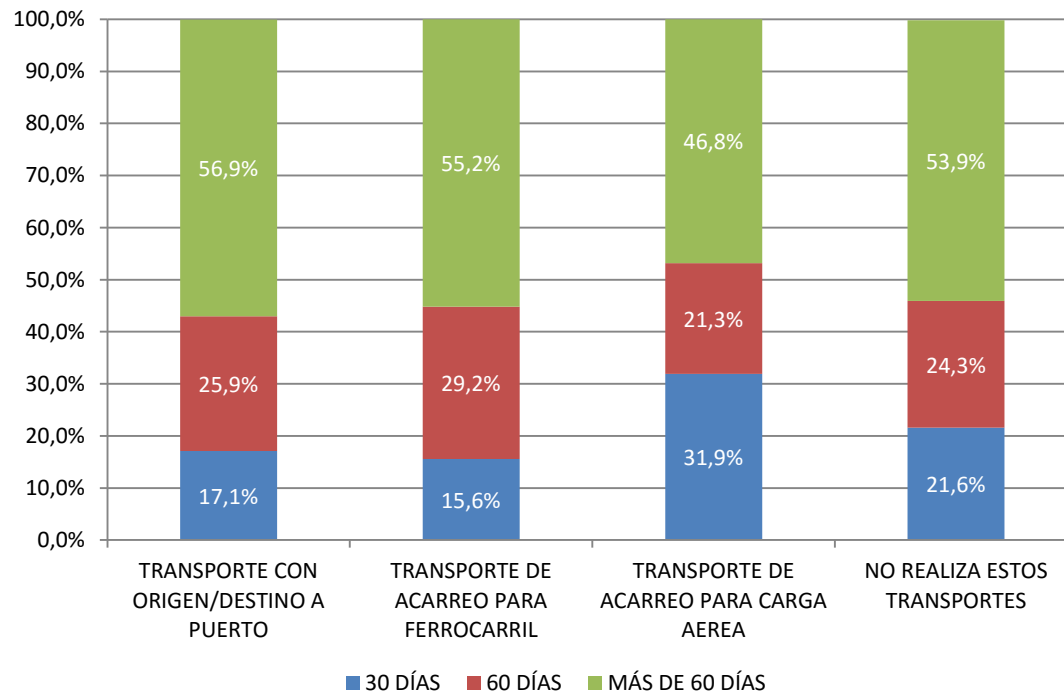


PLAZO DE COBRO SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	30 DÍAS	60 DÍAS	90 DÍAS	120 DÍAS	180 DÍAS	OTROS
AUTORIZACIONES	1.639	20,2%	24,6%	33,8%	10,0%	2,5%	8,8%
1	951	21,20%	22,90%	33,20%	9,50%	2,10%	11,00%
De 2 a 5	571	19,10%	25,90%	35,60%	10,30%	3,20%	6,00%
De 6 a 20	89	20,20%	30,30%	30,30%	12,40%	1,10%	5,60%
De 20 a 60	23	13,00%	39,10%	30,40%	8,70%	4,30%	4,30%
Más de 60	5	0,00%	40,00%	20,00%	20,00%	0,00%	0,00%

- Entre las empresas que realizan algún tipo de transporte intermodal, son las que combinan los modos carretera-aéreo las que cobran más rápidamente, con plazos inferiores a los 60 días en el 53,2% de los casos.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL TIPO DE INTERMODALIDAD

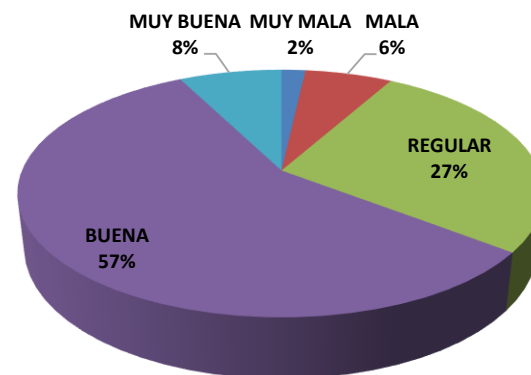


DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL TIPO DE INTERMODALIDAD

	TOTAL	TRANSPORTE CON ORIGEN/DESTINO A PUERTO	TRANSPORTE DE ACARREO PARA FERROCARRIL	TRANSPORTE DE ACARREO PARA CARGA AEREA	NO REALIZA ESTOS TRANSPORTES
30 DÍAS	334	17,1%	15,6%	31,9%	21,6%
60 DÍAS	404	25,9%	29,2%	21,3%	24,3%
90 DÍAS	555	36,1%	35,4%	31,9%	32,4%
120 DÍAS	162	10,7%	8,3%	6,4%	9,6%
180 DÍAS	39	1,5%	0,0%	0,0%	2,9%
OTROS	144	8,6%	11,5%	8,5%	9,0%
TOTAL	1.639	488	90	44	1017

- Con el fin de analizar la valoración realizada por las empresas sobre el sistema de comercialización en régimen de exclusividad, se ha empleado una escala de 1 (muy mala valoración) a 5 (muy buena valoración).
- El 65% de estas empresas considera que su sistema de comercialización es bueno o muy bueno, frente al 8% que lo considera malo o muy malo.

VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EXCLUSIVOS



- En el ámbito geográfico, el internacional presenta unas valoraciones inferiores al ámbito nacional. En el primero, la valoración buena o muy buena registra un 56,2% frente al ámbito nacional que se ubica en el 66%, es decir casi 10 puntos de diferencia.
- El análisis según la dimensión empresarial permite identificar que las empresas de mayor tamaño son las que consideran en mayor medida que su forma de obtener clientes o cargas es buena o muy buena. Las empresas de 20 a 60 son las que consiguen un porcentaje de valoración mas alto en las opciones de buena o muy buena con un 82,60, junto con las empresas con más de 60 autorizaciones que a pesar de tratarse de una muestra pequeña, indica que su valoración es buena en el 100% de los casos.

VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EXCLUSIVOS SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

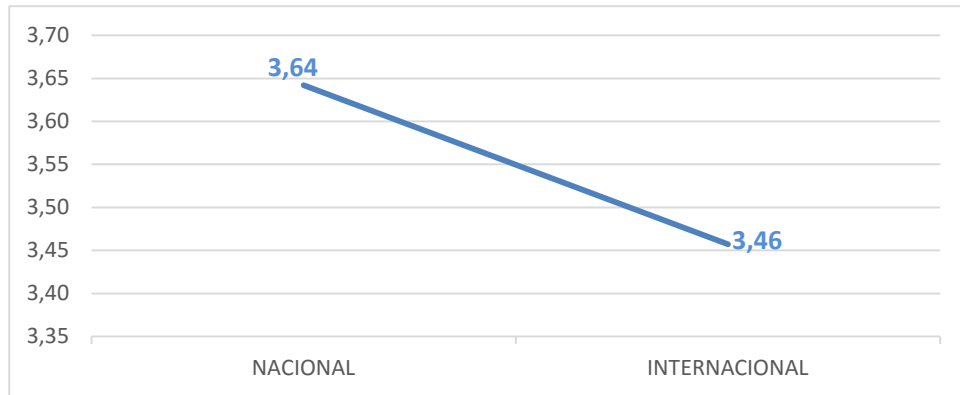
	TOTAL	MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA
TOTAL	1.639	1,7%	6,4%	27,2%	57,0%	7,5%
NACIONAL	1.388	1,5%	5,9%	26,4%	57,9%	8,1%
INTERNACIONAL	251	3,2%	8,8%	31,9%	51,8%	4,4%

VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EXCLUSIVOS SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

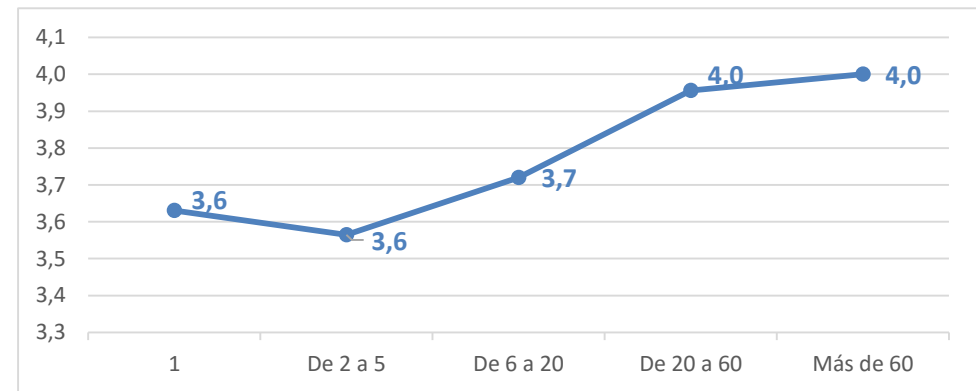
	TOTAL	MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA
AUTORIZACIONES	1.639	1,7%	6,4%	27,2%	57,0%	7,5%
1	951	1,70%	5,90%	27,50%	56,40%	8,30%
De 2 a 5	571	2,10%	7,50%	28,00%	56,60%	5,80%
De 6 a 20	89	0,00%	6,70%	23,60%	60,70%	9,00%
De 20 a 60	23	0,00%	0,00%	17,40%	69,60%	13,00%
Más de 60	5	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%

- La valoración media del sistema de comercialización varía ligeramente en función del ámbito de actuación del transporte, registrándose una ligera peor valoración en el ámbito internacional (3,46) que en el nacional (3,64).
- Si se analiza la valoración considerando el tamaño de la empresa, se observa un incremento a medida que el tamaño de las empresas aumenta, en este tipo de acuerdos exclusivos.

VALORACIÓN MEDIA DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

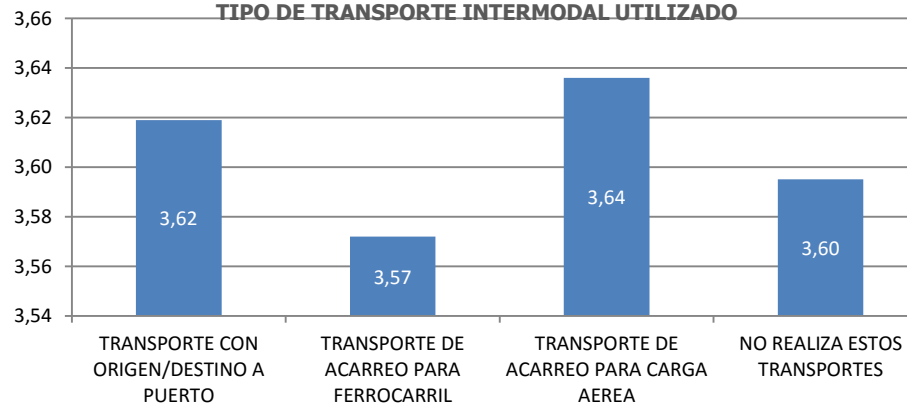


VALORACIÓN MEDIA DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN SEGÚN EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS



- Entre las empresas que realizan transporte intermodal, la mejor valoración de estos sistemas de comercialización corresponde a aquellas que realizan por carretera los acarreos en el transporte aéreo (3,64), seguida de las que realizan transporte intermodal carretera-marítimo (3,62) y por último el transporte carretera-ferrocarril (3,60), si bien no existen grandes diferencias entre unos y otros tipos de transporte.

VALORACIÓN MEDIA DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN SEGÚN EL TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL UTILIZADO





4. Empresas que operan bajo sistemas de comercialización preferenciales *(vehículos pesados)*



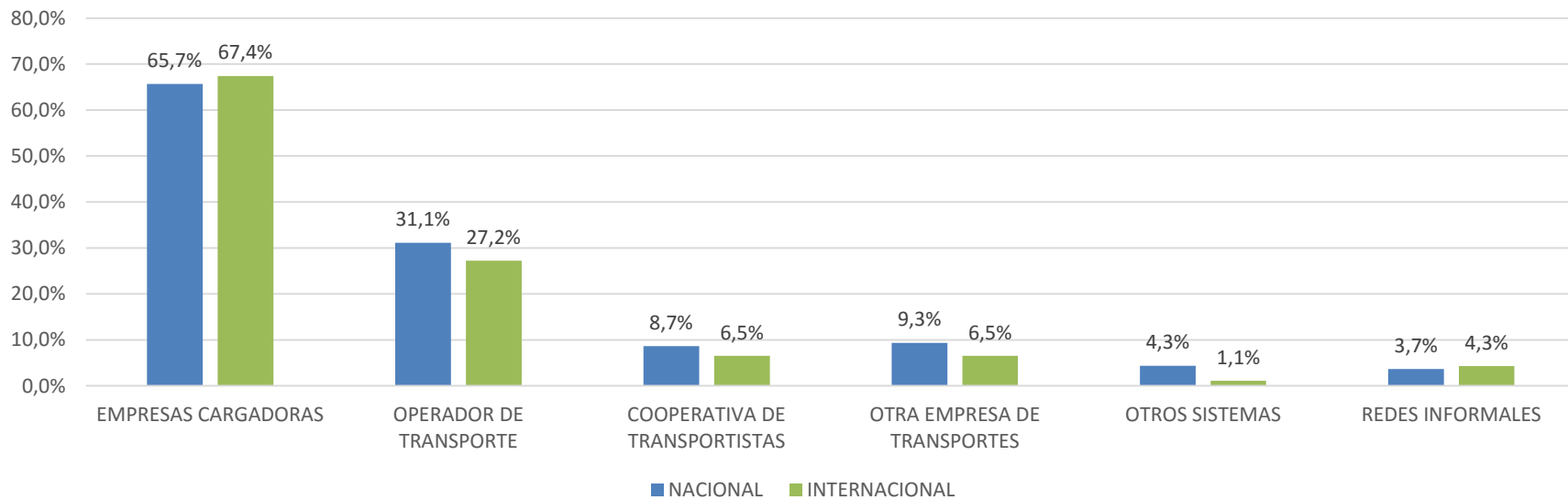
- Los dos principales grupos con los cuales las empresas de transporte mantienen acuerdos preferenciales son las **empresas cargadoras (66 %)** y los **operadores de transporte (30,5 %)**.
- En un segundo nivel, se encuentran, **otras empresas de transporte (8,9%)** y **las cooperativas de transportistas (8,3%)**. Finalmente, otros sistemas (redes informales, **bolsas de carga**, asociaciones de empresarios, etc.) son empleados por el 11,1%, aproximadamente.
- En cuanto al tipo de cliente por ámbito de trabajo, **los porcentajes no muestran grandes diferencias entre ámbito nacional e internacional**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON LOS CUALES MANTIENE ACUERDOS PREFERENCIALES Y EL ÁMBITO DE TRABAJO

TIPO DE CLIENTE	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
EMPRESAS CARGADORAS	66,0%	65,7%	67,4%
OPERADOR DE TRANSPORTE	30,5%	31,1%	27,2%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	8,3%	8,7%	6,5%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	8,9%	9,3%	6,5%
OTROS SISTEMAS	3,8%	4,3%	1,1%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	0,9%	1,1%	0,0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	1,2%	1,3%	1,1%
BOLSAS DE CARGA	1,4%	1,7%	0,0%
REDES INFORMALES	3,8%	3,7%	4,3%
TOTAL	552	460	92

Respuestas múltiples. La suma de los porcentajes puede superar el 100%.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE EN FUNCIÓN DEL TIPO(S) DE CLIENTE(S) CON LOS CUALES MANTIENE ACUERDOS PREFERENCIALES Y EL ÁMBITO DE TRABAJO



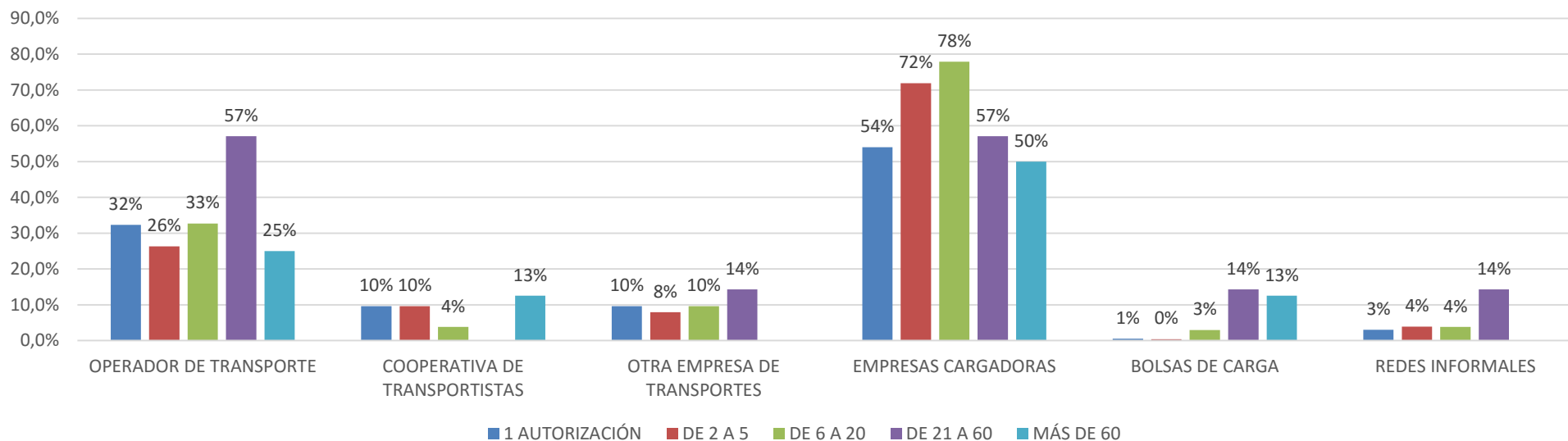


- ❑ Con independencia del tamaño de la empresa, las empresas cargadoras son el principal cliente seguido por los operadores de transporte.
- ❑ La importancia de las empresas cargadoras como clientes con los que existen acuerdos preferenciales es relevante en el caso de empresas con entre 6 y 20 autorizaciones con un 78%.
- ❑ En cuanto a los operadores de transporte como clientes, estos llegan a trabajar con el 57% de las empresas que disponen entre 21 y 60 autorizaciones.
- ❑ Por último se debe destacar que en el caso de las empresas más grandes (más de 60 autorizaciones) el peso de los cargadores y operadores de transporte cae a porcentajes similares a los de pequeñas empresas.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE EN FUNCIÓN DEL TIPO(S) DE CLIENTE(S) CON LOS CUALES MANTIENE ACUERDOS PREFERENCIALES Y EL Nº DE AUTORIZACIONES

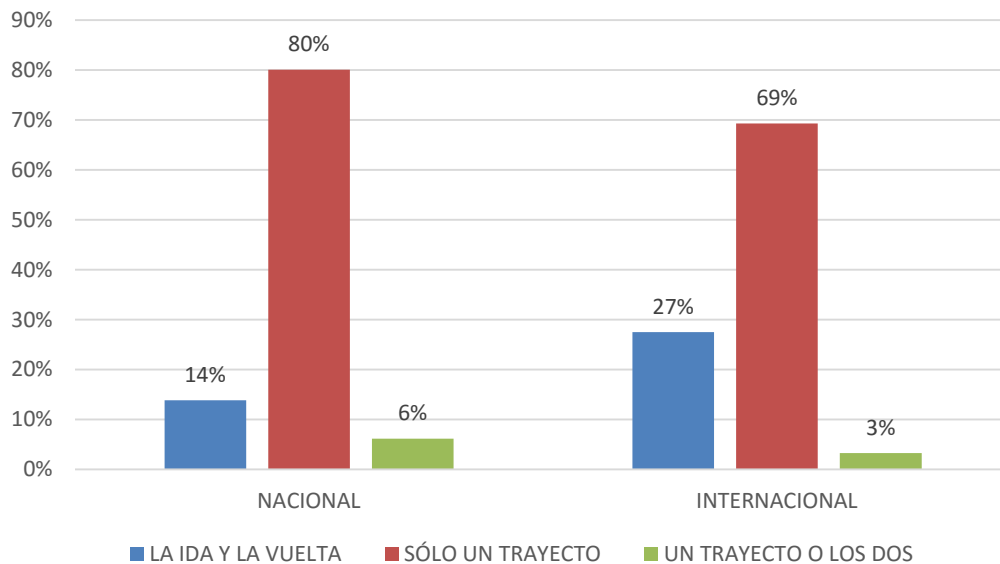
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
OPERADOR DE TRANSPORTE	32,3%	26,3%	32,7%	57,1%	25,0%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	9,6%	9,6%	3,8%	0,0%	12,5%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	0,5%	0,9%	2,9%	7,1%	0,0%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	9,6%	7,9%	9,6%	14,3%	0,0%
EMPRESAS CARGADORAS	54,0%	71,9%	77,9%	57,1%	50,0%
BOLSAS DE CARGA	0,5%	0,4%	2,9%	14,3%	12,5%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	0,5%	0,4%	1,0%	14,3%	0,0%
REDES INFORMALES	3,0%	3,9%	3,8%	14,3%	0,0%
OTROS SISTEMAS	2,0%	5,3%	2,9%	0,0%	12,5%
TOTAL	198	228	104	14	8

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE EN FUNCIÓN DEL TIPO(S) DE CLIENTE(S) CON LOS CUALES MANTIENE ACUERDOS PREFERENCIALES Y EL Nº DE AUTORIZACIONES



- El 14% de las empresas cuentan con garantía de **realizar el viaje y vuelta** a través de los acuerdos preferenciales que mantienen, mientras que para el 80% de las empresas, estos acuerdos **garantizan un sólo un trayecto**. El 6% de las empresas incluyen en sus acuerdos la **posibilidad de realizar un trayecto o los dos**.
- Si se consideran los ámbitos de trabajo, en ambos casos **la garantía de un solo trayecto es preponderante, viéndose incrementado en el ámbito nacional con un 80%, disminuyendo en el transporte de ámbito internacional al 69%** respectivamente. La explicación dada a este respecto en los acuerdos exclusivos (vueltas en vacío o necesidad de salidas con retornos en los mercados más cortos) explica de nuevo estas cifras.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TRAYECTOS GARANTIZADOS POR LOS ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO



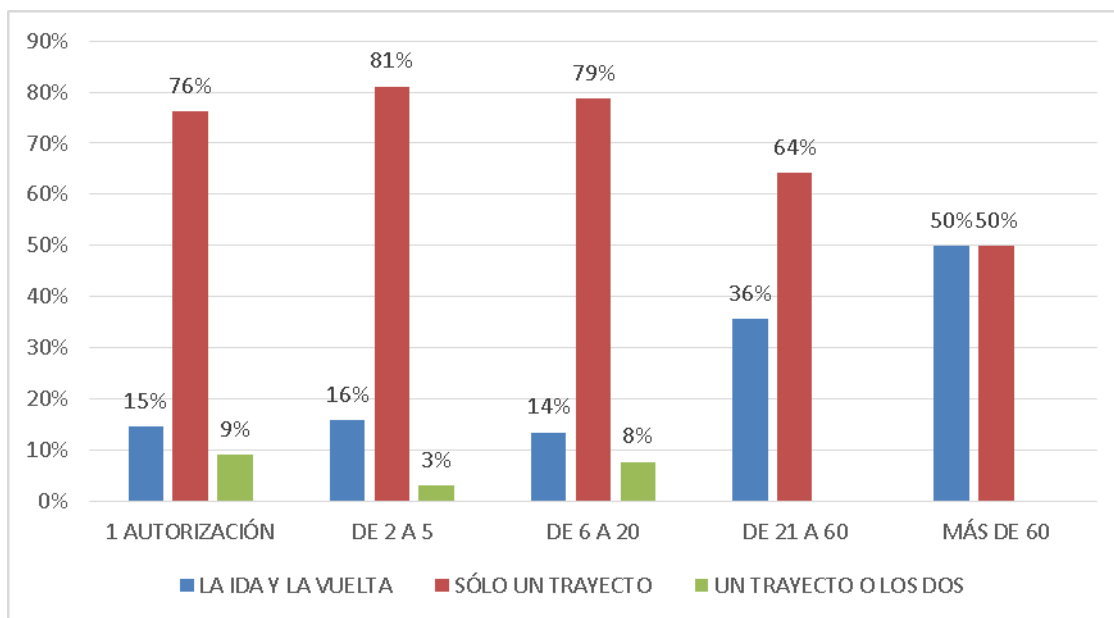
DISTRIBUCIÓN DE LOS TRAYECTOS GARANTIZADOS POR LOS ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

	NACIONAL	INTERNACIONAL
IDA Y VUELTA	14%	27%
SÓLO UN TRAYECTO	80%	69%
UN TRAYECTO O LOS DOS	6%	3%
TOTAL	460	92

- Los acuerdos preferenciales aseguran sólo un trayecto en la mayoría de los casos, con un valor máximo del 81% en el caso de empresas de entre 2 y 5 autorizaciones y un mínimo del 50% en empresas con más de 60 autorizaciones.
- Mientras mayor es el tamaño de la empresa, los acuerdos preferenciales suele incorporar la realización de trayectos de ida y vuelta. Concretamente para un 50% de las empresas con más de 60 autorizaciones, para el 36% de las empresas con entre 21 y 60 autorizaciones. En cambio para empresas con menos de 20 autorizaciones la ida y vuelta solo se asegura en no mas del 16% de las empresas.

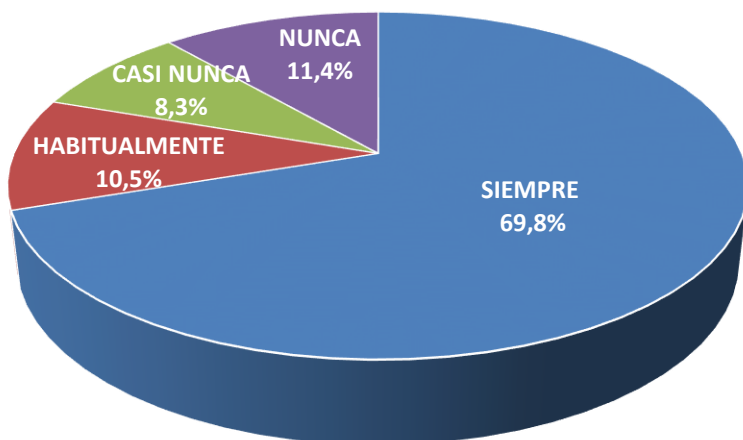
DISTRIBUCIÓN DE LOS TRAYECTOS GARANTIZADOS POR LOS ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN EL NÚMERO DE AUTORIZACIONES

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
IDA Y VUELTA	15%	16%	14%	36%	50%
SÓLO UN TRAYECTO	76%	81%	79%	64%	50%
UN TRAYECTO O LOS DOS	9%	3%	8%	0%	0%
TOTAL	198	228	104	14	8



- El **30,2%** de las empresas afirma poder establecer diferencias de precio en la contratación de un viaje de ida con el retorno asegurado. De dicho porcentaje, el **19,7%** afirma que nunca o casi nunca es igual.
- En el ámbito internacional este porcentaje se eleva al **36,4%** frente al **28,9%** del nacional.
- Se entiende que la diferencia por ámbito resulta posible por el hecho de que en **los ámbitos de actuación más reducidos sea más habitual la contratación de la ida más la vuelta**, lo que conlleva la menor existencia de diferencias de precios en dichos ámbitos.

EN LA CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE IDA, ¿ES IGUAL EL PRECIO CON INDEPENDENCIA DE QUE SE TENGA ASEGURADO EL RETORNO O NO?



EN LA CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE IDA, ¿ES IGUAL EL PRECIO CON INDEPENDENCIA DE QUE SE TENGA ASEGURADO EL RETORNO O NO?

	TOTAL	SIEMPRE	HABITUALMENTE	CASI NUNCA	NUNCA
ÁMBITO	544	69,8%	10,5%	8,3%	11,4%
NACIONAL	452	71,1%	10,0%	7,5%	11,4%
INTERNACIONAL	92	63,6%	12,5%	12,5%	11,4%

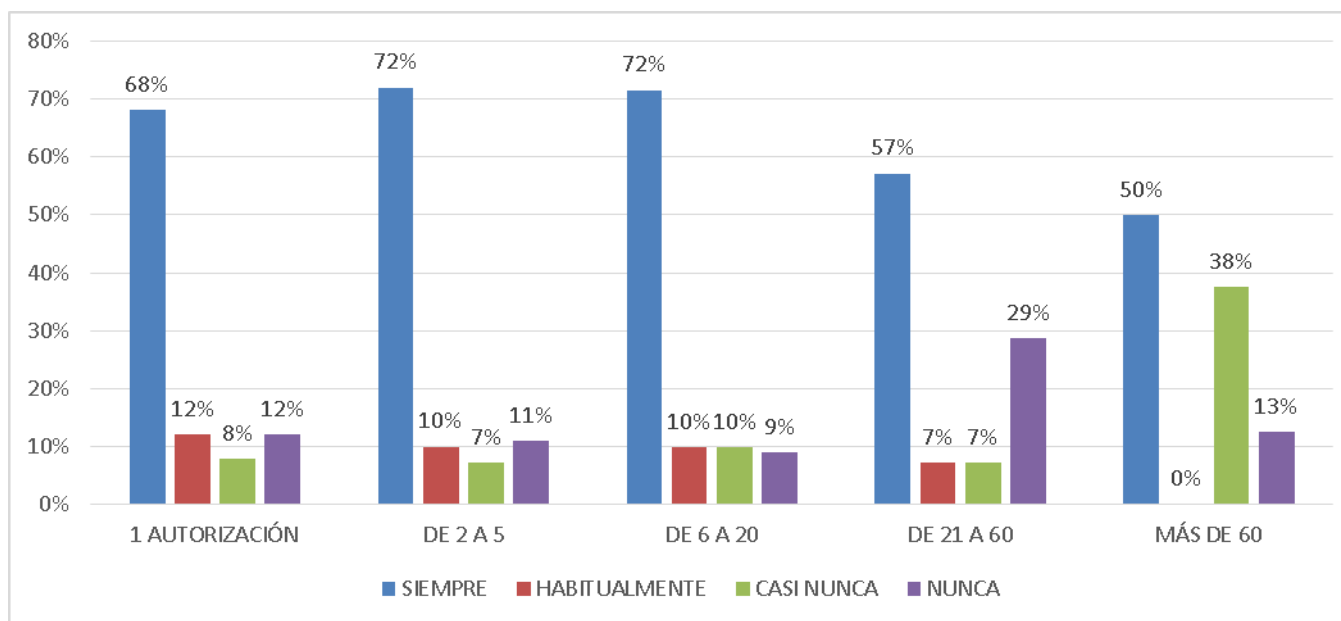
4. Sistema de comercialización preferencial. Pesados

4.3 Incidencia en el precio de la contratación de un viaje con retorno asegurado

- Las empresas de menor dimensión cuentan con menos capacidad para establecer precios diferentes dependiendo de la posibilidad de asegurar el retorno o no. Así, entre el 68% y el 72% de las empresas que disponen de menos de 20 autorizaciones, indican que siempre aplican el mismo precio en la contratación de sus servicios, independientemente del aseguramiento de viajes de retorno.
- En el caso de empresas grandes, más de 60 autorizaciones, estos porcentajes caen al 50%.

EN LA CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE IDA, ¿ES IGUAL EL PRECIO CON INDEPENDENCIA DE QUE SE TENGA ASEGURADO EL RETORNO O NO? – SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
SIEMPRE	68%	72%	72%	57%	50%
HABITUALMENTE	12%	10%	10%	7%	0%
CASI NUNCA	8%	7%	10%	7%	38%
NUNCA	12%	11%	9%	29%	13%
TOTAL	198	228	104	14	8



4. Sistema de comercialización preferencial. Pesados

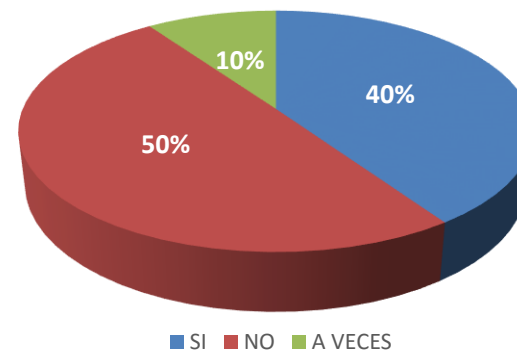
4.4 Incidencia de la plaza de destino en la contratación de viajes

- El descarte de viajes en función de la plaza de destino es una **práctica realizada por el 40% de las empresas analizadas**, frente al **50% que no la realiza esta práctica y el 10% que afirma seguirla a veces**. En definitiva, **prácticamente la mitad de las empresas declara descartar viajes**, en mayor o menor medida, en función de la plaza de destino.
- Las empresas de **ámbito nacional son las que en mayor medida descartan viajes (41%)** frente a un **37% en el ámbito internacional**.

¿DESCARTA LA CONTRATACIÓN DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO? – SEGÚN ÁMBITO DE TRABAJO

	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
SI	40%	41%	37%
NO	50%	51%	45%
A VECES	10%	8%	19%
TOTAL	544	452	92

¿DESCARTA LA CONTRATACIÓN DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO?

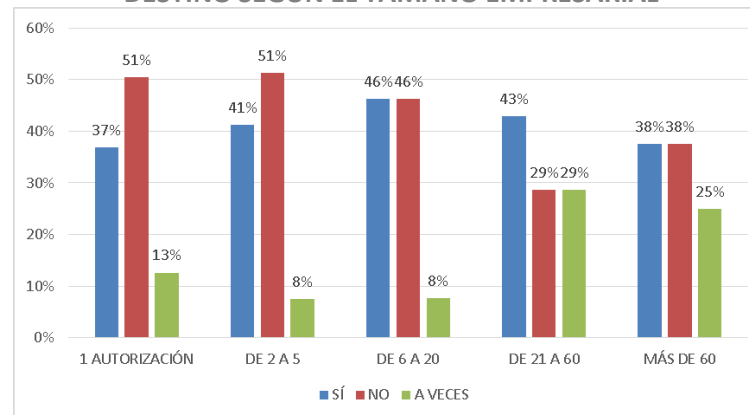


- Aunque según la dimensión empresarial el descarte de viajes en función del destino es una práctica realizada por entre el **37% y el 46%** de las empresas, destaca el caso de empresas con entre 6 y 20 autorizaciones con el valor máximo.

DISTRIBUCIÓN DE DESCARTE DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO SEGÚN EL TAMAÑO EMPRESARIAL

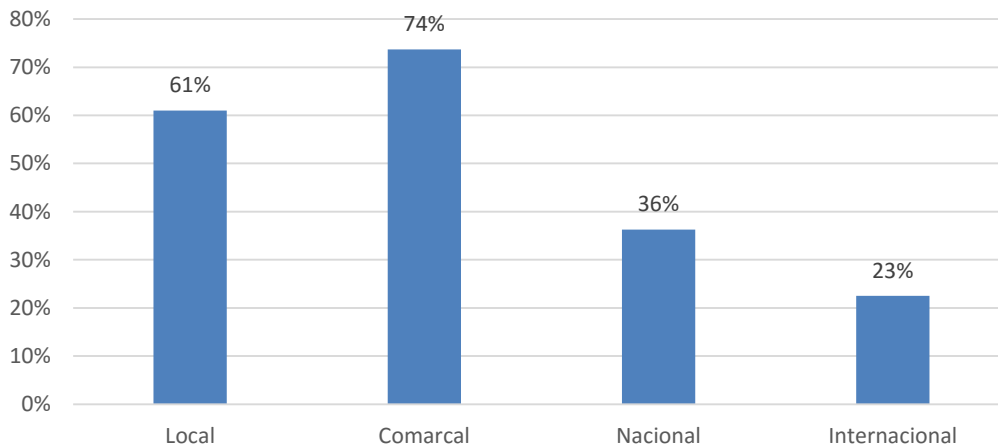
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
SÍ	37%	41%	46%	43%	38%
NO	51%	51%	46%	29%	38%
A VECES	13%	8%	8%	29%	25%
TOTAL	198	228	104	14	8

DISTRIBUCIÓN DE DESCARTE DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO SEGÚN EL TAMAÑO EMPRESARIAL

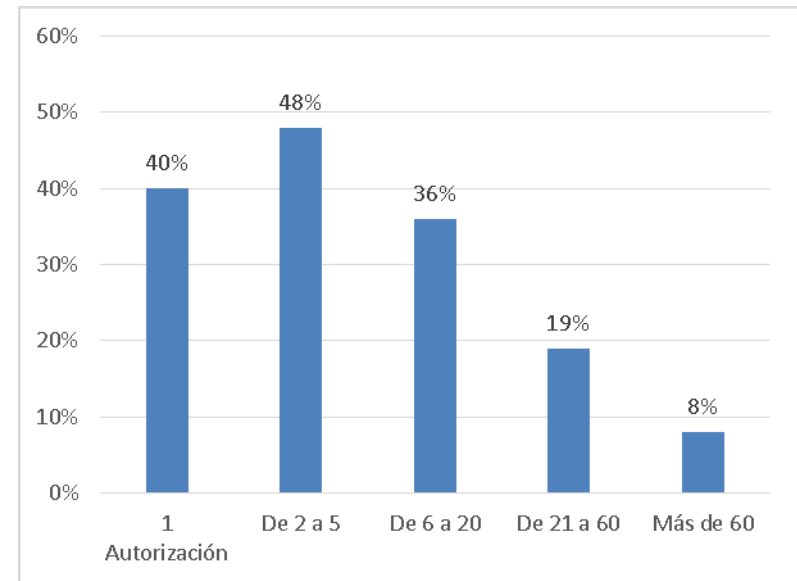


- Se identifica que la **ampliación del ámbito geográfico permite disminuir la media de retornos en vacío** realizados por las empresas que operan bajo acuerdos de comercialización preferenciales. Así, las empresas que **declaran realizar un menor número de retornos en vacío son las de ámbito internacional (23%) frente a las de nacional (36%), comarcal (74%) y local (61%)**.
- Por otro lado, se observa que **el porcentaje de retornos en vacío disminuye a medida que aumenta el tamaño empresarial y, en consecuencia, el alcance de su acción comercial**.

MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO

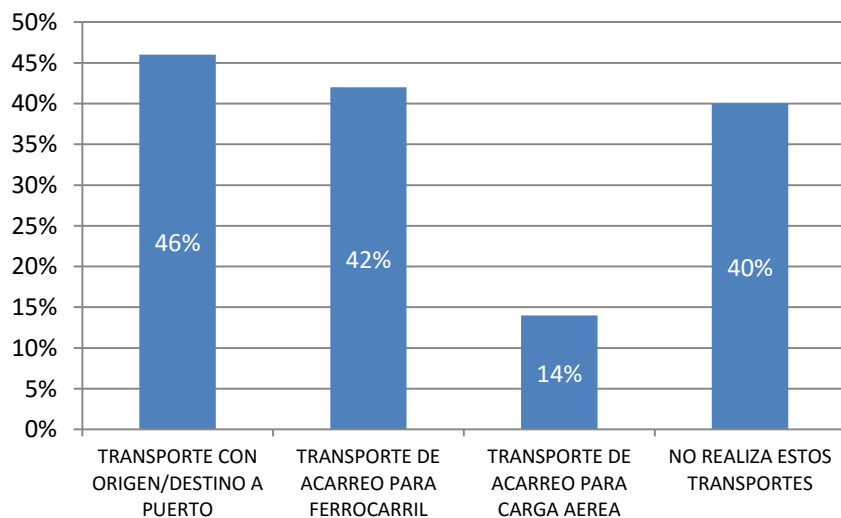


MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA EN FUNCIÓN DEL Nº DE AUTORIZACIONES

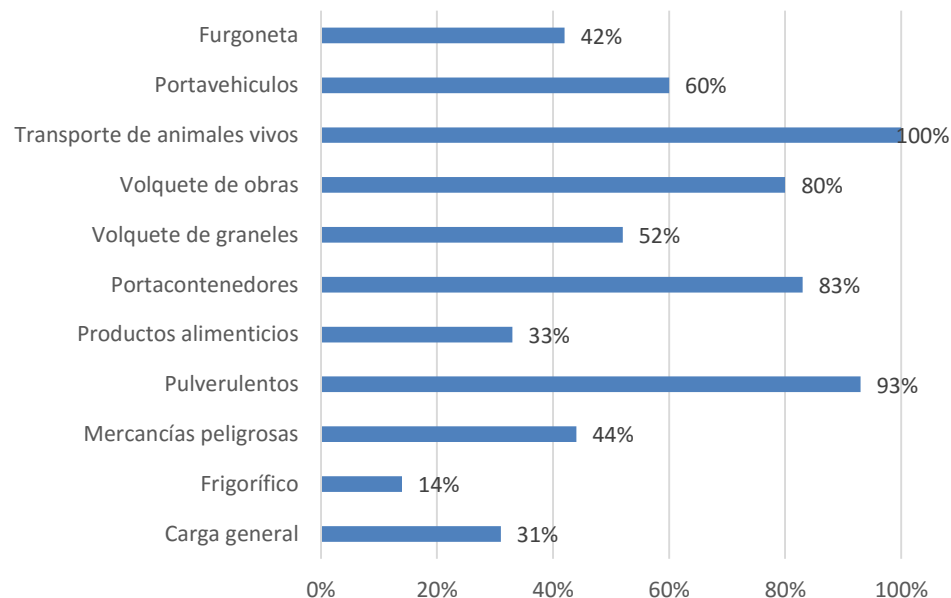


- El transporte de animales vivos y de pulverulentos presentan una media que supera el 90% de retornos en vacío, debido a la naturaleza del servicio que realizan.
- Por otro lado, las empresas de frigoríficos y carga general son las que menor media de retornos en vacío presentan con unos porcentajes del 14% y del 31% respectivamente.

MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL REALIZADO



MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA SEGÚN ESPECIALIDADES



- Entre de las empresas que realizan transporte intermodal, el mayor porcentaje de vacíos se da en aquellas con intermodalidad carretera-marítimo (46%), seguido de las que combinan los modos carretera-ferrocarril (42%) y por último de las empresas que realizan el acarreo por carretera para el modo aéreo (14%).



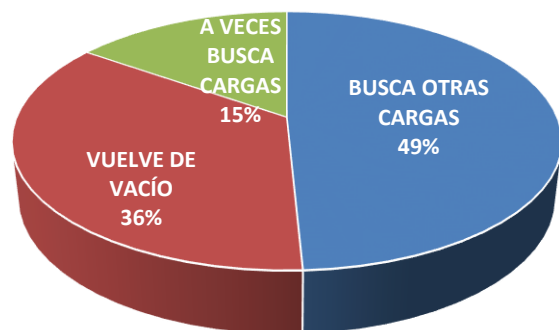
4. Sistema de comercialización preferencial. Pesados

4.6 Métodos utilizados para la obtención de retornos ajenos a los acuerdos preferenciales

- En este subcapítulo, se analizan diversas cuestiones relacionadas con los posibles métodos a los que las empresas recurren para la obtención de retornos no incluidos en los acuerdos preferenciales. En concreto se estudiarán:
 - Búsqueda de cargas o retornos en vacío, cuando sólo la ida está garantizada.
 - Realización de viajes de retornos con precios inferiores a los de ida.
 - Momento de contratación de los retornos.
 - Recurso a la realización de viajes triangulares cuando el retorno no está asegurado, o simplemente el retorno al punto de salida.
 - Sistemas a los que acuden las empresas para la consecución de cargas.

- Un **36%** de las empresas analizadas declara **hacer el retorno en vacío**, frente al **49%** que **busca cargas para su retorno**.
- Mayormente**, el **retorno en vacío se produce entre las empresas de ámbito nacional 39%**, mientras que en el ámbito internacional este porcentaje apenas asciende al 13%.

¿BUSCA OTRAS CARGAS O VUELVE DE VACÍO?



POLÍTICA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE AUTORIZACIÓN

	TOTAL	BUSCA OTRAS CARGAS	VUELVE DE VACÍO	A VECES BUSCA CARGAS
NACIONAL	460	46%	39%	15%
INTERNACIONAL	92	70%	13%	16%
TOTAL	552	277	190	85

- En aquellos casos en los que mediante el acuerdo preferencial sólo esté garantizada la ida, se **observan diferencias según la dimensión empresarial**:
 - La **búsqueda de otras cargas es una práctica muy frecuente en empresas de mayor dimensión**, así las empresas con más de 20 autorizaciones lo hacen en el 78% de los casos (100% en el caso de mas de 60 autorizaciones). Mientras, en el caso de las **empresas que tienen entre 6 y 20 autorizaciones**, recurren a esta opción (siempre o a veces) en el **73% de los casos**.
 - El **33% de las empresas de 1 autorización** retornan en vacío, frente al **48% que siempre busca otras cargas** para el retorno y el **20% que sólo lo hace en algunas ocasiones**.

POLÍTICA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
BUSCA OTRAS CARGAS	48%	44%	59%	78%	100%
VUELVE DE VACÍO	33%	44%	27%	0%	0%
A VECES DE VACÍO Y A VECES BUSCA CARGAS	20%	12%	14%	22%	0%
TOTAL	198	228	104	14	8

4. Sistema de comercialización preferencial. Pesados

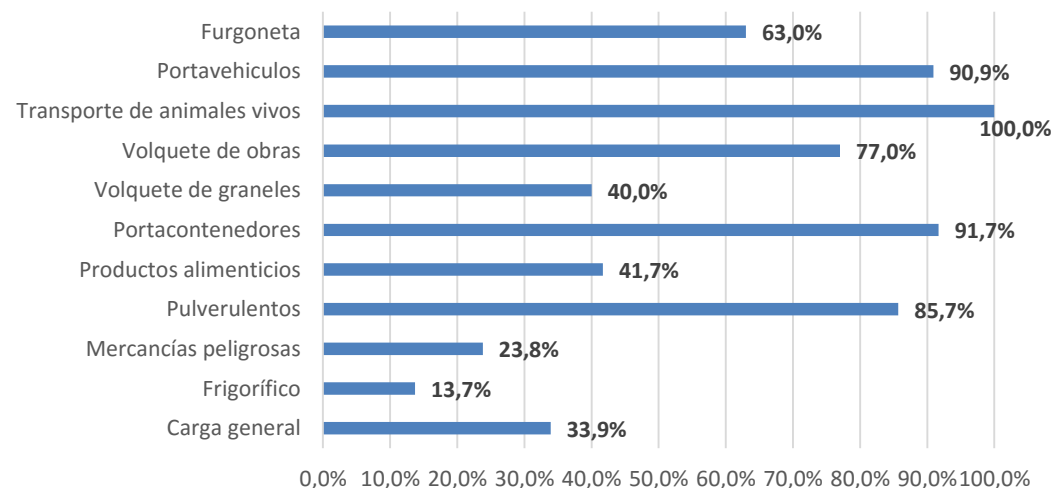
4.6.1 Búsqueda de cargas o retornos en vacío cuando sólo la ida está garantizada

- Las especialidades que presentan unos **mayores porcentajes de búsqueda de cargas de retorno en todos los casos son las de frigoríficos (68,8%) y mercancías peligrosas (66,7%).**
- Por el contrario, **las empresas de transporte de animales vivos, portacontenedores y portavehículos son las que menos buscan cargas de retorno, debido a la naturaleza del transporte que realizan y las características específicas de los servicios que prestan.**

POLÍTICA DE RETORNOS SEGÚN ESPECIALIDADES EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENCIALES

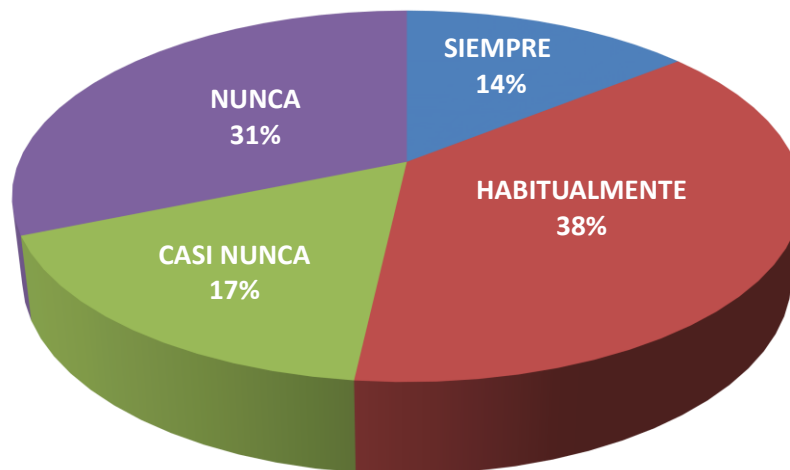
POLÍTICA DE RETORNOS	TOTAL	BUSCA OTRAS CARGAS	VUELVE DE VACÍO	A VECES BUSCA CARGA
ESPECIALIDAD	661	37,2%	46,8%	16,0%
Carga general	364	47,7%	33,9%	18,4%
Frigorífico	48	68,6%	13,7%	17,6%
Mercancías peligrosas	20	66,7%	23,8%	9,5%
Pulverulentos	26	7,1%	85,7%	7,1%
Productos alimenticios	11	50,0%	41,7%	8,3%
Portacontenedores	11	0,0%	91,7%	8,3%
Volquete de graneles	19	45,0%	40,0%	15,0%
Volquete de obras	70	6,8%	77,0%	16,2%
Transporte de animales vivos	3	0,0%	100,0%	0,0%
Portavehículos	62	3,0%	90,9%	6,1%
Furgoneta	25	11,1%	63,0%	25,9%

MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA SEGÚN ESPECIALIDADES EN LOS SISTEMAS DE ACUERDOS PREFERENCIALES



- Las empresas se distribuyen en proporciones similares entre las que declaran realizar retornos a precios inferiores a los de ida con mayor habitualidad y las que se posicionan en sentido contrario: el **48%** manifiesta realizar **nunca o casi nunca, viajes de retorno a precios inferiores a los de ida**, frente al **52%** que lo hacen siempre o habitualmente.
- En el ámbito internacional es en el que más habitualmente se realiza esta práctica (**69%**), mientras que en ámbito nacional se reduce al **47%** de las empresas.

¿REALIZA VIAJES EN RETORNO CON PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA?



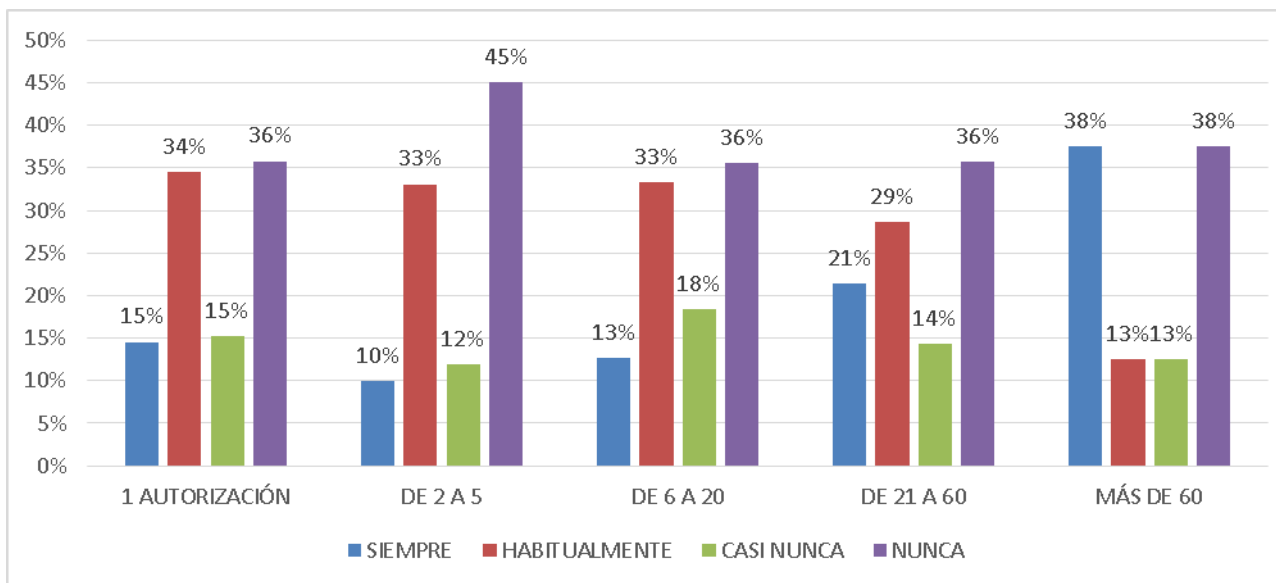
	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
SIEMPRE	14%	14%	17%
HABITUALMENTE	38%	34%	52%
CASI NUNCA	17%	20%	5%
NUNCA	31%	33%	26%
TOTAL	301	243	58

4. Sistema de comercialización preferencial. Pesados

4.6.2 Realización de viajes de retorno con precios inferiores a los de ida

- Las **empresas de mayor dimensión** suelen aplicar siempre o al menos habitualmente precios inferiores a los de ida, de acuerdo al **51%** de las empresas consultadas que disponen de más de **60 autorizaciones** y un **50%** de las empresas de entre **21 y 60 autorizaciones**. Para el resto de empresas estos porcentajes desciende ligeramente con un mínimo del **43%** para empresas de entre **2 a 5 autorizaciones**, destacando para este mismo tamaño de empresa que un **45%** de las mismas nunca realiza viajes de retorno aplicando precios inferiores.

REALIZACIÓN DE VIAJES EN RETORNO APLICANDO PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA



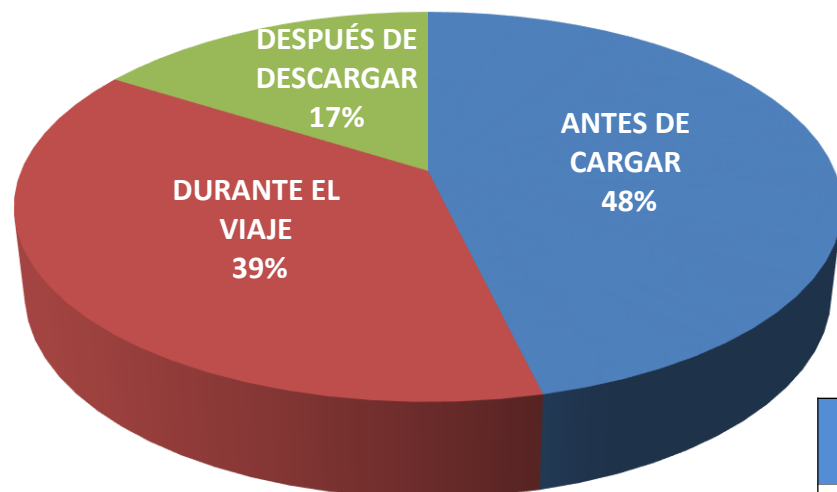
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5	DE 6 A 20	DE 21 A 60	MÁS DE 60
SIEMPRE	15%	10%	13%	21%	38%
HABITUALMENTE	34%	33%	33%	29%	13%
CASI NUNCA	15%	12%	18%	14%	13%
NUNCA	36%	45%	36%	36%	38%
TOTAL	198	228	104	14	8

4. Sistema de comercialización preferencial. Pesados

4.6.3 Cuando sólo el trayecto de ida está garantizado, ¿cuándo contrata el retorno?

- En los viajes que sólo tienen garantizada la ida, casi la mitad de las empresas analizadas -un 48%- contrata el retorno antes de cargar, el 38% lo hace durante el viaje y el 16% restante después de descargar.
- Los vehículos de ámbito nacional son los que con mayor frecuencia contratan el retorno antes de realizar la carga, con un 50%. En el caso del transporte internacional, el mayor porcentaje corresponde al 55% de las empresas que contratan el viaje de retorno durante el viaje de ida.
- Por número de autorizaciones, son las empresas de 6 a 20 autorizaciones las que con mayor frecuencia (59%) contratan el retorno antes de cargar. Este hecho debería ir en general vinculado a la capacidad comercial de las empresas, identificable (aproximadamente) con el tamaño de las mismas. No se considera representativa la muestra de más de 60 autorizaciones, al ser únicamente cuatro empresas.

EN LOS VIAJES EN LOS QUE SÓLO LE GARANTIZAN LA IDA, ¿CUÁNDO CONTRATA EL RETORNO?



MOMENTO DE CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE RETORNO POR ÁMBITO DE TRABAJO

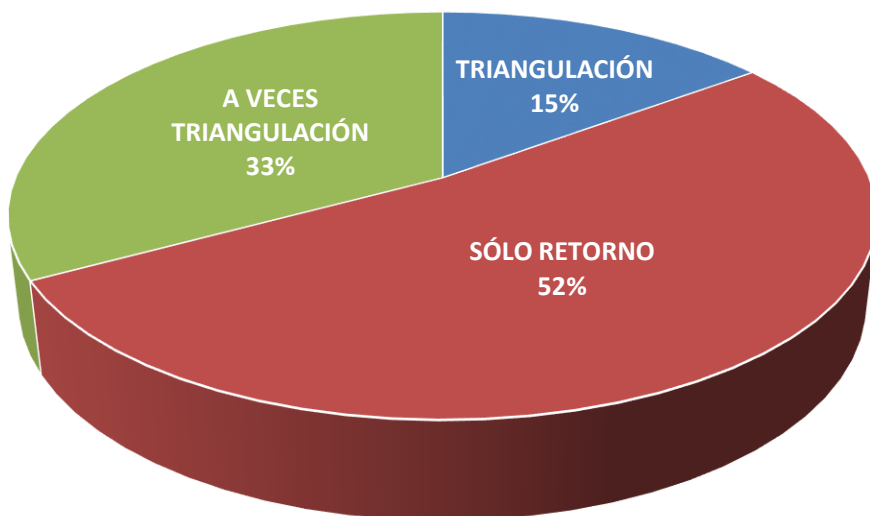
	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
ANTES DE CARGAR	48%	50%	40%
DURANTE EL VIAJE	39%	35%	55%
DESPUÉS DE DESCARGAR	17%	19%	7%
NO CONTESTA	0%	0%	0%
TOTAL	301	243	58

MOMENTO DE CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE RETORNO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	1 autorización	De 2 a 5 autorizaciones	De 6 a 20 autorizaciones	De 20 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
ANTES DE CARGAR	40%	50%	59%	56%	0%
DURANTE EL VIAJE	40%	42%	29%	33%	100%
DESPUÉS DE DESCARGAR	22%	10%	15%	44%	0%
TOTAL	114	108	66	9	4

- ❑ Casi la mitad de las empresas (52%), no considera la triangulación en su política de contratación de cargas, representando el resto las que en mayor o menor medida tienen en cuenta la triangulación (15% siempre, y un 33% a veces recurren a la triangulación, a veces realizan sólo el retorno).
- ❑ Las empresas que solo consideran el retorno resultan predominantes en todos los ámbitos, a pesar de lo cual, la triangulación es considerada en mayor medida, por las empresas ámbito internacional, con un 21% frente a un 14% en nacional.
- ❑ El análisis considerando la dimensión empresarial permite concluir que cuanto menor es la empresa, en mayor grado se considera sólo el retorno. A medida que aumenta el número de autorizaciones se incrementa el porcentaje de empresas que consideran las dos opciones planteadas.

¿CONSIDERA LA TRIANGULACIÓN O SÓLO EL RETORNO?



POLÍTICA DE GESTIÓN DE VIAJES DE RETORNO POR ÁMBITO DE TRABAJO

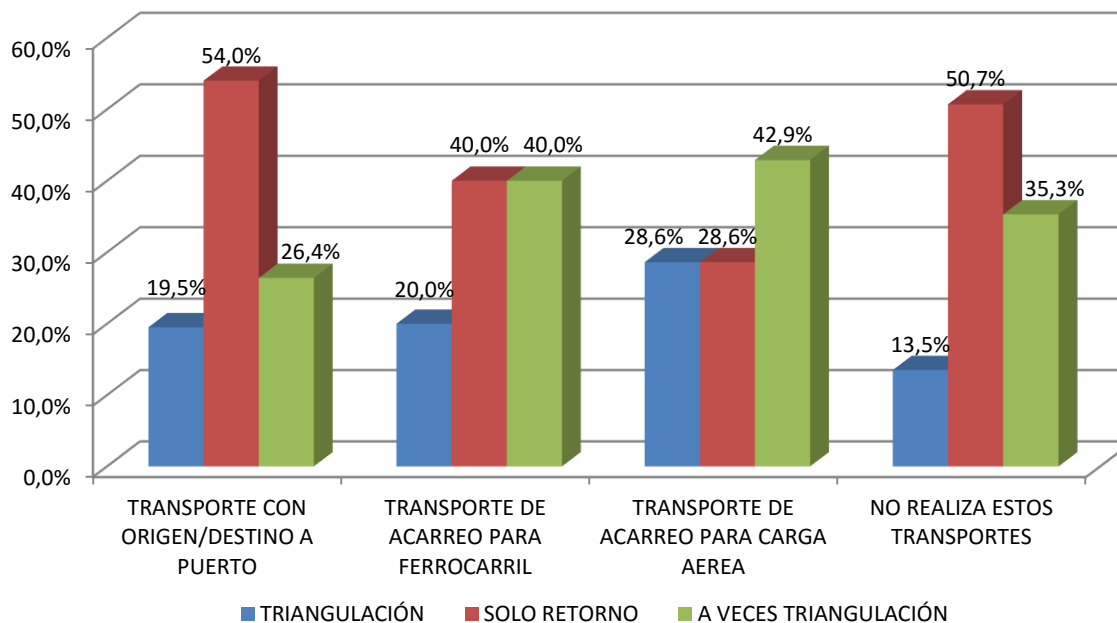
	TOTAL	TRIANGULACIÓN	SÓLO RETORNO	A VECES TRIANGULACIÓN
NACIONAL	243	14,00%	51,25%	34,75%
INTERNACIONAL	58	20,70%	53,40%	25,90%
TOTAL	301	15,3%	51,7%	33,0%

POLÍTICA DE GESTIÓN DE VIAJES DE RETORNO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Nº AUTORIZACIONES	TOTAL	TRIANGULACIÓN	SÓLO RETORNO	A VECES TRIANGULACIÓN
1	114	14,9%	56,2%	28,9%
De 2 a 5	108	13,0%	55,5%	31,5%
De 6 a 20	66	15,4%	44,6%	40,0%
De 20 a 60	9	33,3%	22,2%	44,4%
Más de 60	4	50,0%	0,0%	50,0%
TOTAL	301	11,6%	56,7%	31,7%

- Por lo que respecta al transporte intermodal, pueden mencionarse los siguientes aspectos relevantes:
 - En los tráficos con **origen o destino portuario predomina la consideración de únicamente el retorno (54%)**, mientras que tanto en los casos en que se interviene en cadenas de transporte combinado **carretera-ferrocarril y carretera-aéreo, este porcentaje se reduce hasta el 40,0% y 28,6% respectivamente.**
 - El **uso indistinto de triangulación o retorno** se da especialmente en aquellas empresas que combinan el modo **carretera-aéreo (71,4%)** y en menor medida la intermodalidad **carretera-ferrocarril (60%)** y **carretera-marítimo (46%)**

POLÍTICA DE GESTIÓN DE VIAJES DE RETORNO POR TIPO DE INTERMODALIDAD

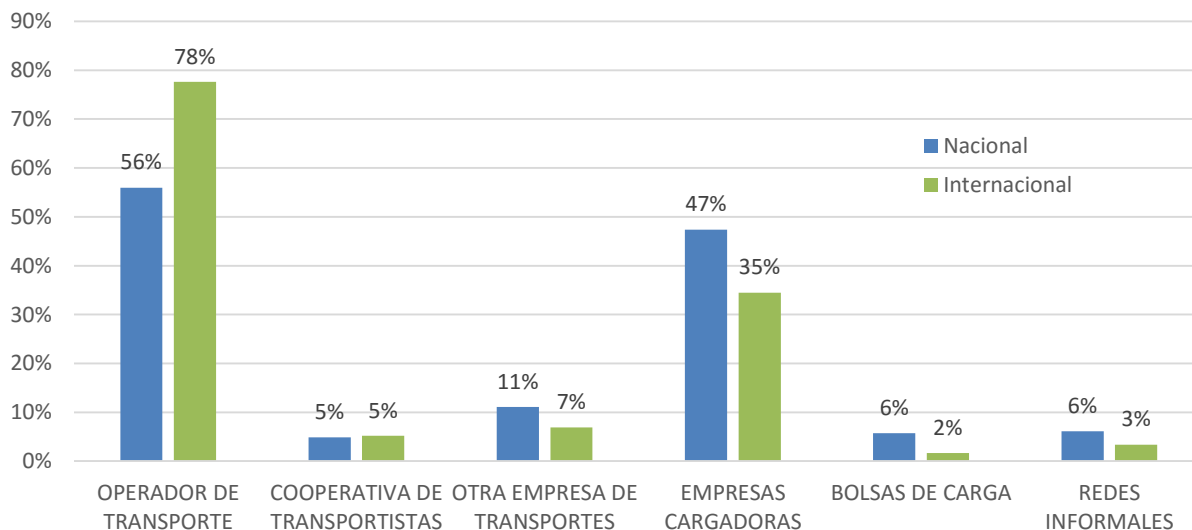


	TOTAL	TRANSPORTE CON ORIGEN/DESTINO A PUERTO	TRANSPORTE DE ACARREO PARA FERROCARRIL	TRANSPORTE DE ACARREO PARA CARGA AEREA	NO REALIZA ESTOS TRANSPORTES
TRIANGULACIÓN	46	19,5%	20,0%	28,6%	13,5%
SOLO RETORNO	156	54,0%	40,0%	28,6%	50,7%
A VECES TRIANGULACIÓN	99	26,4%	40,0%	42,9%	35,3%
TOTAL	301	84	10	7	200

- Respecto a los **principales sistemas** empleados por las empresas para **captar clientes o carga** se encuentran: **acudir a un operador de transporte**, a las **empresas cargadoras** o a **otra empresa de transporte**.
- Analizando el sistema(s) **según ámbito** de actuación:
 - En el caso de las empresas que trabajan en el **ámbito nacional** acuden en la mayoría de los casos directamente a **operadores de transporte (56%)** y a **empresas cargadoras (47%)**.
 - Estos porcentajes cambian en **ámbito internacional** creciendo el número de empresas que acuden a un operador de transporte hasta el **78%**, y reduciéndose el número de las que a empresas cargadoras (**35%**).

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE CONTRATAN LOS VIAJES DE RETORNO SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO EN LOS ACUERDOS PREFERENCIALES

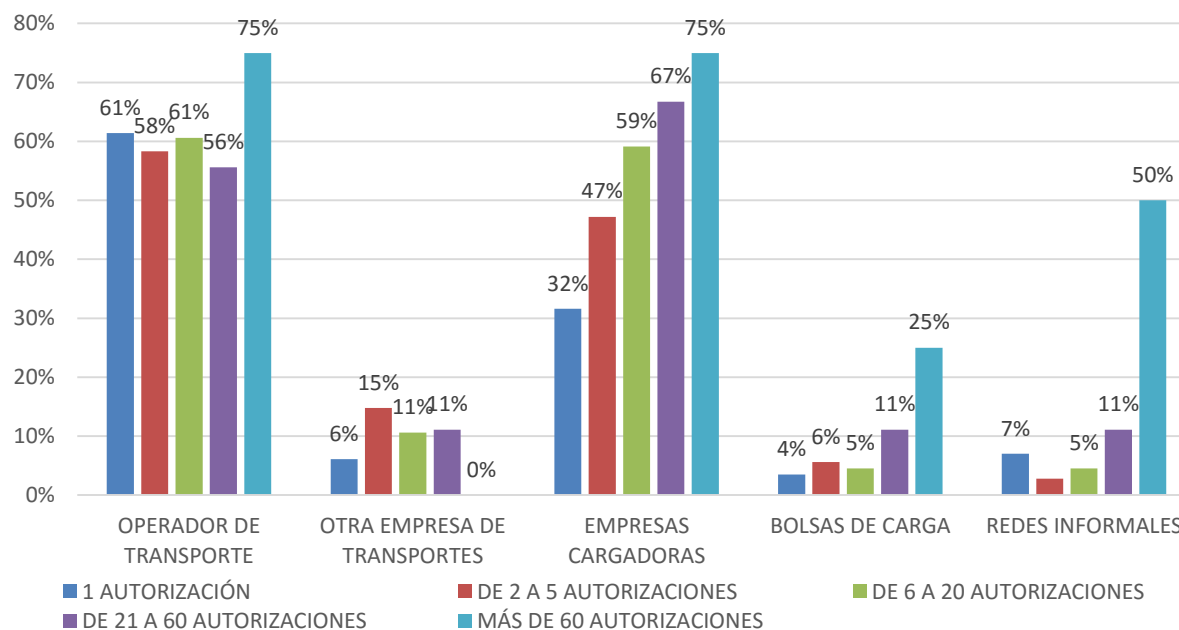
	Nacional	Internacional
OPERADOR DE TRANSPORTE	56%	78%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	5%	5%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	2%	0%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	11%	7%
EMPRESAS CARGADORAS	47%	35%
BOLSAS DE CARGA	6%	2%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	0%	0%
REDES INFORMALES	6%	3%
OTROS SISTEMAS	2%	3%
Total	243	58



- La mayoría de las empresas acuden a operadores de transporte para conseguir cargas en los viajes de retorno, siendo esto especialmente habitual en el caso de las empresas con más de 60 autorizaciones (75%), autónomos (61%), de las empresas con entre 6 y 20 autorizaciones (61%) y en menor medida en el caso de aquellas que poseen entre 2 y 5 autorizaciones (58%).
- La proporción de empresas que recurren directamente a empresas cargadoras aumenta a medida que aumenta el tamaño empresarial, así el 75% de las empresas con más de 60 autorizaciones y el 67% de empresas entre 21 y 60 autorizaciones.
- El recurso a bolsas de carga es más utilizado cuanto mayor es el tamaño de la empresa (un 25% en el caso de empresas con más de 60 autorizaciones), al igual que el recurso a redes informales, cuyo porcentaje llega al 50% de las empresas con más de 60 autorizaciones.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE CONTRATAN LOS VIAJES DE RETORNO SEGÚN EL Nº DE AUTORIZACIONES EN LOS ACUERDOS PREFERENCIALES

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
OPERADOR DE TRANSPORTE	61%	58%	61%	56%	75%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	5%	8%	0%	0%	0%
COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO	0%	0%	2%	0%	0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	3%	0%	2%	0%	0%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	6%	15%	11%	11%	0%
EMPRESAS CARGADORAS	32%	47%	59%	67%	75%
BOLSAS DE CARGA	4%	6%	5%	11%	25%
REDES INFORMALES	7%	3%	5%	11%	50%
OTROS SISTEMAS	2%	1%	3%	0%	0%
NO CONTESTA	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	114	108	66	9	4

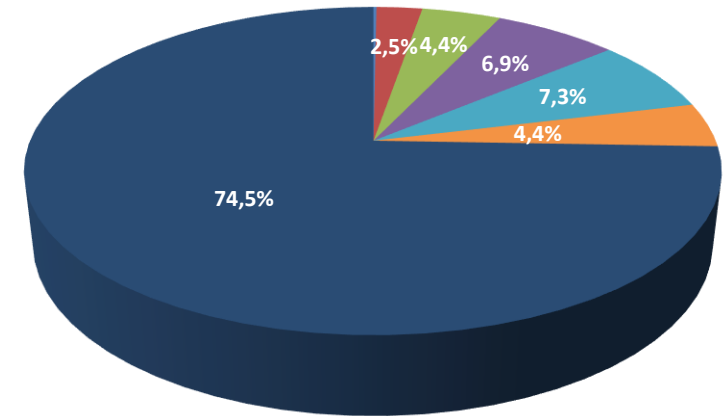


- La antigüedad de los acuerdos es, en general, a largo plazo tal como se observa en la tabla adjunta. El **74%** de las empresas opera con acuerdos de duración superior a 5 años.
- Tomando en consideración el ámbito, el peso de los acuerdos con duración hasta 3 años es superior (del orden del doble) en empresas que realizan transporte internacional frente a las que se dedican a transporte nacional. Esta situación se invierte en el caso de acuerdos de duración superior a 3 años, destacándose el **76%** de las empresas que realizan transporte nacional con acuerdos de mas de 5 años frente al 66 % en el ámbito internacional.
- Las empresas de mayor dimensión suelen disponer de acuerdos de mayor antigüedad (sobre el 85% para empresas de más de 6 autorizaciones) que las empresas pequeñas.

ANTIGÜEDAD DE LOS ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

	TOTAL	MENOS DE 1 AÑO	1 AÑO	2 AÑOS	3 AÑOS	4 AÑOS	5 AÑOS	MÁS DE 5 AÑOS
NACIONAL	460	0,2%	2,0%	3,7%	5,4%	7,9%	4,8%	76,1%
INTERNACIONAL	92	0,0%	5,4%	7,6%	14,1%	4,3%	2,2%	66,3%
TOTAL	552	0,2%	2,5%	4,4%	6,9%	7,3%	4,4%	74,5%

ANTIGÜEDAD DEL ACUERDO PREFERENCIAL



■ MENOS DE 1 AÑO
 ■ 1 AÑO
 ■ 2 AÑOS
 ■ 3 AÑOS
■ 4 AÑOS
 ■ 5 AÑOS
 ■ MÁS DE 5 AÑOS

ANTIGÜEDAD DE LOS ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	MENOS DE 1 AÑO	1 AÑO	2 AÑOS	3 AÑOS	4 AÑOS	5 AÑOS	MAS DE 5 AÑOS
1 AUTORIZACIÓN	198	0,5%	2,0%	6,6%	8,1%	9,1%	5,6%	68,2%
DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	228	0,0%	3,9%	3,5%	7,5%	8,3%	3,9%	72,8%
DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	104	0,0%	1,0%	1,9%	4,8%	2,9%	3,8%	85,6%
DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	14	0,0%	0,0%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	92,9%
MÁS DE 60 AUTORIZACIONES	8	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Nº AUTORIZACIONES	552	0,2%	2,5%	4,3%	6,9%	7,2%	4,3%	74,5%

- Los acuerdos suscritos con carácter preferencial son, de **manera absolutamente predominante, de duración no definida.**

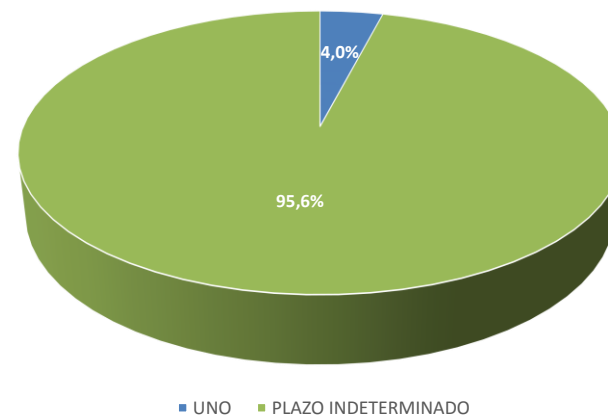
DURACIÓN DE LOS ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

	TOTAL	1 AÑO	2 AÑOS	3 AÑOS	4 AÑOS	5 AÑOS	PLAZO INDETERMINADO
NACIONAL	460	4,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	95,4%
INTERNACIONAL	92	2,2%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	96,7%
Nº AUTORIZACIONES	552	4,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	95,6%

DURACIÓN DE LOS ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

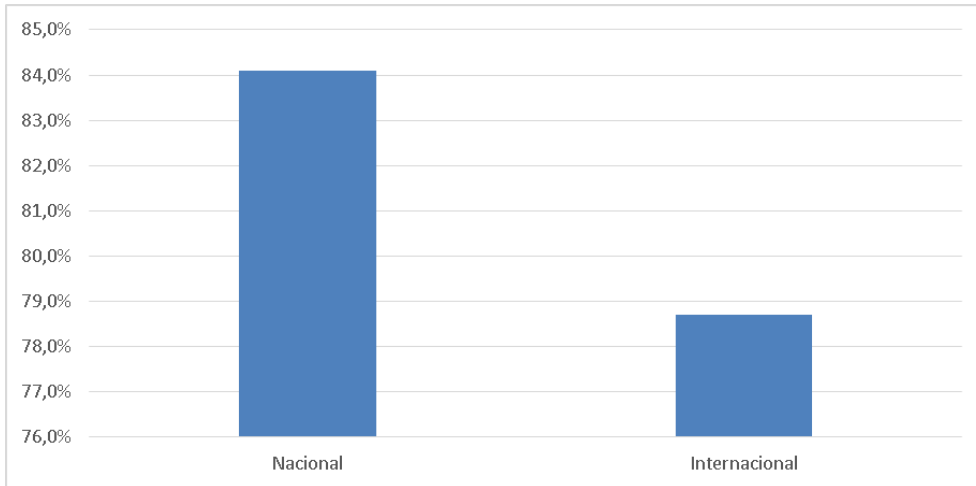
	TOTAL	1 AÑO	2 AÑOS	3 AÑOS	4 AÑOS	5 AÑOS	PLAZO INDETERMINADO
1 AUTORIZACIÓN	198	3,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	96,5%
DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	228	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	96,9%
DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	104	4,8%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%	94,2%
DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	14	21,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	78,6%
MÁS DE 60 AUTORIZACIONES	8	12,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	87,5%
Nº AUTORIZACIONES	552	4,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	95,6%

DURACIÓN DEL ACUERDO PREFERENCIAL

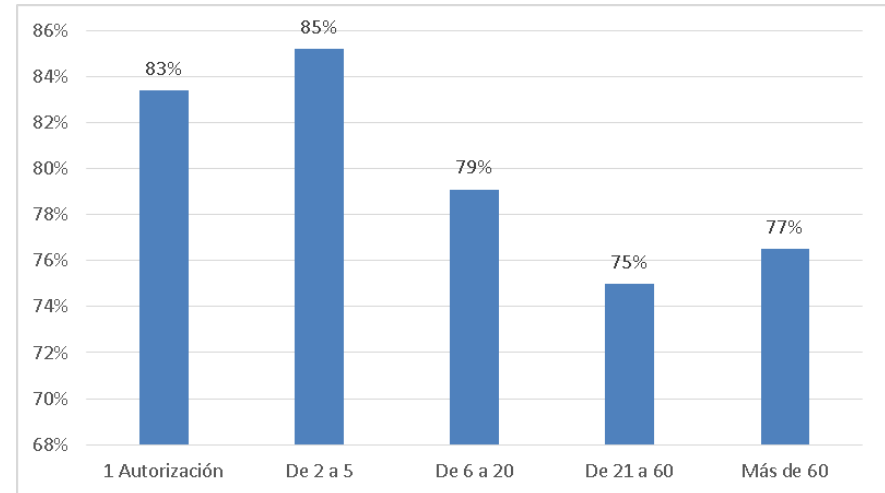


- Las empresas que utilizan **sistemas de comercialización preferenciales** declaran que este tipo de acuerdos supone de media aproximadamente el **83% de su facturación**.
- Según el ámbito de trabajo, las empresas de ámbito **nacional** declaran que este tipo de acuerdos supone el **84,1% su facturación**, mientras que las de ámbito **internacional** declaran que este sistema supone el **78,7%**.
- Según el número de autorizaciones, **los acuerdos preferenciales representan más del 85% en las empresas entre 2 y 5 autorizaciones u un 83% de la cifra de ventas para las empresas de una autorización**. Estos porcentajes **caen al 79% en empresas con entre 6 y 20 y al 77% en empresas con más de 60 autorizaciones**.

PORCENTAJE DE FACTURACIÓN QUE PRESENTAN LOS ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN ÁMBITO DE TRABAJO

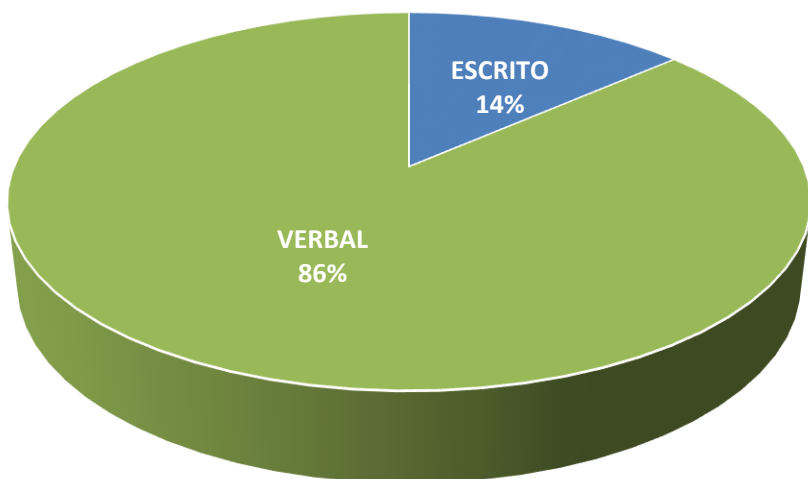


PORCENTAJE DE LA FACTURACIÓN QUE PRESENTAN LOS ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN NÚMERO DE AUTORIZACIONES



- El 87% de las empresas trabaja bajo acuerdos preferenciales verbales frente al 13% que los formaliza por escrito. Esta proporción es muy similar en todos los ámbitos de trabajo.
- Se observa que a medida que crece el tamaño de la empresa, se incrementa la formalización de contratos por escritos.

ACUERDOS PREFERENCIALES FORMALIZADOS POR ESCRITO



ACUERDOS PREFERENCIALES FORMALIZADOS POR ESCRITO POR ÁMBITO DE TRABAJO

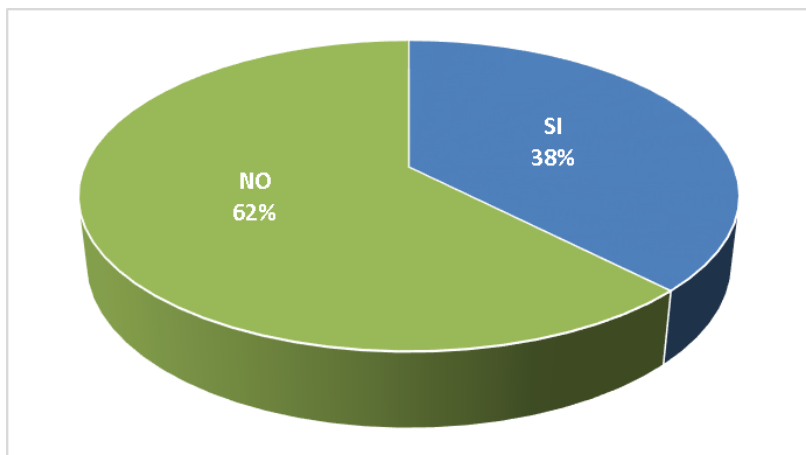
	TOTAL	ESCRITO	VERBAL
NACIONAL	460	13%	87%
INTERNACIONAL	92	19%	82%
TOTAL	552	13,6%	86,4%

ACUERDOS PREFERENCIALES FORMALIZADOS POR ESCRITO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

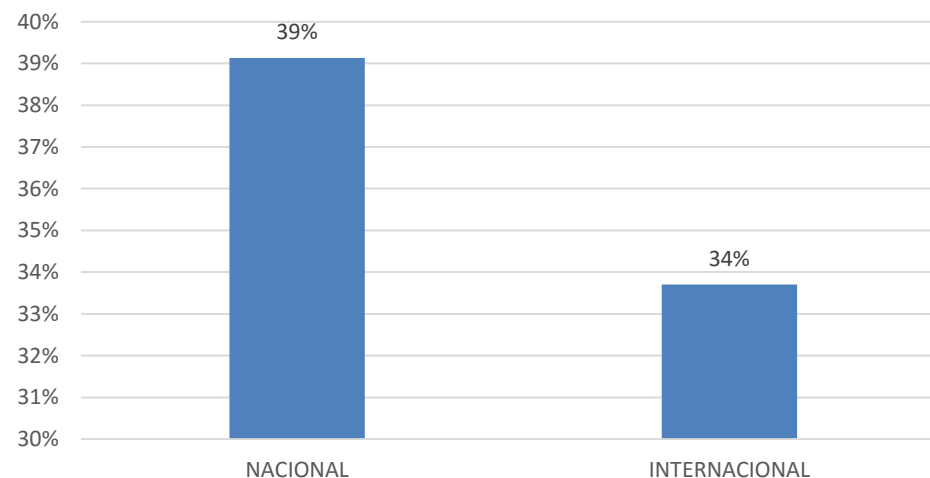
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
ESCRITO	8%	14%	19%	43%	25%
VERBAL	92%	86%	81%	57%	75%
TOTAL	198	228	104	14	8

- El 62% de las empresas considera que no podría realizar un mayor número de kilómetros en carga de los que realiza actualmente.
- Ésta valoración es parecida en todos los ámbitos de actuación, si bien las empresas de ámbito nacional declaran que podrían realizar mayor kilometraje en carga que las empresas de ámbito internacional (con porcentajes del orden del 39% y 34% respectivamente).

PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE DECLARA PODER REALIZAR MÁS KM. EN CARGA



PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE CONSIDERA PODER REALIZAR MAYOR Nº DE KILOMETROS EN CARGA SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

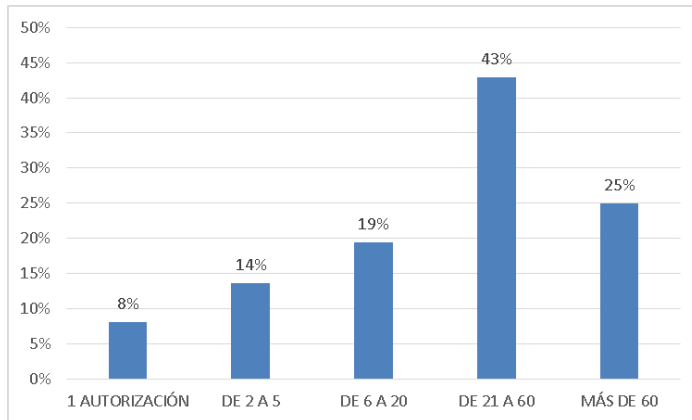


PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE CONSIDERA PODER REALIZAR MAYOR Nº DE KILOMETROS EN CARGA SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
SI	38%	39%	34%
NO	62%	61%	66%
TOTAL	552	460	92

- A medida que aumenta el número de autorizaciones por empresas, se eleva el porcentaje de empresas que declararan tener capacidad para realizar mayor número de viajes en carga a los que realiza en la actualidad; así, se alcanza un 43% de las empresas de entre 21 y 60 autorizaciones, y un 25 % para empresas con más de 60 autorizaciones.

PORCENTAJES DE EMPRESAS QUE CONSIDERA PODER REALIZAR MAYOR Nº DE KILÓMETROS EN CARGA SEGÚN EL Nº DE AUTORIZACIONES

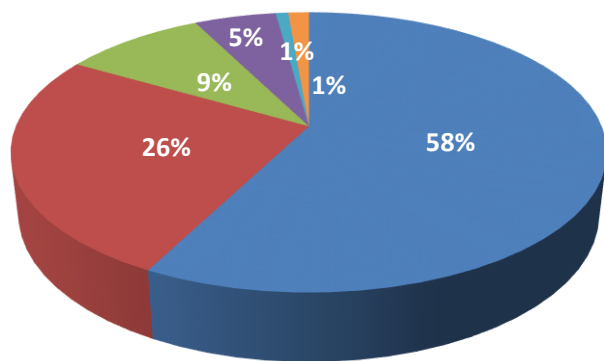


PORCENTAJES DE EMPRESAS QUE CONSIDERA PODER REALIZAR MAYOR Nº DE KILÓMETROS EN CARGA SEGÚN EL Nº DE AUTORIZACIONES

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
SÍ	8%	14%	19%	43%	25%
NO	92%	86%	81%	57%	75%
TOTAL	198	228	104	14	8

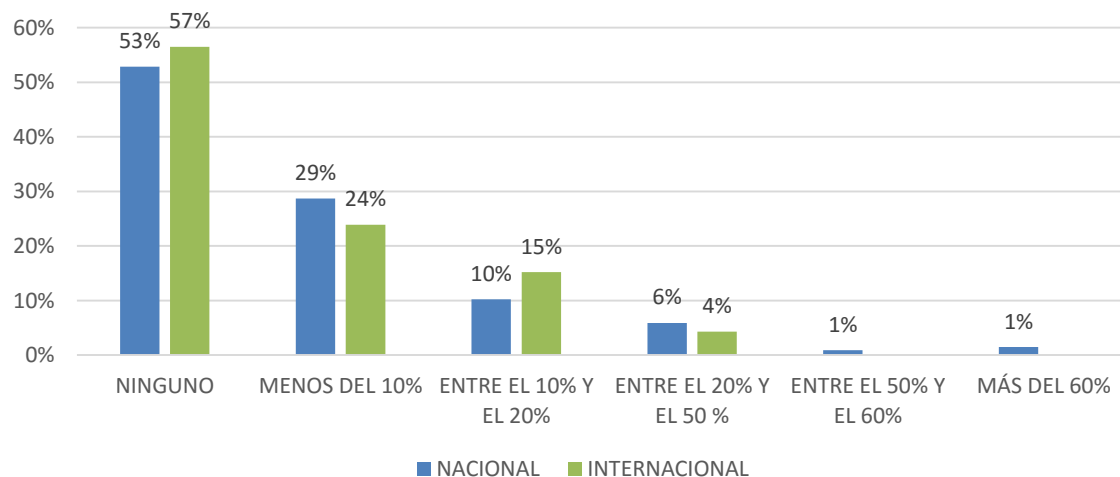
- El 53,5% de las empresas declara no utilizar nunca la colaboración de otras empresas para atender sus demandas de transporte, mientras que un 28% afirma utilizar esta opción en menos del 10% de las ocasiones; un 15% atiende sus demandas mediante esta fórmula entre el 10 y el 20%. Un 4% de empresas utiliza fórmulas de colaboración entre el 20-50% de las ocasiones.
- Por ámbitos, destaca el transporte internacional en el que el 57% no utiliza nunca fórmulas de colaboración con otras empresas de transporte. En el otro extremo figura el ámbito nacional, en el que el 47% de las empresas opta por esta fórmula en alguna ocasión.

PORCENTAJES DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN ÁMBITO



■ NINGUNO
■ ENTRE EL 10% Y EL 20%
■ ENTRE EL 50% Y EL 60%
■ MENOS DEL 10%
■ ENTRE EL 20% Y EL 50%
■ MÁS DEL 60%

PORCENTAJES DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN ÁMBITO

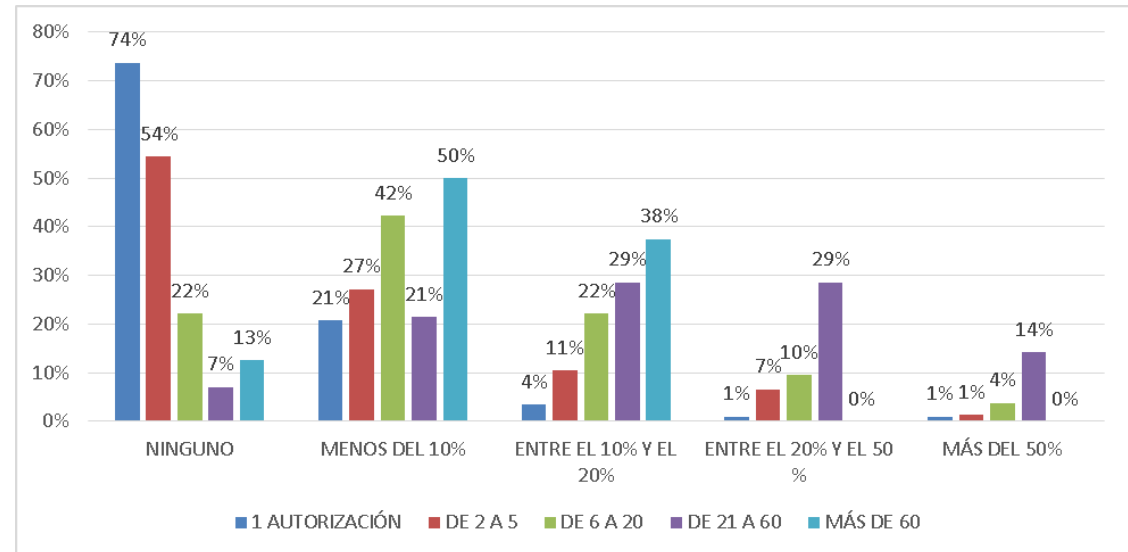


PORCENTAJES DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN ÁMBITO

	TOTAL	NINGUNO	MENOS DEL 10%	ENTRE EL 10% Y EL 20%	ENTRE EL 20% Y EL 50%	ENTRE EL 50% Y EL 60%	MÁS DEL 60%
TOTAL	552	53,47%	23,92%	8,54%	4,93%	0,75%	1,25%
NACIONAL	460	52,86%	28,68%	10,24%	5,92%	0,91%	1,49%
INTERNACIONAL	92	56,50%	23,90%	15,20%	4,30%	0,00%	0,00%

- Atendiendo al número de autorizaciones, un **74%** las empresas con una autorización afirman no utilizar ninguna fórmula de colaboración con otras empresas para atender sus demandas de transporte, este porcentaje se reduce a medida que aumenta el número de autorizaciones, llegando al 7% para empresas con entre 21 y 60 autorizaciones.
- Un **21%** de las empresas de una autorización colaboran con otras empresas en un porcentaje inferior al 10%, esta opción es utilizada más al aumentar el número de autorizaciones, siendo del 50% para las empresas con más de 60 autorizaciones.

PORCENTAJE DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA



PORCENTAJE DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA

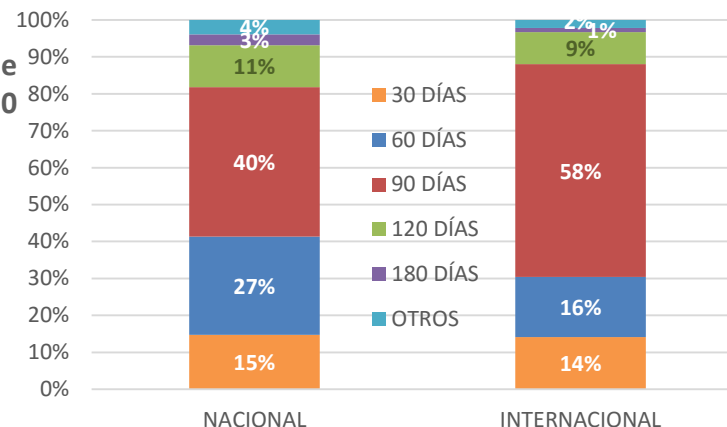
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
NINGUNO	74%	54%	22%	7%	13%
MENOS DEL 10%	21%	27%	42%	21%	50%
ENTRE EL 10% Y EL 20%	4%	11%	22%	29%	38%
ENTRE EL 20% Y EL 50 %	1%	7%	10%	29%	0%
ENTRE EL 50% Y EL 60%	0%	0%	2%	14%	0%
MÁS DEL 60%	1%	1%	2%	0%	0%
TOTAL	198	228	104	14	8

- Considerando valores medios, la mayoría de las empresas cobran en un plazo igual o inferior a 90 días (43,8%), mientras que el 39,1% de las empresas cobran en un plazo igual o inferior a los 60 días.
- Por otra parte, el periodo de cobro en las empresas de ámbito nacional es ligeramente inferior al internacional: en torno al 41% de las mismas cobra en un plazo inferior a los 60 días frente al 30 % e internacional.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL ÁMBITO DE TRABAJO

Período de Cobro	NACIONAL	INTERNACIONAL
30 DÍAS	15%	14%
60 DÍAS	27%	16%
90 DÍAS	40%	58%
120 DÍAS	11%	9%
180 DÍAS	3%	1%
OTROS	4%	2%
TOTAL	460	92

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL ÁMBITO DE TRABAJO

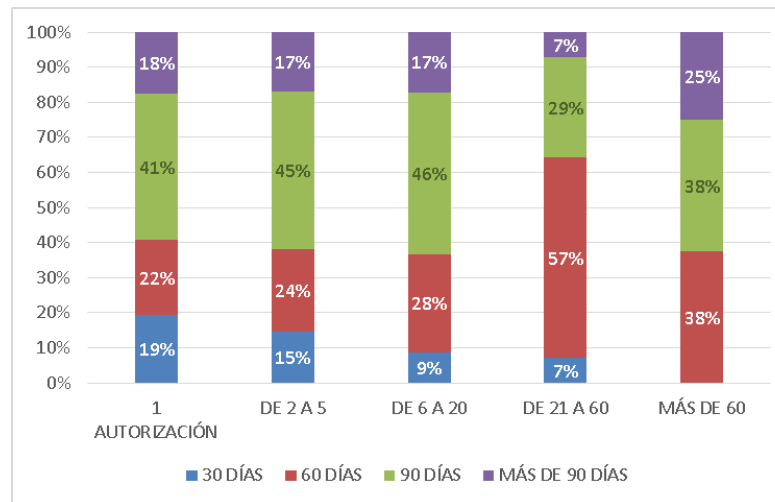


- En el caso de los autónomos, alrededor de un 19% de las empresas tienen un plazo de cobro de 30 días, alargándose éste a medida que aumenta el tamaño empresarial, con un 64% de las empresas de entre 21 y 60 autorizaciones que cobran hasta en 60 días o un 25% de las empresas con más de 60 autorizaciones que cobran a más de 90 días.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL Nº DE AUTORIZACIONES

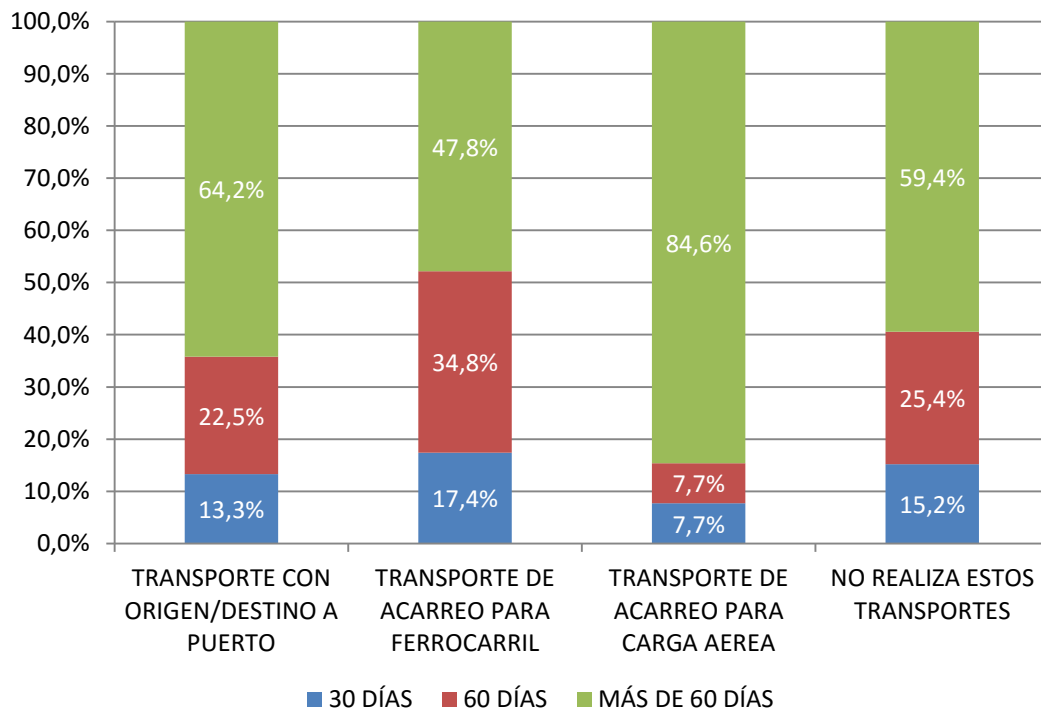
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
30 DÍAS	19%	15%	9%	7%	0%
60 DÍAS	22%	24%	28%	57%	38%
90 DÍAS	41%	45%	46%	29%	38%
120 DÍAS	13%	8%	13%	7%	25%
180 DÍAS	0%	4%	5%	0%	0%
OTROS	5%	4%	0%	0%	0%
TOTAL	198	228	104	14	8

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL Nº DE AUTORIZACIONES



- Las empresas que realizan algún tipo de transporte combinado cobran los portes en plazos inferiores a 60 días en porcentajes diferentes según el transporte que realicen. El 52,2% de las empresas que realizan transporte carretera-ferrocarril cobran en un período inferior a 60 días, mientras que en el caso del modo carretera marítimo este valor se reduce al 35,8%, siendo aún menor en el modo carretera-aéreo (15,4%).

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL TIPO DE INTERMODALIDAD

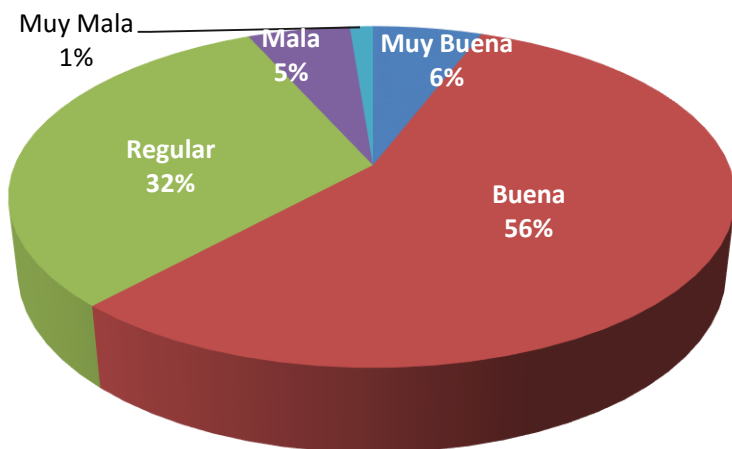


DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL TIPO DE INTERMODALIDAD

	TOTAL	TRANSPORTE CON ORIGEN/DESTINO A PUERTO	TRANSPORTE DE ACARREO PARA FERROCARRIL	TRANSPORTE DE ACARREO PARA CARGA AEREA	NO REALIZA ESTOS TRANSPORTES
30 DÍAS	81	13,3%	17,4%	7,7%	15,2%
60 DÍAS	137	22,5%	34,8%	7,7%	25,4%
90 DÍAS	239	43,4%	30,4%	53,8%	43,9%
120 DÍAS	60	15,6%	17,4%	15,4%	8,8%
180 DÍAS	15	2,9%	0,0%	0,0%	2,8%
OTROS	20	2,3%	0,0%	15,4%	3,9%
TOTAL	552	167	22	13	350

- Un **62%** de las empresas autoevalúan como buenas o muy buenas sus actuaciones conducentes a la captación comercial bajo este tipo de acuerdos, un **31%** las consideran regulares mientras que sólo un **7%** consideran que, en este sentido, su proceder es deficiente.
- Analizando las respuestas según el ámbito de actuación, se observa una **valoración más positiva en las empresas de ámbito nacional, con un 65%** de valoración como buena o muy buena frente al **45 % en internacional**.
- Las empresas de ámbito de trabajo **internacional evalúan algo peor sus actuaciones** (el 55% de las empresas entrevistadas las califican como regulares o malas, frente al 35% en nacional).
- Según **aumenta el tamaño de la empresa, la política de contratación de cargas obtiene mejores resultados de la evaluación realizada**, siendo considerada como **buena por el 88%** de las empresas con más de 60 autorizaciones y del **86 %** en empresas con entre 21 y 60 autorizaciones.

AUTOEVALUACIÓN EN CUANTO A LA OBTENCIÓN DE CARGAS DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENCIALES



VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENCIALES SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

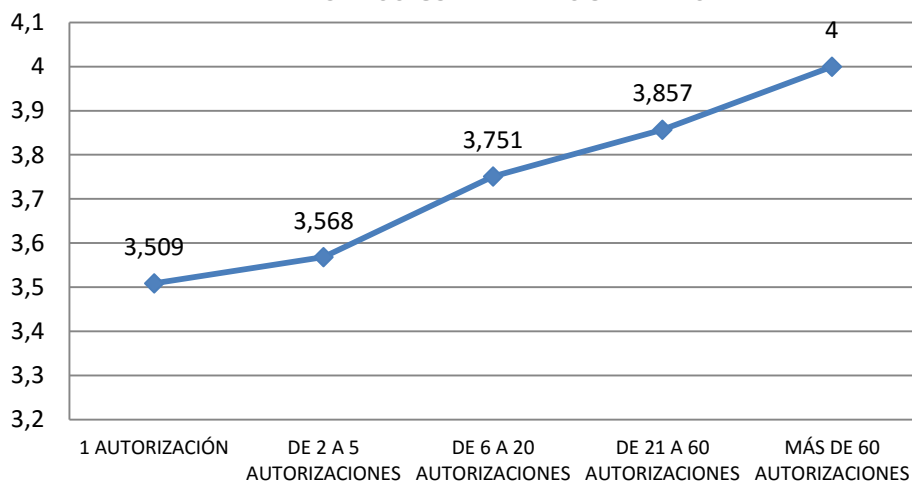
	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
MUY BUENA	6%	6%	3%
BUENA	56%	59%	42%
REGULAR	32%	29%	42%
MALA	5%	4%	12%
MUY MALA	1%	1%	0%
TOTAL	552	460	92

VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENCIALES SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

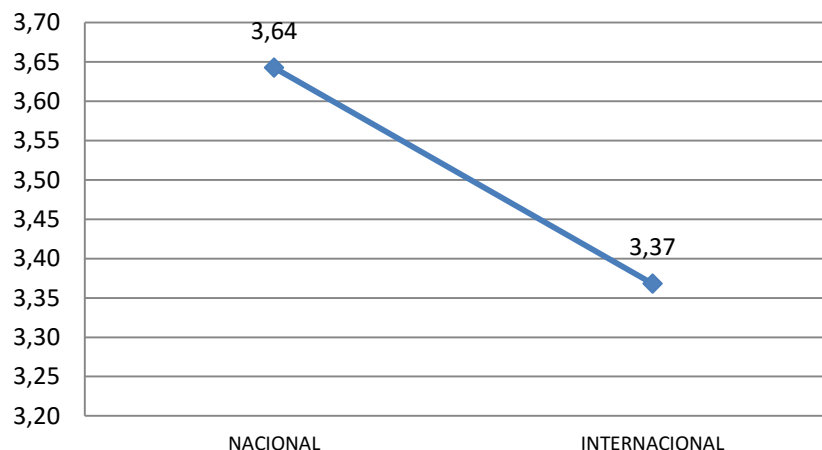
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
MUY BUENA	4%	6%	9%	0%	13%
BUENA	53%	54%	63%	86%	75%
REGULAR	35%	33%	24%	14%	13%
MALA	7%	5%	5%	0%	0%
MUY MALA	2%	2%	0%	0%	0%
TOTAL	198	228	104	14	8

- Como se observa en los gráficos adjuntos, a medida que se amplía el ámbito geográfico de actuación disminuye la autoevaluación realizada sobre la política de cargas de las empresas.
- Por su parte, mientras que la dimensión empresarial se incrementa, mejora la valoración del sistema de comercialización empleado.
- En el caso de las empresas que realizan algún tipo de transporte intermodal, las empresas que realizan transporte de acarreo para carga aérea se muestran satisfechas con su sistema de comercialización (3,87), aunque no se aprecian diferencias entre unos y otros modos de transporte.

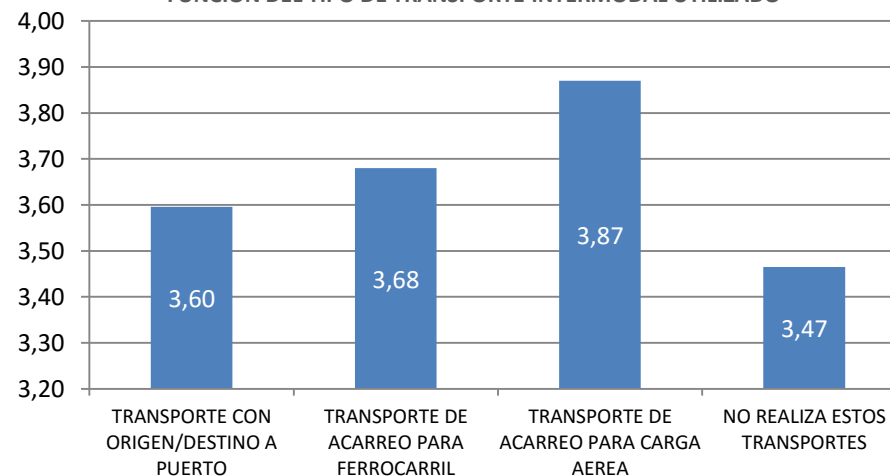
VALORACIÓN MEDIA DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENCIALES SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL



VALORACIÓN MEDIA DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENCIALES SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO



VALORACIÓN MEDIA DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENCIALES EN FUNCIÓN DEL TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL UTILIZADO





5. Empresas que operan bajo sistemas de comercialización no estables *(vehículos pesados)*



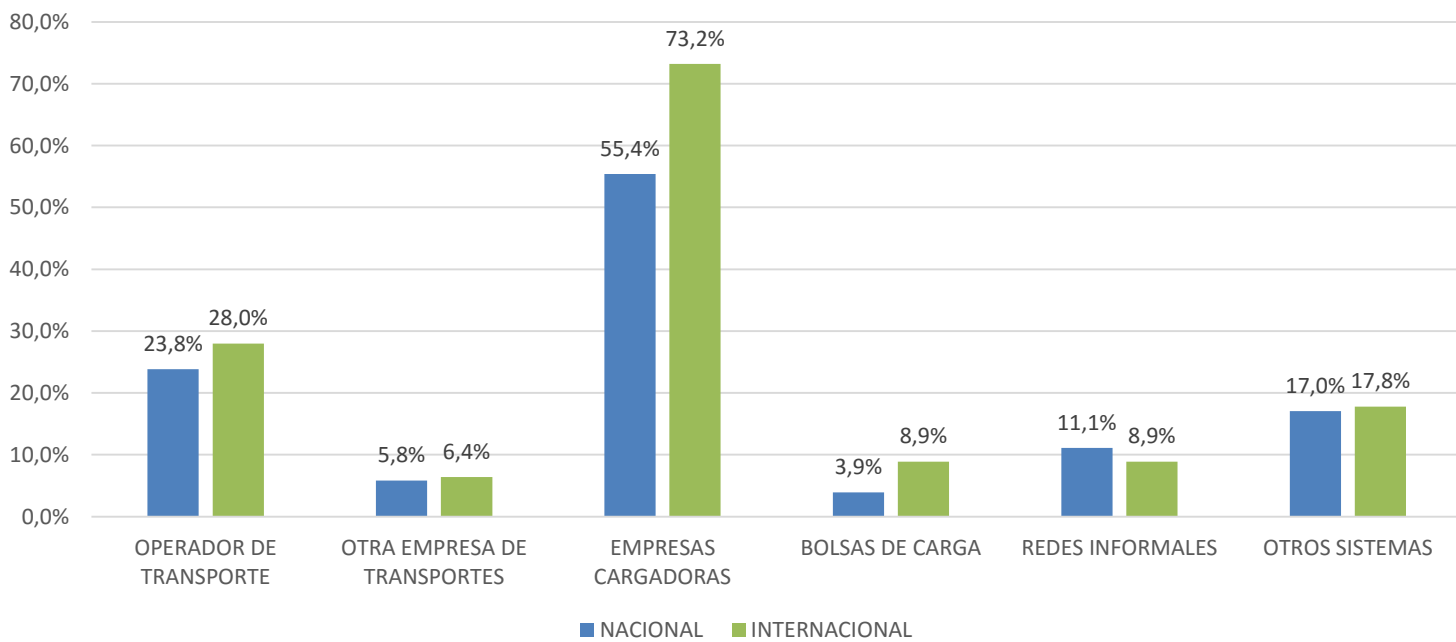
- La *tipología de clientes* a través de los cuales estas empresas consiguen dichas cargas se muestran en la tabla adjunta.
- Según las respuestas obtenidas, **del 58,6% de las empresas de transporte colabora con empresas cargadoras** (fabricantes/distribuidores), siendo las de **internacional**, con un **73,2%**, las que mayor colaboración establecen con dichas empresas cargadoras, frente a las de ámbito **nacional** con un **55,4%**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE TRABAJAN Y DEL ÁMBITO DE TRABAJO

	NACIONAL	INTERNACIONAL
OPERADOR DE TRANSPORTE	23,8%	28,0%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	3,0%	3,2%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	1,4%	0,6%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	5,8%	6,4%
EMPRESAS CARGADORAS	55,4%	73,2%
BOLSAS DE CARGA	3,9%	8,9%
OTRAS ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	2,7%	0,6%
REDES INFORMALES	11,1%	8,9%
OTROS SISTEMAS	17,0%	17,8%
TOTAL	704	157

- En torno al **24,5% de las empresas obtienen sus cargas a través de operadores de transporte**, donde por tipología, son **las empresas internacionales, con un 28,0%**, frente a las de ámbito nacional con un **23,8%**.
- Otros sistemas de comercialización no concretados alcanzan cifras significativas en empresas de vehículos pesados tanto nacionales como internacionales con un 17%
- Como conclusión, cabe resaltar **la muy mayoritaria contratación directa en este sector, con cifras que triplican al resto de las figuras de intermediación, aunque con salvedades por ámbitos geográficos.**

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE TRABAJAN Y DEL ÁMBITO DE TRABAJO





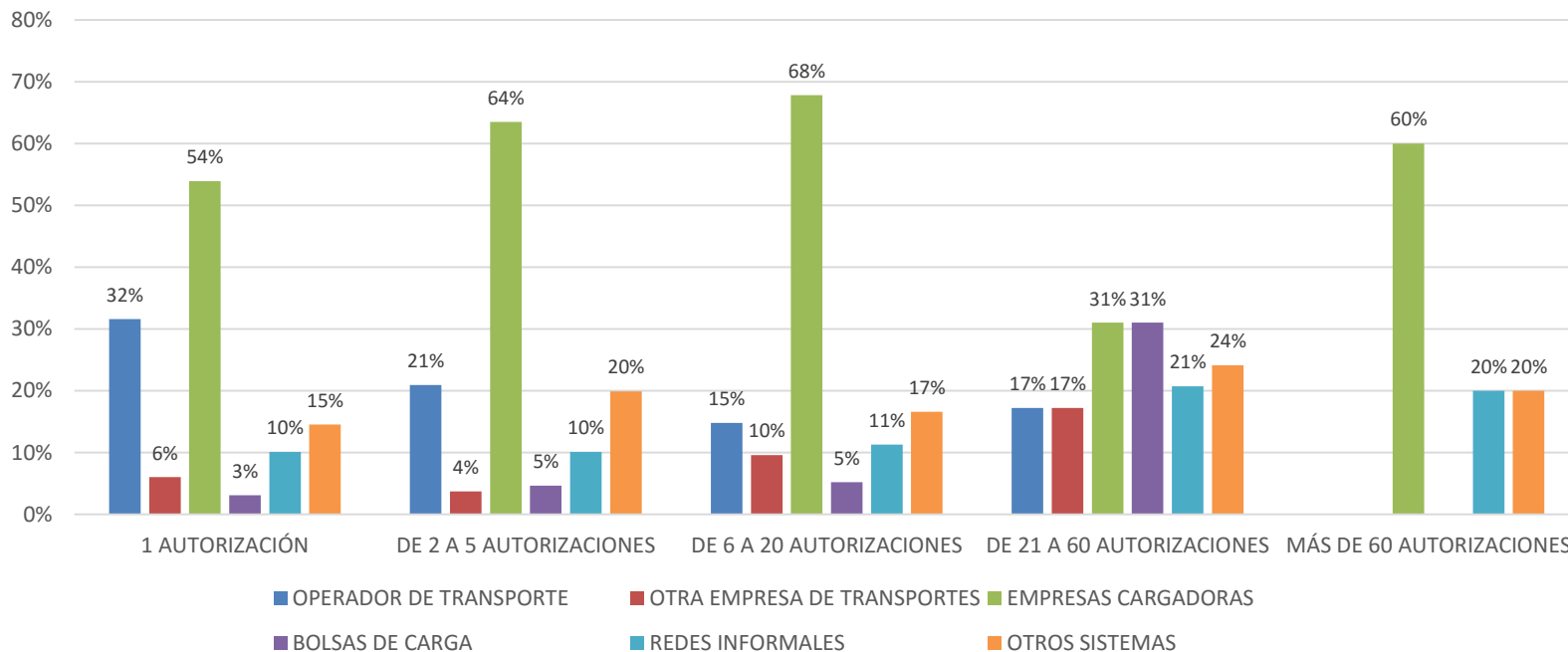
- ❑ El tamaño de las empresas afecta ligeramente a las formas utilizadas para la obtención de clientes, siendo las predominantes, tal como se ha expuesto anteriormente, las empresas cargadoras, con porcentajes del 68% en empresas de entre 6 y 20 autorizaciones y del 60% en empresas con más de 60 autorizaciones, con un mínimo del 54% en las más pequeñas (un camión).
- ❑ Por otra parte, otras figuras, como es el de los operadores de transporte, alcanzan un porcentaje del 32% en empresas de una autorizaciones y del 21% para empresas de entre 2 y 5 autorizaciones.
- ❑ En determinadas figuras, como es el de las bolsas de carga se destaca que el 31% de las empresas de entre 21 y 60 autorizaciones recurre a ellas.
- ❑ Finalmente el empleo de otros sistemas llega al 24% en las empresas de entre 21 y 60 autorizaciones y el recurso a redes informales también es destacable en las empresas de entre 21 y 60 autorizaciones, con un 21%.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE Y DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
OPERADOR DE TRANSPORTE	32%	21%	15%	17%	0%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	4%	3%	2%	3%	0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	1%	1%	0%	3%	20%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	6%	4%	10%	17%	0%
EMPRESAS CARGADORAS	54%	64%	68%	31%	60%
BOLSAS DE CARGA	3%	5%	5%	31%	0%
OTRAS ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	2%	2%	4%	0%	20%
REDES INFORMALES	10%	10%	11%	21%	20%
OTROS SISTEMAS	15%	20%	17%	24%	20%
TOTAL	386	326	115	29	5

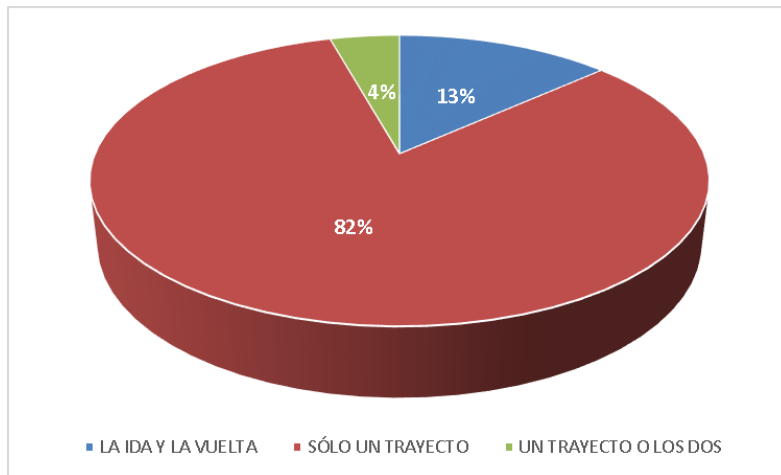
- El resto de fórmulas de captación de cargas, incluyendo a las cooperativas, es realmente **poco significativo**.
- En su conjunto, estas cifras confirman que, a **mayor tamaño empresarial (número de autorizaciones), mayor capacidad comercial de los transportistas**, que hace innecesaria la utilización de operadores o transportistas intermediarios, salvo actuaciones relativamente puntuales.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE Y DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA



- Al 82% de las empresas sus clientes sólo les garantizan un único trayecto, mientras que al 13% de las empresas les suministran tanto la ida como la vuelta. Para el 5% restante, la oferta de sus clientes es variable, un solo trayecto o los dos.
- La garantía de un solo trayecto, a pesar de ser un hecho predominante en todos los ámbitos, es una situación que se ve incrementada en las empresas de carácter nacional. Así, en las empresas de pesados nacionales esta circunstancia supone el 84%, frente al 75% para pesados internacionales.
- El trayecto de ida y vuelta sólo está garantizado en un 13% para empresas de pesados en el ámbito nacionales, mientras que alcanza el 16% es garantía para las empresas de pesados internacionales.

TRAYECTO GARANTIZADO POR SUS CLIENTES



DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TRAYECTO GARANTIZADO Y DEL ÁMBITO DE TRABAJO DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
IDA Y VUELTA	13%	13%	16%
SÓLO UN TRAYECTO	82%	84%	75%
UN TRAYECTO O LOS DOS	5%	4%	9%
TOTAL	861	704	157

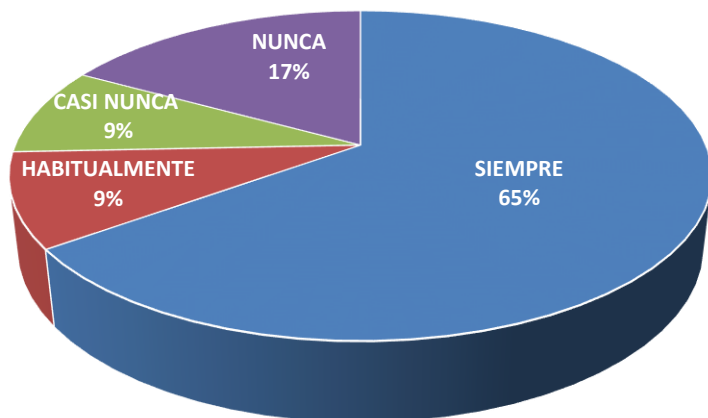
- Respecto a la relación entre el número de autorizaciones y los trayectos asegurados por el cliente, se observa una tendencia creciente, en la cual **las empresas con mayor tamaño (más de 60 autorizaciones) consiguen ambos trayectos en el 40% de los casos mientras que las que poseen un número de autorizaciones inferior a 20 sólo consiguen asegurar trayectos de ida y vuelta a lo sumo en el 14% de los casos**. La mayor capacidad comercial y operativa de las empresas de mayor tamaño puede explicar estas cifras.
- En el caso de **garantizar un único trayecto, el número de autorizaciones que posee la empresa no ejerce fuerte influencia puesto que el comportamiento es similar en todos los tamaños pequeñas y medianas (hasta 20 autorizaciones) alcanzando un 84%**. En las empresas más grandes, disminuye este ratio, al haber asegurado una mayor proporción de idas más vueltas. En efecto, las citadas empresas con un más de 60 autorizaciones, salen en el 60% de los viajes sin retorno, más de 20 puntos por debajo del resto de las empresas con menor número de autorizaciones.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TRAYECTO GARANTIZADO Y DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
IDA Y VUELTA	12%	14%	12%	24%	40%
SOLO UN TRAYECTO	83%	82%	84%	72%	60%
UN TRAYECTO O LOS DOS	5%	4%	4%	3%	0%
TOTAL	386	326	115	29	5

- Únicamente el 35% de las empresas admite diferencias de precio en la contratación de un viaje de ida con el retorno asegurado. Así el 9% de las empresas afirma que este caso se da habitualmente mientras que el 26% restante asegura que nunca o casi nunca.
- Según ámbitos de trabajo, el precio se mantiene porcentajes similares tanto en nacional como en internacional, con un 65% y un 66% respectivamente de similitud de precios.

EN LA CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE IDA, ¿ES IGUAL EL PRECIO CON INDEPENDENCIA DE QUE SE TENGA ASEGURADO EL RETORNO O NO?



EN LA CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE IDA, ¿ES IGUAL EL PRECIO CON INDEPENDENCIA DE QUE SE TENGA ASEGURADO EL RETORNO O NO?

	TOTAL	SIEMPRE	HABITUALMENTE	CASI NUNCA	NUNCA
ÁMBITO	861	65,07%	9,26%	8,62%	17,04%
NACIONAL	704	64,94%	9,63%	8,14%	17,29%
INTERNACIONAL	157	65,67%	7,61%	10,81%	15,92%

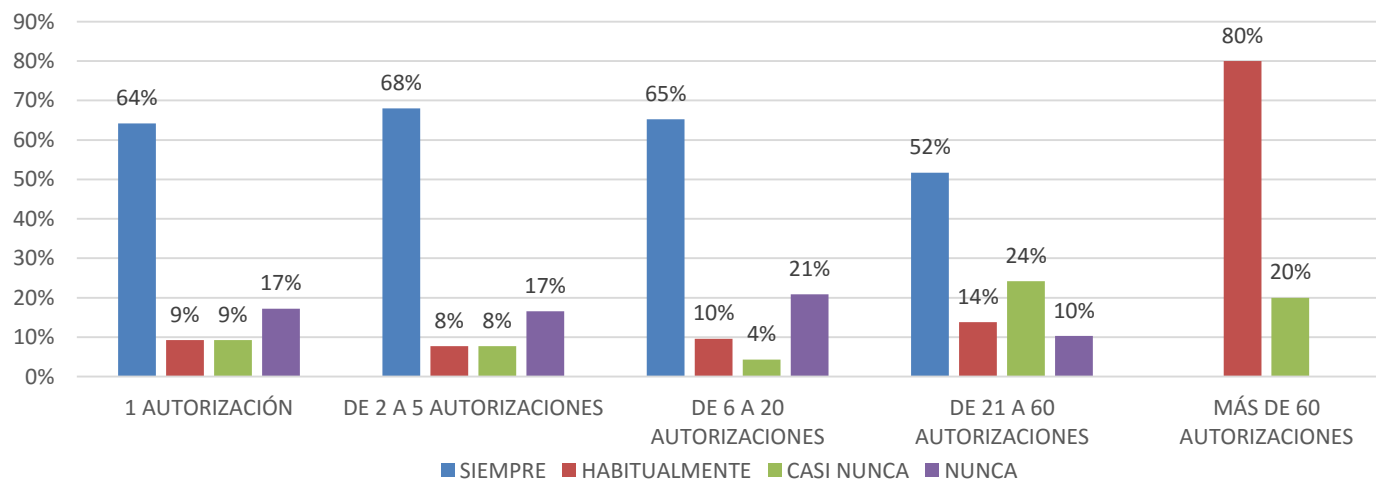
5. Sistema de comercialización no estable. Pesados

5.3 Incidencia en el precio de la contratación de un viaje con retorno asegurado

- Como se ha expuesto, el **precio se mantiene mayoritariamente inalterable a pesar de tener garantizados ambos trayectos por parte del cliente**. Pero se observan ligeras variaciones según el número de autorizaciones, tal como se muestra a continuación.
- En efecto, el **precio se mantiene inalterable en las pequeñas y medianas empresas** (menos de 20 autorizaciones) con valores de hasta el 68%. **Este porcentaje disminuye a medida que se incrementa el número de autorizaciones de la empresa**, hasta anularse en empresas con más de 60 autorizaciones (muestra poco significativa en las de mayor tamaño).
- Se observa que a medida que aumenta el número de autorizaciones, la capacidad de negociación en cuanto a precios se incrementa, con lo cual el **precio pactado puede variar con mayor probabilidad si se tienen asegurados ambos trayectos para las empresas de mayor tamaño**.

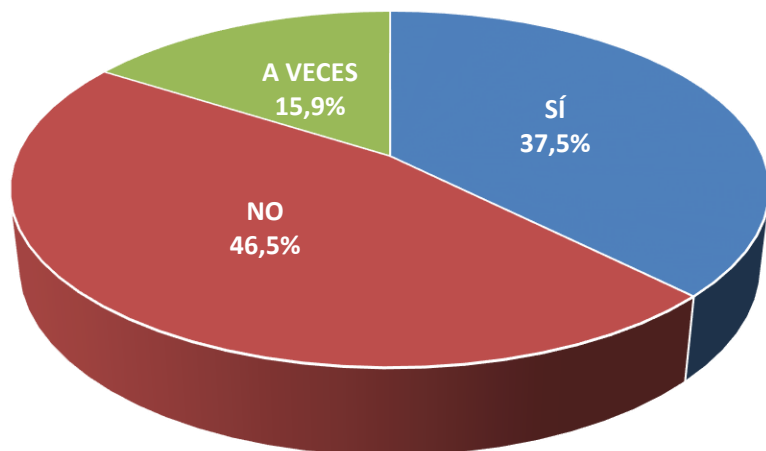
EN LA CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE IDA, ¿ES IGUAL EL PRECIO CON INDEPENDENCIA DE QUE SE TENGA ASEGURADO EL RETORNO O NO? – SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
SIEMPRE	64%	68%	65%	52%	0%
HABITUALMENTE	9%	8%	10%	14%	80%
CASI NUNCA	9%	8%	4%	24%	20%
NUNCA	17%	17%	21%	10%	0%
TOTAL	386	326	115	29	5



- El 37,5% de las empresas analizadas afirma que rechaza viajes en función de la plaza de destino, el 46,5% no realiza esta práctica, y el 15,9% declara seguirla a veces. Por tanto, **cerca de la mitad de las empresas declara rechazar, en mayor o menor medida, viajes en función de la plaza de destino.**
- Entre las **empresas que rechazan viajes en función del destino**, las de mayor porcentaje son las de ámbito internacional, con un 40,8%, frente al 36,8% de las de ámbito nacional.
- Por tanto se deduce que **con el aumento distancias, se seleccionan más los viajes de ida en función del retorno**, previsiblemente porque muchos de los viajes de corto recorrido incorporan el retorno (ya pactado, o incluso en vacío), y por la mayor dificultad comercial y coste de retornos problemáticos en las larga distancias.

¿DESCARTA LA CONTRATACIÓN DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO?



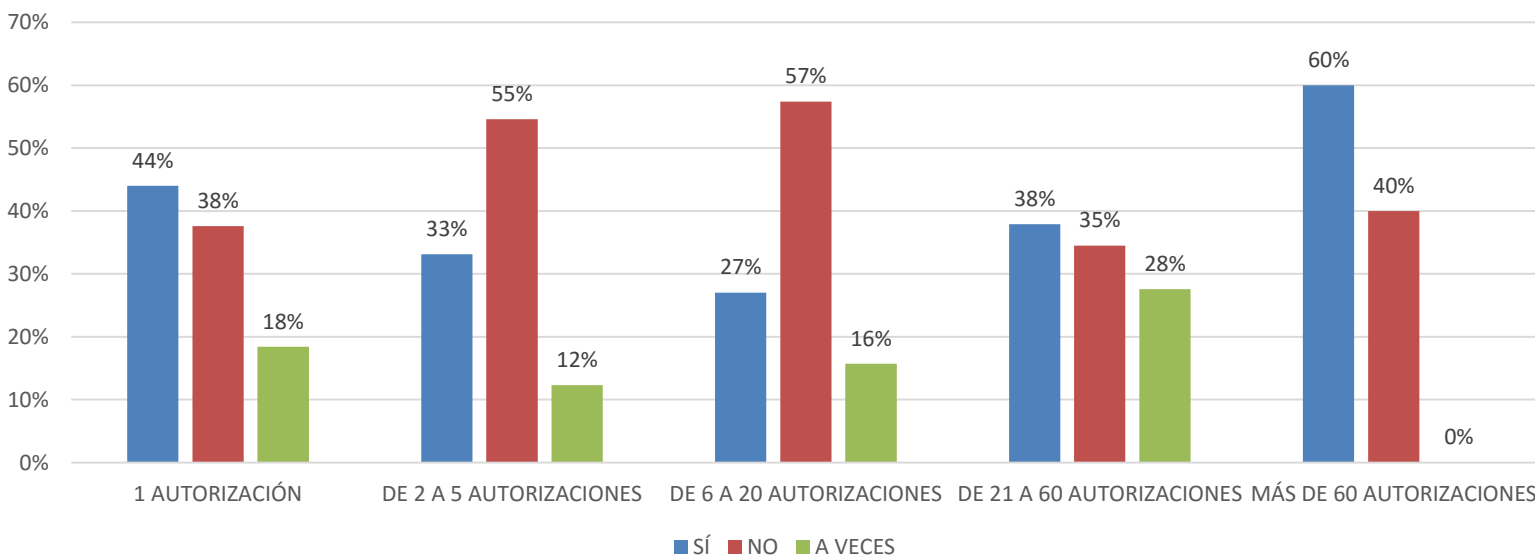
¿DESCARTA LA CONTRATACIÓN DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO? – SEGÚN ÁMBITO DE TRABAJO

	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
SÍ	37,5%	36,8%	40,8%
NO	46,5%	47,5%	42,0%
A VECES	15,9%	15,7%	17,2%
TOTAL	861	704	157

- El número de rechazos de viajes debidos al lugar de destino **no muestra relación directa**, pero es muy variable, **con el número de autorizaciones**. Los tipos de empresa que más rechazan son las más grandes (más de 60 autorizaciones), con un **60%**, seguida de las más pequeñas (una autorización) con un 44%. El menor rechazo se da en las empresas con entre 6 y 20 autorizaciones, con un 27%.

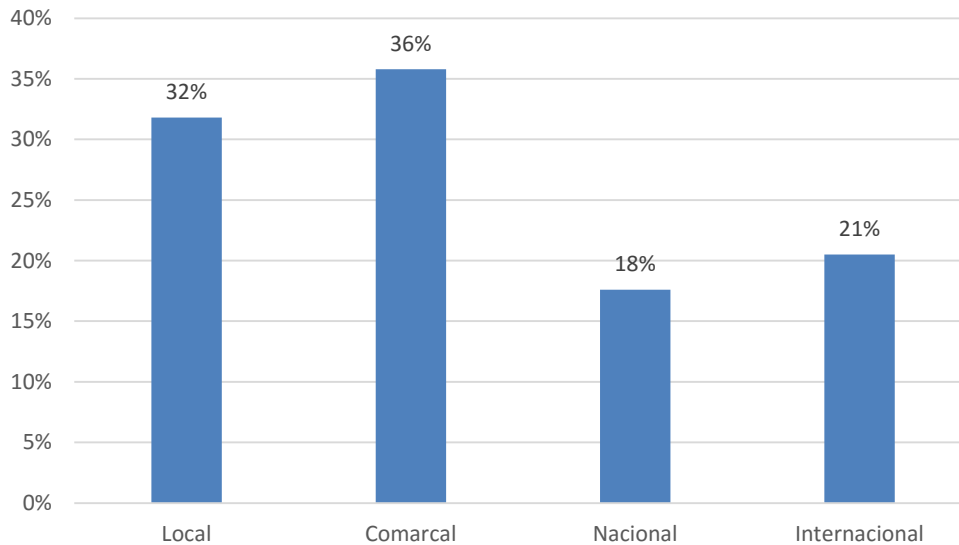
DISTRIBUCIÓN DE DESCARTE DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO SEGÚN EL TAMAÑO EMPRESARIAL

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
SÍ	44%	33%	27%	38%	60%
NO	38%	55%	57%	35%	40%
A VECES	18%	12%	16%	28%	0%
TOTAL	386	326	115	29	5

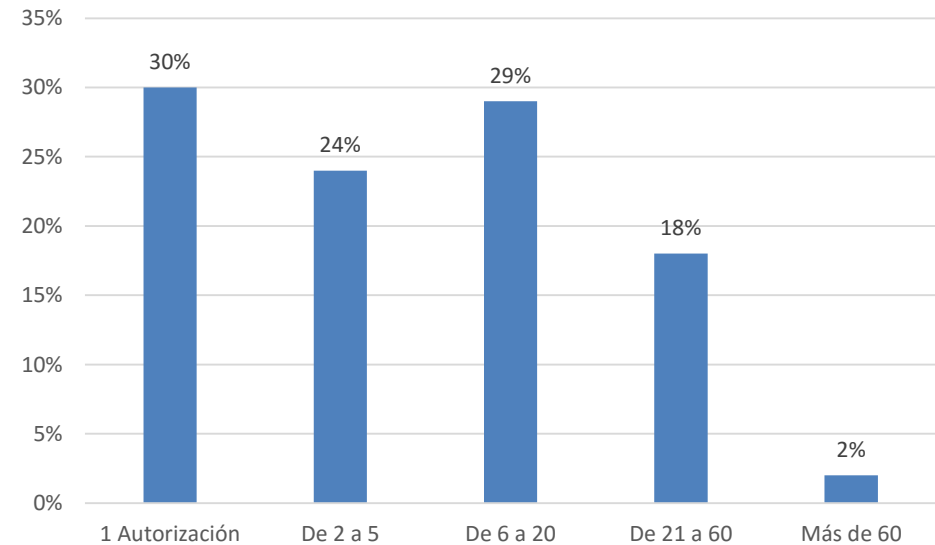


- Se identifica que la **ampliación del ámbito geográfico permite disminuir la media de retornos en vacío** realizados por las empresas que operan con acuerdos no estables. Las empresas que **declaran realizar un menor número de retornos en vacío son las de ámbito nacional (18%) frente a las de internacional (21%), comarcal (36%) y local (32%).**
- El **porcentaje de retornos en vacío decrece con el aumento tamaño de la empresa**, dada la **mayor capacidad comercial de las empresas grandes**, y por los ámbitos de trabajo preponderantes. Así las empresas **con 1 autorización son las que presentan el mayor número de retornos en vacío (30%)** mientras que las empresas con **21 a 60 autorizaciones el 18%**, y las de más de **60 autorizaciones** muestran un porcentaje de retornos en vacío del **2%**.

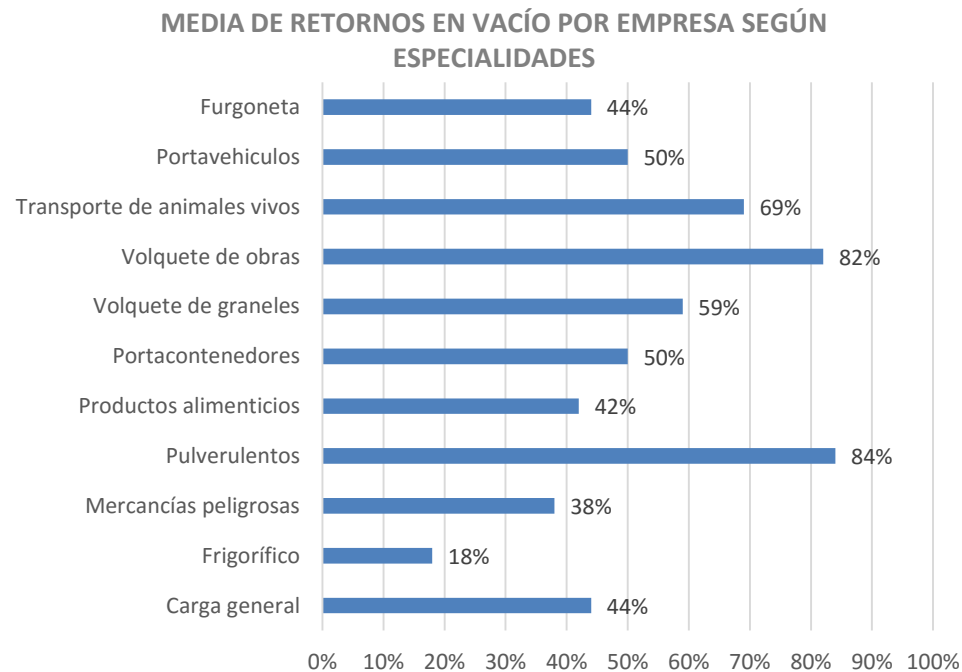
MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO



MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA EN FUNCIÓN DEL Nº DE AUTORIZACIONES

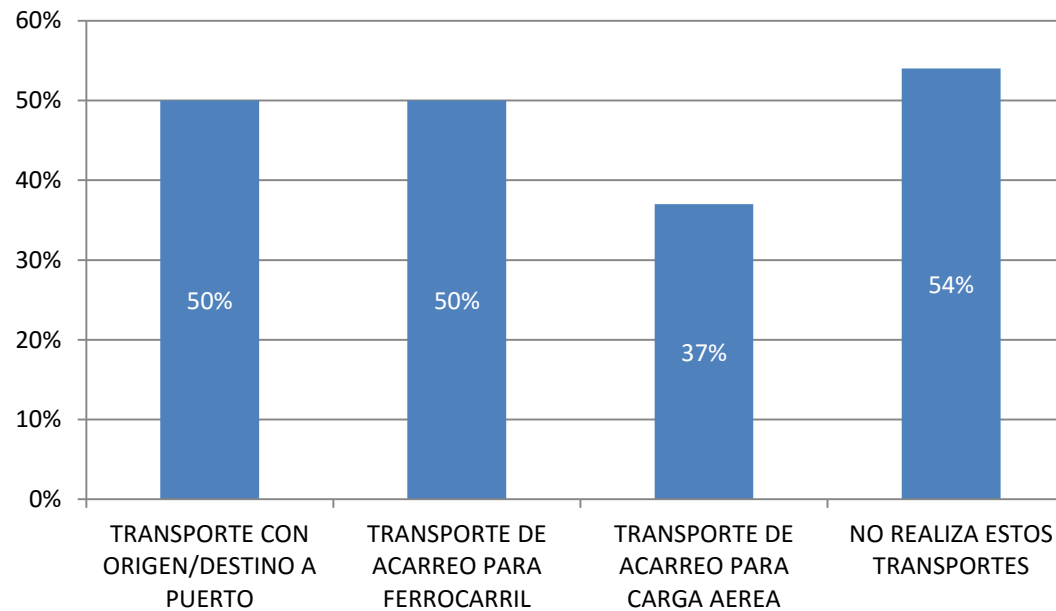


- Las empresas de **transporte de pulverulentos** y de **volquete de obras** son las que presentan las mayores medias de retornos en vacío con un **84%** y un **82%** respectivamente. Suelen ser de corto recorrido y muy especializadas.
- Las que **menor media de retornos en vacío** realizan son las que de **frigoríficos (18%)** y **mercancías peligrosas (38%)**.



- Dentro de las empresas que realizan transporte intermodal, el mayor porcentaje de retornos en vacío (50%) corresponde tanto al transporte con origen/destino puerto, como al acarreo para el ferrocarril. Los retornos en vacío de los acarreos para carga aérea, se reducen al 37%

MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL REALIZADO

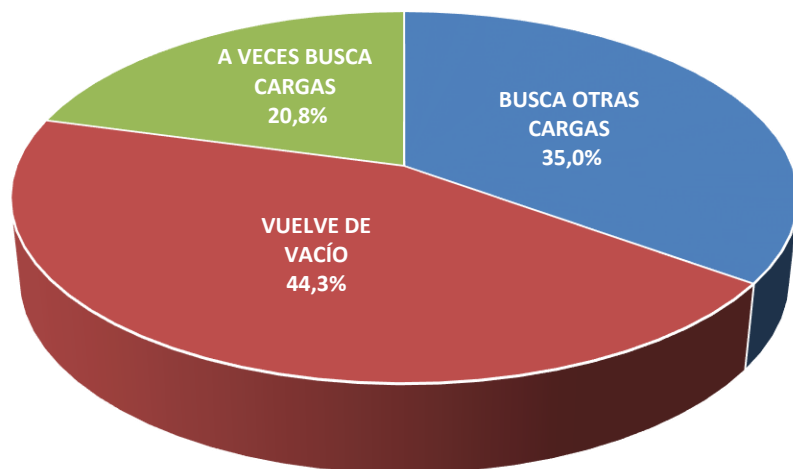




- En este apartado se analizarán los siguientes aspectos relacionados con los métodos utilizados por las empresas para la obtención de retornos:
 - Búsqueda de cargas en destino, o vueltas en vacío.
 - Realización de retornos en vacío aplicando precios inferiores a los de ida.
 - Momento de contratación del retorno.
 - Consideración de viajes triangulares o tan sólo retorno a punto de salida.
 - Tipología de clientes.

- ❑ Por lo general, **los vehículos vuelven de vacío globalmente en un 44,3% de las ocasiones**. Sólo en un **35,0% tratan de localizar otras cargas** para rentabilizar el trayecto; y sólo en un **20,8% suelen retornar a veces vacío y otras veces cargado**.
- ❑ Por ámbitos, es en el **modo internacional, con un 42%, donde más esfuerzo se dedica a localizar cargas de retorno**, frente a los **pesados nacionales con un 34%**.
- ❑ Los elevados porcentajes de retorno en ámbito nacional en general tienen su explicación en que en estos ámbitos, una parte importante de los viajes se contrata o en ida y vuelta o con los retornos en vacío (en este caso, los de corta distancia).
- ❑ En ámbitos geográficos internacionales, los porcentajes en vacío para carga general se ven distorsionados por los retornos en vacío de las especialidades, algunas de las cuales, como las cisternas de mercancías peligrosas, tienen retornos en vacío en ocasiones próximos al 100% (Clase 1, Clase 2, Clase 7 en especial).

¿BUSCA OTRAS CARGAS O VUELVE DE VACÍO?



POLÍTICA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE AUTORIZACIÓN

	TOTAL	BUSCA OTRAS CARGAS	VUELVE DE VACÍO	A VECES BUSCA CARGAS
NACIONAL	614	34%	50%	17%
INTERNACIONAL	132	42%	20%	39%
TOTAL	746	261	330	155

- En función del número de autorizaciones, se observa que las **empresas más grandes dedican mayor esfuerzo a localizar cargas de retorno para rentabilizar el trayecto**, buscando otras cargas en el 100% de los casos para empresas con más de 60 autorizaciones cuando el cliente sólo les ha garantizado la ida. En el caso de las empresas con entre **21 y 60 autorizaciones, en el 18% de los casos efectúa el trayecto de retorno en vacío.**
- Por su parte, las **empresas con una sola autorización y los segmentos de entre 2 y 20 de ellas, realizan un esfuerzo similar (34%) para localizar cargas de retorno, con resultados similares, pues cerca entre un 40% y un 51% vuelven en vacío.**

POLÍTICA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

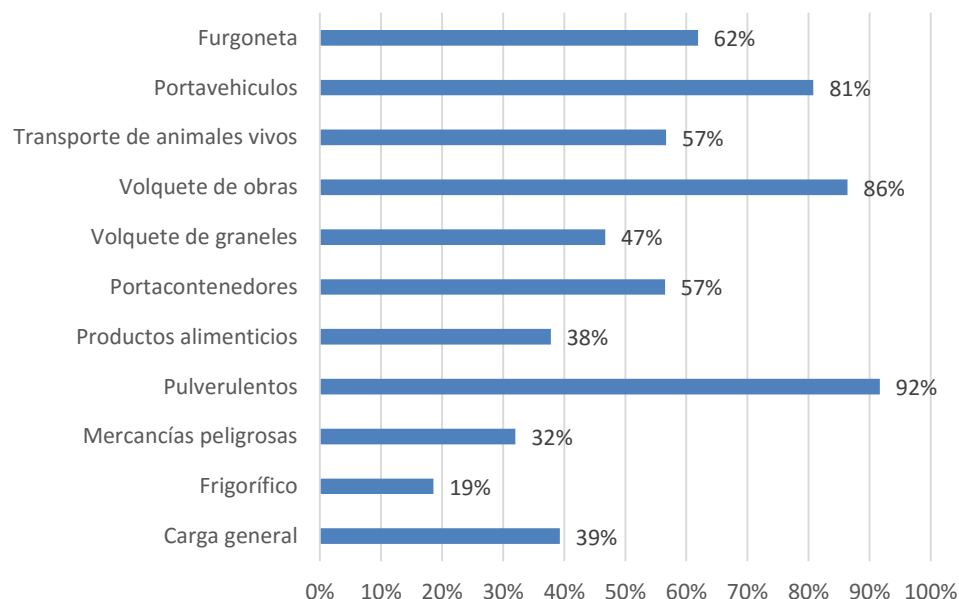
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
BUSCAS OTRAS CARGAS	34%	34%	34%	55%	100%
VUELVE DE VACÍO	40%	49%	51%	18%	0%
A VECES VUELVE DE VACÍO Y A VECES BUSCA CARGAS	25%	17%	16%	27%	0%
TOTAL	339	281	101	22	3

- Las empresas que **más esfuerzos dedican a buscar otras cargas para los viajes de retorno** son las de transporte de **frigoríficos (81,4%) y mercancías peligrosas (68%)**, por la dificultad de encontrarlas en estas especialidades.
- Por el contrario, las empresas de transporte de **pulverulentos, volquete de obras y portavehículos** son las que **menos buscan cargas de retorno**, presentando unos porcentajes del **8,3%, 13,6% y 19,2% respectivamente**, previsiblemente porque es inviable encontrar cargas de retorno.

POLÍTICA DE RETORNOS SEGÚN ESPECIALIDADES EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN NO ESTABLES

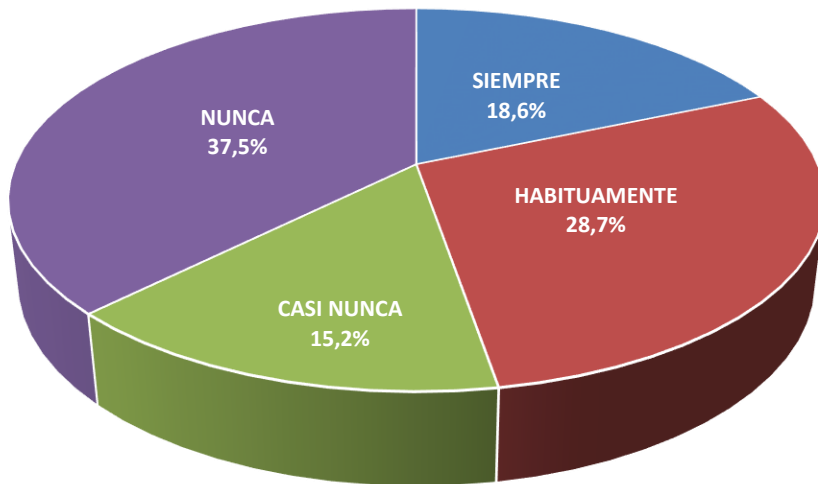
POLÍTICA DE RETORNOS	TOTAL	BUSCA OTRAS CARGAS	VUELVE DE VACÍO	A VECES BUSCA CARGA
ESPECIALIDAD	1119	37,2%	46,8%	16,0%
Carga general	614	40,2%	39,3%	20,5%
Frigorífico	59	52,5%	18,6%	28,8%
Mercancías peligrosas	25	36,0%	32,0%	32,0%
Pulverulentos	48	4,2%	91,7%	4,2%
Productos alimenticios	37	37,8%	37,8%	24,3%
Portacontenedores	23	17,4%	56,5%	26,1%
Volquete de graneles	30	26,7%	46,7%	26,7%
Volquete de obras	154	5,2%	86,4%	8,4%
Transporte de animales vivos	30	0,0%	56,7%	43,3%
Portavehículos	78	6,4%	80,8%	12,8%
Furgoneta	21	23,8%	61,9%	14,3%

MEDÍA DE RETORNOS EN VACÍO SEGÚN ESPECIALIDADES EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN NO ESTABLES



- Como ya se comentó en los capítulos relativos a los acuerdos de exclusividad y preferenciales, hay que señalar al respecto que el mercado establece diferentes tarifas para trayectos entre dos determinadas plazas en función del sentido del mismo, motivado por la facilidad o dificultad para conseguir retornos en las mismas, lo cual ya preestablece una política de precios en el sector que lleva implícita una política de descuentos por sentidos.
- Las respuestas obtenidas en relación a la fijación de los **precios de viajes de retorno**, muestran que estos son **siempre inferiores** a los de los viajes de ida **-18,6 % de las empresas-**, **nunca o casi nunca en un 52,7%**, mientras que **en un 28,7% suele ser habitual** un menor precio.
- En el **ámbito internacional el 23% de las empresas** siempre aplica **precios inferiores en los viajes de retorno** frente al 16% del ámbito nacional, mientras que el **porcentaje en que nunca o casi nunca aplican precios inferiores** es similar en ambos ámbitos con un **53%**.

¿REALIZA VIAJES DE RETORNO APLICANDO PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA?

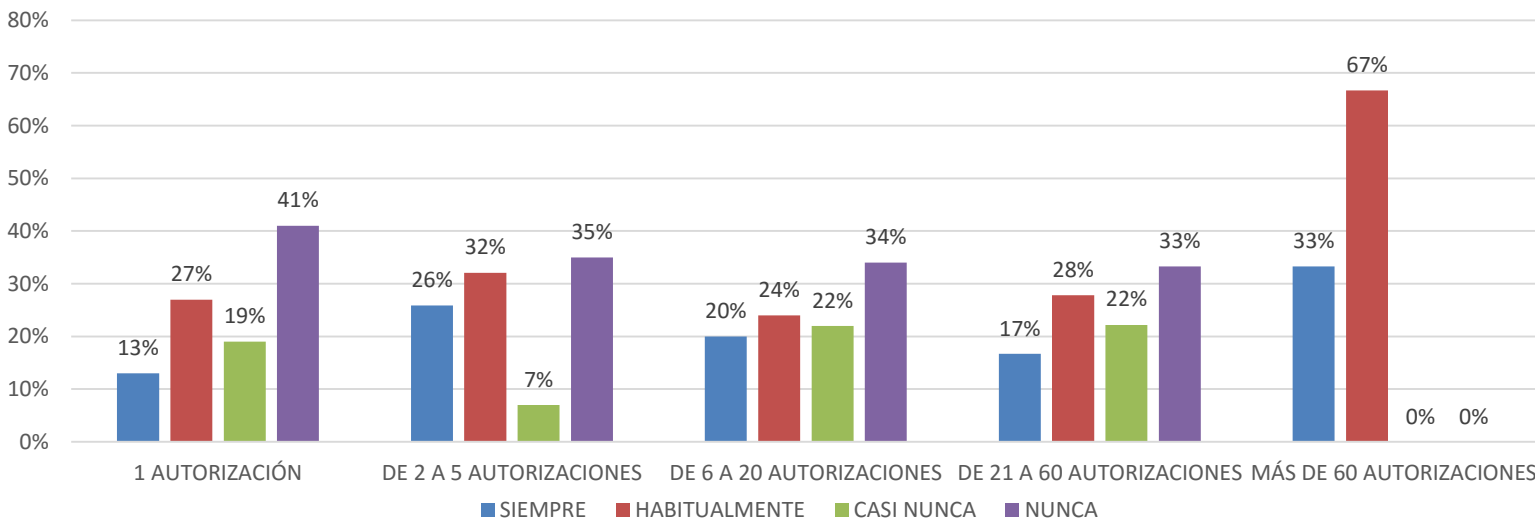


¿REALIZA VIAJES DE RETORNO APLICANDO PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA?

	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
SIEMPRE	18,6%	17,2%	22,6%
HABITUALMENTE	28,7%	30,2%	24,5%
CASI NUNCA	15,2%	15,0%	16,0%
NUNCA	37,5%	37,7%	36,8%
TOTAL	416	308	106

- ❑ **Cuanto mayor es el tamaño de la empresa más se recurre a la fijación de precios inferiores en los viajes de retorno** respecto a los de ida de forma habitual.
- ❑ Las **empresas de más de 60 autorizaciones** declaran realizar **habitualmente o siempre** viajes de retorno a **precios inferiores a los de ida en el 100%** de los casos, frente al **45% de las empresas entre 21 y 60 autorizaciones**. Por otra parte entre las empresas que poseen de **2 a 5 autorizaciones y 1 autorización** este porcentaje son del **58% y 40%** respectivamente.
- ❑ Debe resaltarse de nuevo que la escasez de respuestas de empresas de más de 60 autorizaciones (3 empresas) a esta pregunta hace poco representativa la muestra, y, por tanto, la respuesta.
- ❑ Con todo ello se puede concluir que **el tamaño de la empresa influye, en mediana medida en la fijación de precios en retorno inferiores a los de ida.**

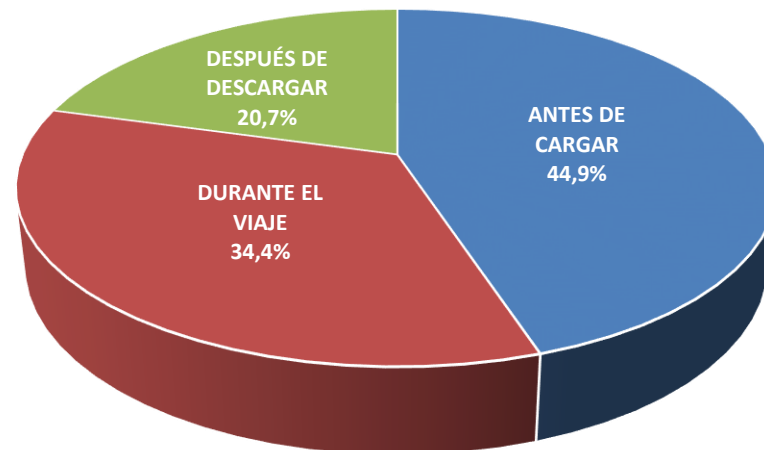
REALIZACIÓN DE VIAJES EN RETORNO APLICANDO PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA



	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
SIEMPRE	13%	26%	20%	17%	33%
HABITUALMENTE	27%	32%	24%	28%	67%
CASI NUNCA	19%	7%	22%	22%	0%
NUNCA	41%	35%	34%	33%	0%
TOTAL	202	143	50	18	3

- El 45% de las empresas entrevistadas contrata el retorno antes de cargar, el 34% durante el viaje y el 21% después de descargar.
- Los resultados obtenidos muestran que en el caso de las empresas que operan en el ámbito internacional son similares a las del ámbito nacional en cuanto al porcentaje de empresas que **contratan el retorno antes de cargar** (con un 45% y 46% respectivamente), y muy poco diferenciados (no más del 5% entre los distintos ámbitos) para el resto de casos.
- Las empresas de entre 6 y 20 autorizaciones son, junto con las de menos de 5 autorizaciones, las que **contratan el retorno antes de cargar con mayor frecuencia (54% y 45% respectivamente)**, mientras que las empresas de más de 20 autorizaciones son las que **contratan más carga de retorno durante el viaje con mayor frecuencia (39% para empresas entre 21 y 60 autorizaciones y del 67% para empresas con más de 60 autorizaciones)**. La contratación de retornos después de descargar es más frecuente en empresas con menor número de autorizaciones, 26% en empresas de 2 a 5 autorizaciones.

EN LOS VIAJES EN LOS QUE SÓLO LE GARANTIZAN LA IDA, ¿CUÁNDO CONTRATA EL RETORNO?



MOMENTO DE CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE RETORNO POR ÁMBITO DE TRABAJO

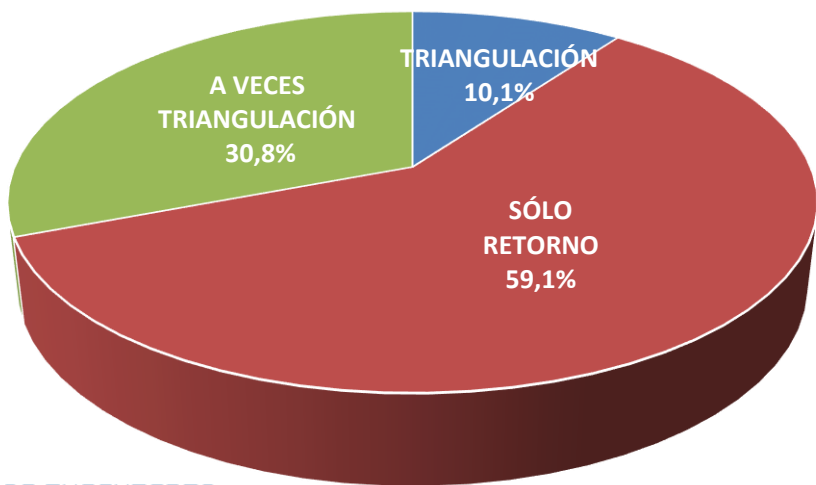
	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
ANTES DE CARGAR	44,9%	44,8%	45,3%
DURANTE EL VIAJE	34,4%	33,3%	37,7%
DESPUÉS DE DESCARGAR	20,7%	22,0%	17,0%
Total	416	310	106

MOMENTO DE CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE RETORNO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
ANTES DE CARGAR	45%	43%	54%	39%	33%
DURANTE EL VIAJE	36%	32%	32%	39%	67%
DESPUÉS DE DESCARGAR	19%	26%	14%	22%	0%
TOTAL	202	143	50	18	3

- El 60% de las empresas no considera la triangulación en su política de contratación de cargas, representando las que en mayor o menor medida tienen en cuenta la triangulación el 40%, de las cuales un 30% sólo recurre a ella ocasionalmente, mientras que el 10% restante lo hace habitualmente.
- Aún siendo predominante en todos los ámbitos las empresas que sólo consideran el retorno, las de ámbito nacional son las que algo más frecuentemente recurren a la triangulación (un 11% frente al 8% de las empresas de ámbito internacional).
- El análisis considerando la dimensión empresarial permite concluir que cuanto menor es la empresa, en mayor grado se considera sólo el retorno. A medida que aumenta el número de autorizaciones se incrementa el porcentaje de empresas que consideran las dos opciones planteadas.
- Las empresas que más recurren a la triangulación, siempre o de forma ocasional, son las que tienen entre 21 y 60 autorizaciones alcanzando un 72% de la muestra.
- En un segundo nivel quedan las empresas que tienen entre una autorización, de 2 a 5 y entre 6 y 20, con un 37%, 41% y 46% respectivamente.
- Finalmente, el 33% de las empresas que poseen más de 60 autorizaciones (muestra poco representativa) no consideró la triangulación, o lo hizo conjuntamente con la posibilidad del de retorno en el 67% de los casos.

¿CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN O SÓLO EL RETORNO?



POLÍTICA DE GESTIÓN DE VIAJES DE RETORNO POR ÁMBITO DE TRABAJO

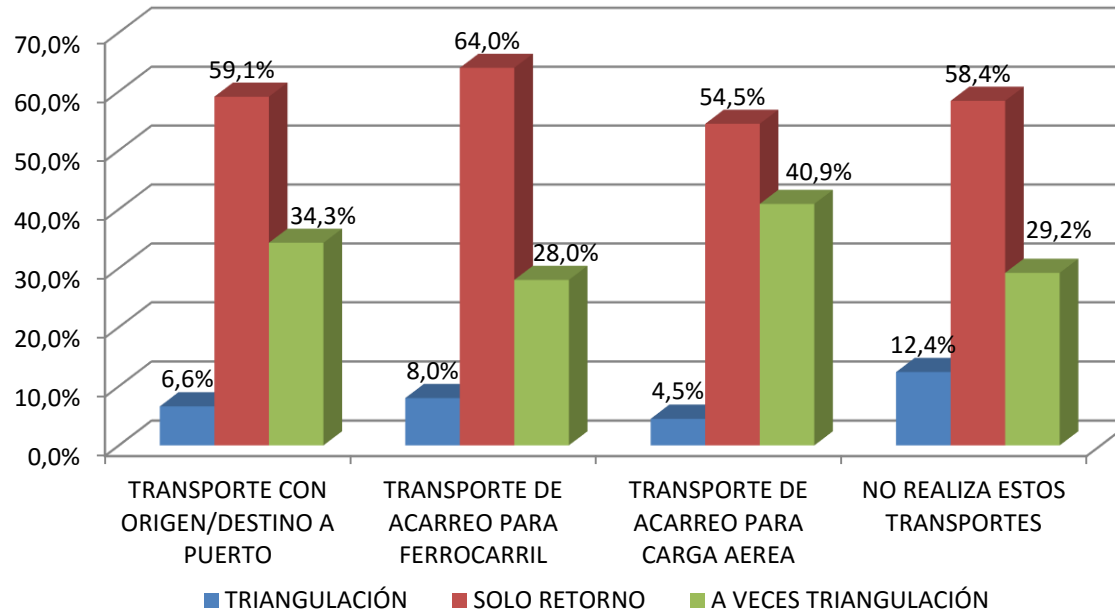
	TOTAL	TRIANGULACIÓN	SÓLO RETORNO	A VECES TRIANGULACIÓN
NACIONAL	310	10,98%	59,98%	29,05%
INTERNACIONAL	106	7,50%	56,60%	35,80%
TOTAL	416	10,09%	59,11%	30,78%

POLÍTICA DE GESTIÓN DE VIAJES DE RETORNO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Nº AUTORIZACIONES	TOTAL	TRIANGULACIÓN	SÓLO RETORNO	A VECES TRIANGULACIÓN
1	202	12,90%	63,40%	23,80%
De 2 a 5	143	5,60%	59,40%	35,00%
De 6 a 20	50	12,00%	54,00%	34,00%
De 20 a 60	18	11,10%	27,80%	61,10%
Más de 60	3	0,00%	33,30%	66,70%
TOTAL	416	12,90%	63,40%	23,80%

- Entre las empresas que realizan transporte intermodal, el porcentaje de ellas que más recurre a la triangulación son las que **realizan acarreos para carga aérea (45,4%)** seguidas de las empresas que realizan **intermodalidad carretera-marítimo (40,9%)**, y las que empresas que realizan **acarreos para ferrocarril (36%)**.

EN FUNCIÓN DEL TIPO DE INTERMODALIDAD, ¿CONSIDERA LA TRIANGULACIÓN?



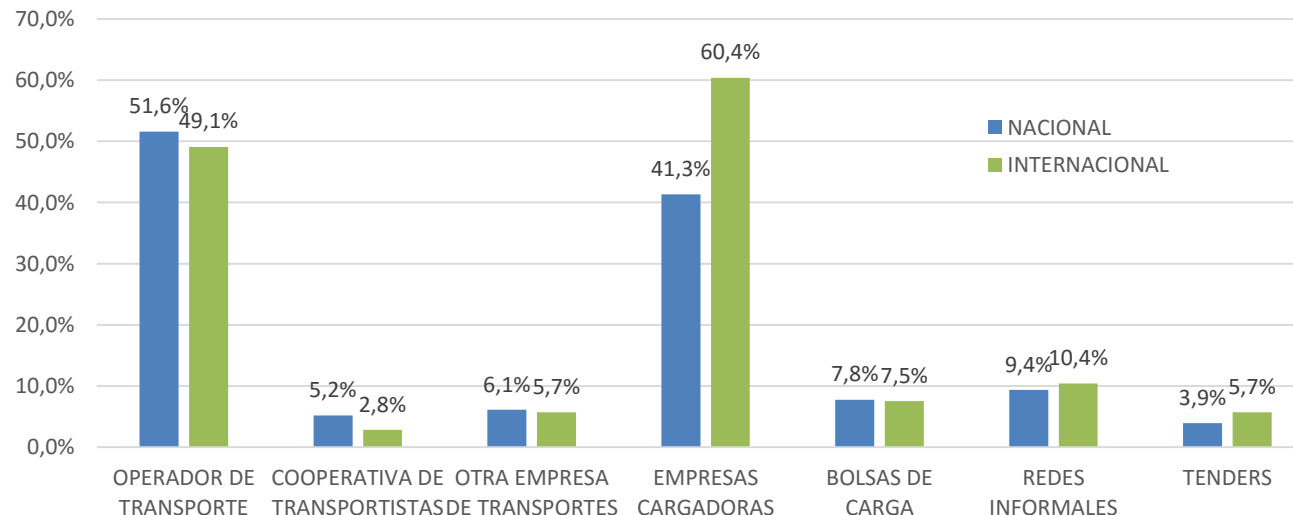
	TOTAL	TRANSPORTE CON ORIGEN/DESTINO A PUERTO	TRANSPORTE DE ACARREO PARA FERROCARRIL	TRANSPORTE DE ACARREO PARA CARGA AEREA	NO REALIZA ESTOS TRANSPORTES
TRIANGULACIÓN	42	6,6%	8,0%	4,5%	12,4%
SOLO RETORNO	246	59,1%	64,0%	54,5%	58,4%
A VECES TRIANGULACIÓN	128	34,3%	28,0%	40,9%	29,2%
TOTAL	416	126	23	20	246

- En términos generales, las **empresas cargadoras** y los **operadores de transporte** son los **agentes más utilizados para la obtención de cargas** de retorno, en un 46% y 52% respectivamente. A través de otras empresas de transportes y de redes informales, las empresas de transporte consiguen cargas de retorno en un 6% y 9% respectivamente. Por otra parte las empresas que recurren a bolsas de carga representan el 8%, mientras que el porcentaje que obtienen a través de cooperativas, y sociedades de comercialización es mínimo.
- Respecto al ámbito de trabajo, las **empresas cargadoras** adquieren mayor relevancia para la contratación de retornos entre las empresas de **ámbito internacional** con un 60%. Si se considera a los **operadores de transporte**, estos tienen mayor peso en las empresas de **ámbito nacional**, alcanzando el 51,6% de las empresas.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE CONTRATAN LOS VIAJES DE RETORNO SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN NO ESTABLES

	NACIONAL	INTERNACIONAL
OPERADOR DE TRANSPORTE	51,6%	49,1%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	5,2%	2,8%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	2,0%	0,0%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	6,1%	5,7%
EMPRESAS CARGADORAS	41,3%	60,4%
BOLSAS DE CARGA	7,8%	7,5%
OTRAS ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	1,3%	0,9%
REDES INFORMALES	9,4%	10,4%
TENDERS	3,9%	5,7%
CENTROS DE INFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE CARGAS	0,3%	1,9%
OTROS SISTEMAS	6,8%	2,8%
TOTAL	310	106

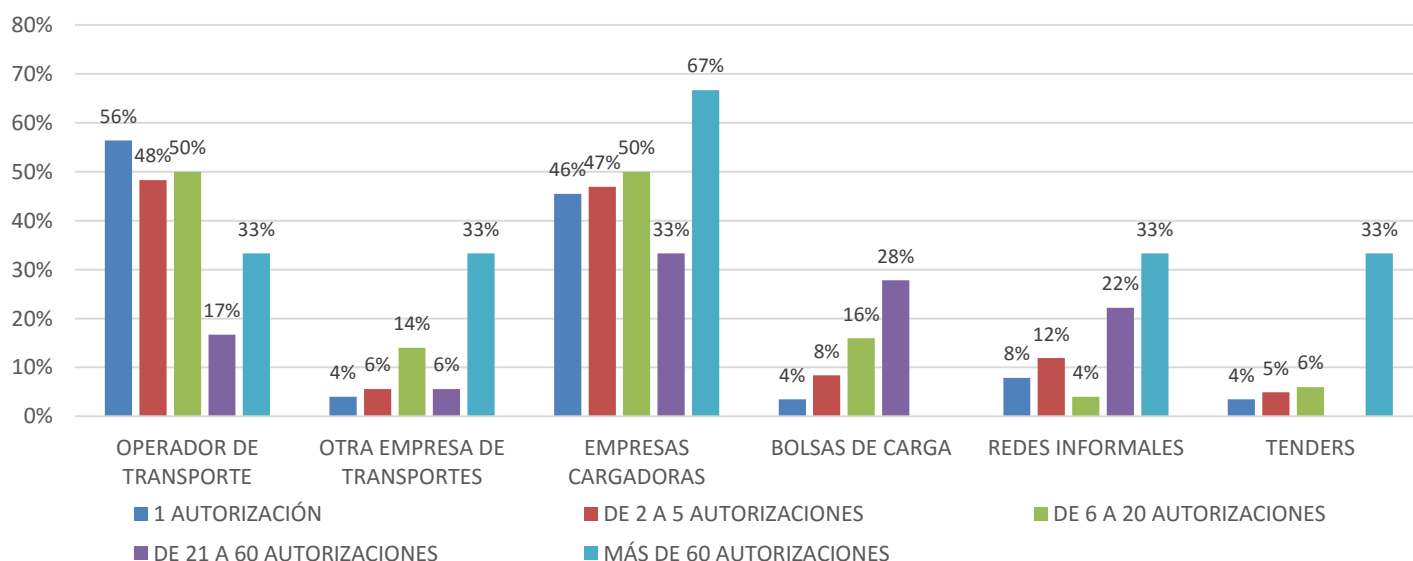
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE SE ACUERDAN LOS VIAJES DE RETORNO Y EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO



- Con independencia del tamaño de la empresa, las **empresas cargadoras y los operadores de transporte son los agentes más utilizados** para la obtención de cargas de retorno.
- En el caso de las empresas con entre **21 y 60 autorizaciones** son relevantes los pesos del recurso a **bolsas de carga y redes informales**, con un **28% y 22%**, y algo menos la utilización de sociedades de comercialización, un 17%.
- La **utilización de otras empresas de transporte** se destaca en **empresas con más de autorizaciones**, (un 33% de las empresas), y algo menos en las empresas con entre **6 a 20 autorizaciones** (un 14%).
- Finalmente, es característico de las **empresas más grandes** (más de 60 autorizaciones) la consideración de **otras asociaciones de empresarios, redes informales y tenders**, en un **33%** de las empresas para cada caso.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE ACUERDAN LOS VIAJES DE RETORNOS Y EN FUNCIÓN DEL NÚMERO DE AUTORIZACIONES

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
OPERADOR DE TRANSPORTE	56%	48%	50%	17%	33%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	6%	3%	4%	6%	0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	2%	0%	0%	17%	0%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	4%	6%	14%	6%	33%
EMPRESAS CARGADORAS	46%	47%	50%	33%	67%
BOLSAS DE CARGA	4%	8%	16%	28%	0%
OTRAS ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	2%	1%	0%	0%	33%
REDES INFORMALES	8%	12%	4%	22%	33%
TENDERS	4%	5%	6%	0%	33%
OTROS SISTEMAS	1%	1%	2%	0%	0%
TOTAL	202	143	50	18	3



- El 80% de las empresas trabaja con acuerdos verbales frente al 20% que están formalizados.
- Los acuerdos escritos tienen más peso en el ámbito internacional, con un 27% frente al 18% del nacional.
- En cuanto al número de autorizaciones, la formalización de acuerdos por escrito es creciente con el aumento del tamaño de las empresas, con un máximo del 69% en empresas con entre 21 y 60 autorizaciones.
- En empresas con una autorización, los acuerdos por escrito se limitan al 10% de las empresas.

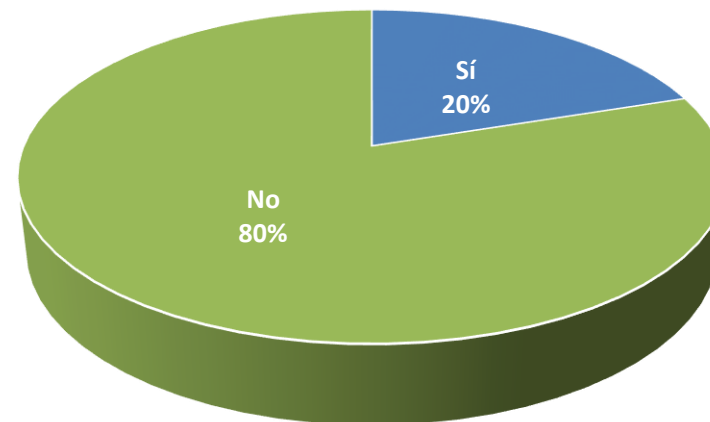
CONTRATOS FORMALIZADOS POR ESCRITO POR ÁMBITO DE TRABAJO

	TOTAL	ESCRITO	VERBAL
NACIONAL	704	18%	82%
INTERNACIONAL	157	27%	73%
TOTAL	861	20,0%	80,0%

CONTRATOS FORMALIZADOS POR ESCRITO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

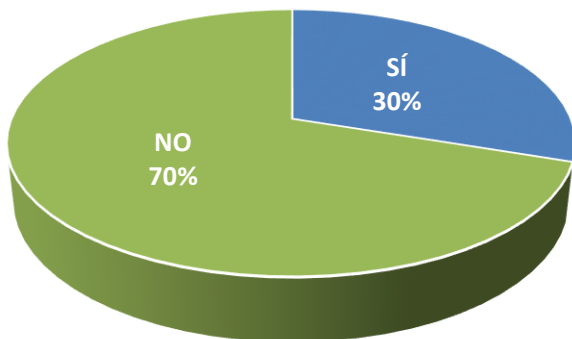
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
ESCRITO	10%	22%	34%	69%	40%
VERBAL	90%	78%	66%	31%	60%
TOTAL	386	326	115	29	5

FORMALIZACIÓN DE CONTRATOS POR ESCRITO



- El **30%** de las empresas consultadas, consideran que **están capacitadas para realizar un mayor número de kilómetros** en carga de los que realizan en la actualidad, frente al 70% que declara no tener capacidad excedentaria.
- En el ámbito **internacional un 33%** de las empresas considera que puede realizar mayor número de kilómetros en carga de los realizados actualmente, frente al **29%** de las empresas de ámbito **nacional**.

¿PODRÍA REALIZAR UN MAYOR NÚMERO DE KILÓMETROS ANUALES EN CARGA DE LOS QUE REALIZA ACTUALMENTE

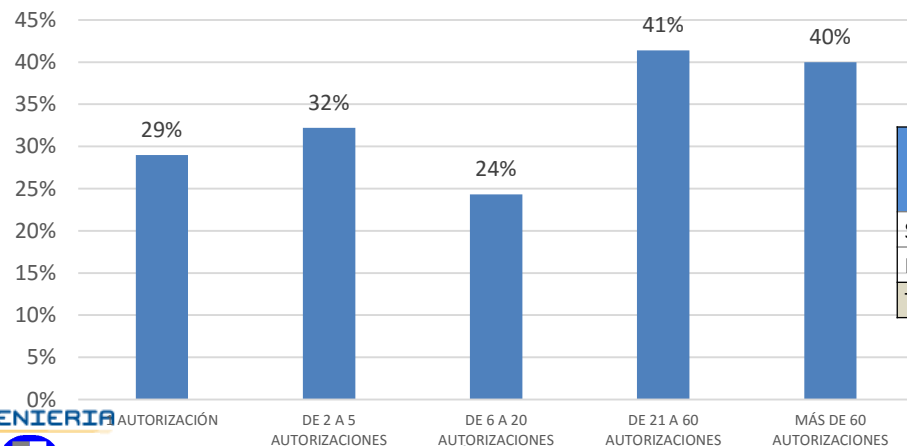


PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE CONSIDERA PODER REALIZAR MAYOR N° DE KILOMETROS EN CARGA SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
SI	30%	29%	33%
NO	70%	71%	67%
TOTAL	861	704	157

- Considerando el número de autorizaciones, las conclusiones sobre la capacidad excedentaria no muestran variaciones significativas debido a que ésta ronda el **30%** con independencia del número de autorizaciones que posea la empresa.

PORCENTAJES DE EMPRESAS QUE CONSIDERA PODER REALIZAR MAYOR N° DE KILÓMETROS EN CARGA SEGÚN EL N° DE AUTORIZACIONES

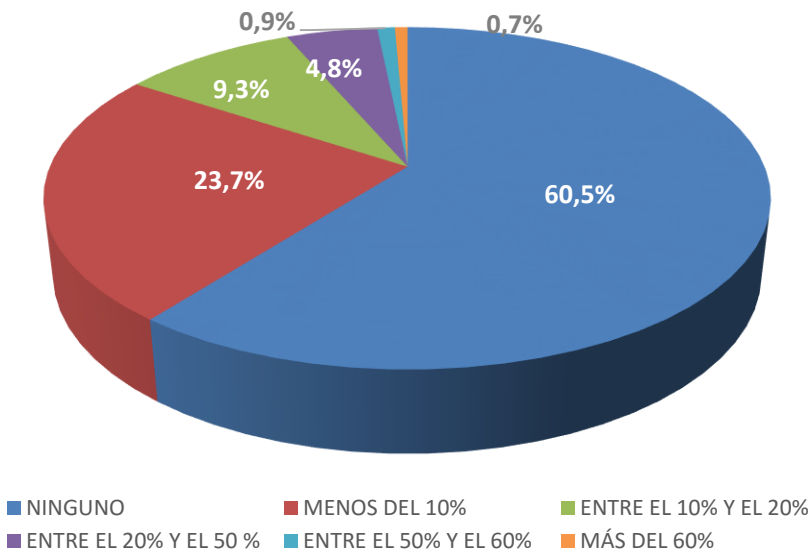


PORCENTAJES DE EMPRESAS QUE CONSIDERA PODER REALIZAR MAYOR N° DE KILÓMETROS EN CARGA SEGÚN EL N° DE AUTORIZACIONES

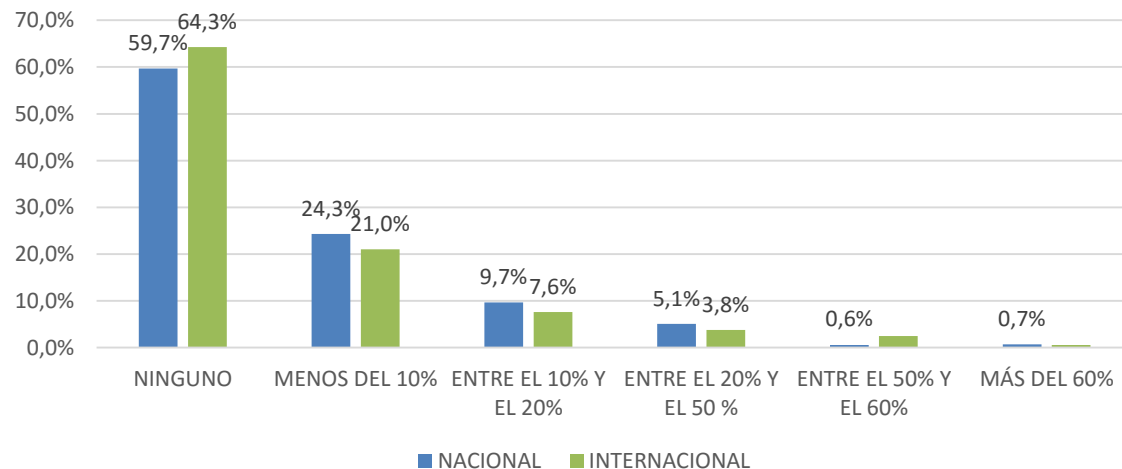
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
SÍ	29%	32%	24%	41%	40%
NO	71%	68%	76%	59%	60%
TOTAL	386	326	115	29	5

- El 61% de las empresas de transporte no utiliza la colaboración de otros transportistas para atender las demandas de transportes recibidas de sus clientes, suponiendo esta colaboración menos del 10% en el 24% de las empresas consultadas.
- Según el ámbito de trabajo, es en el ámbito nacional donde mayor número de empresas (un 40%) recurren a la colaboración en mayor o menor medida para atender sus puntas de demanda, mientras en el ámbito internacional este valor cae al 36%.

PORCENTAJES DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN ÁMBITO



PORCENTAJES DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN ÁMBITO

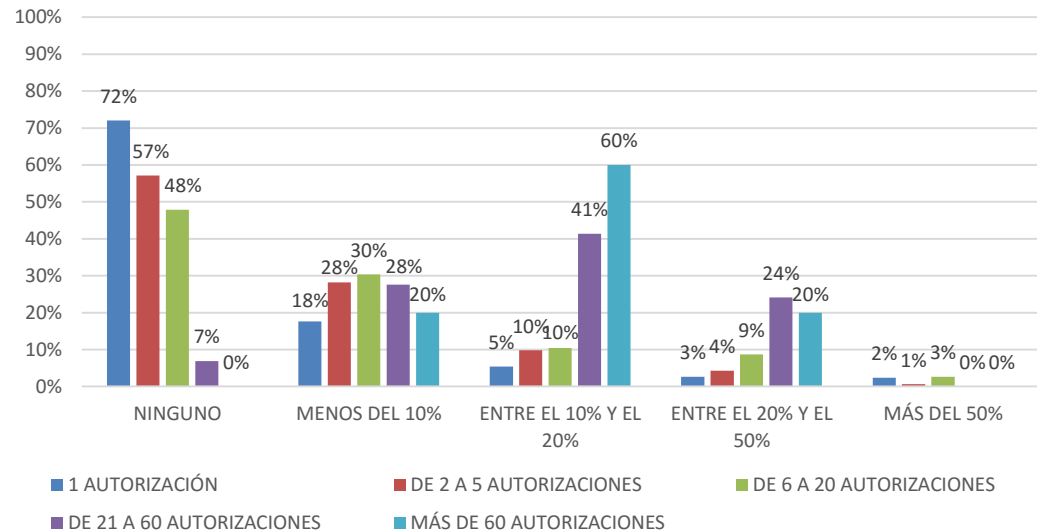


PORCENTAJES DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN ÁMBITO

	TOTAL	NINGUNO	MENOS DEL 10%	ENTRE EL 10% Y EL 20%	ENTRE EL 20% Y EL 50%	ENTRE EL 50% Y EL 60%	MÁS DEL 60%
TOTAL	861	60,50%	23,70%	9,30%	4,84%	0,94%	0,68%
NACIONAL	704	59,66%	24,31%	9,68%	5,07%	0,59%	0,69%
INTERNACIONAL	157	64,30%	21,00%	7,60%	3,80%	2,50%	0,60%

- Atendiendo al número de autorizaciones, **un 72% las empresas con una autorización afirman no utilizar ninguna fórmula de colaboración con otras empresas** para atender sus demandas de transporte, este porcentaje **se reduce a medida que aumenta el número de autorizaciones**, llegando al 7% para empresas con entre 21 y 60 autorizaciones.
- Un 18% de las empresas de una autorización colaboran con otras empresas en un porcentaje inferior al 10%, esta opción es utilizada más al aumentar el número de autorizaciones, rondando el 30% en empresas con entre 21 y 60 autorizaciones..

PORCENTAJE DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA

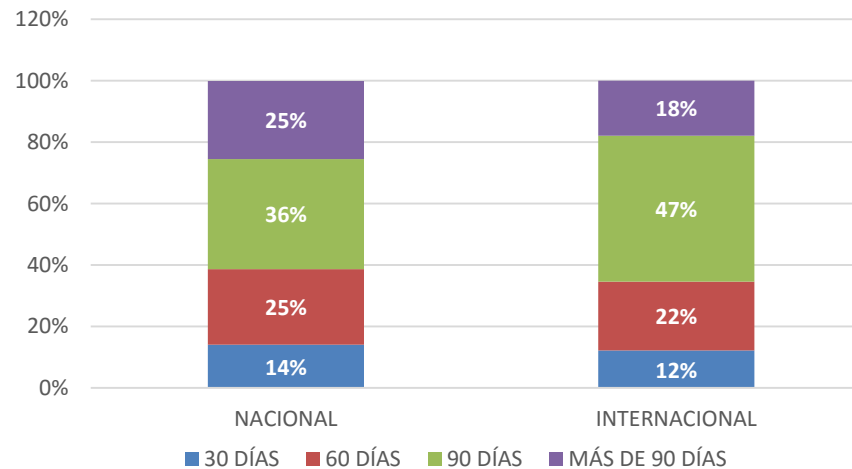


PORCENTAJE DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA

	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
NINGUNO	72%	57%	48%	7%	0%
MENOS DEL 10%	18%	28%	30%	28%	20%
ENTRE EL 10% Y EL 20%	5%	10%	10%	41%	60%
ENTRE EL 20% Y EL 50 %	3%	4%	9%	24%	20%
MÁS DEL 50%	2%	1%	3%	0%	0%
TOTAL	386	326	115	29	5

- El plazo habitual de cobro para un 39% de las empresas de ámbito nacional es igual o inferior a los 60 días, reduciéndose este porcentaje a 34% en el ámbito internacional.
- Un 36% de las empresas de ámbito nacional cobra en un plazo que oscila entre los 60 y 90 días, incrementándose considerablemente en el ámbito internacional hasta el 47%. En todo caso, el 61% de las empresas de ámbito nacional y el 65% de las empresas internacionales cobra a más de 60 días, contra lo dispuesto en la ley 15/2010.

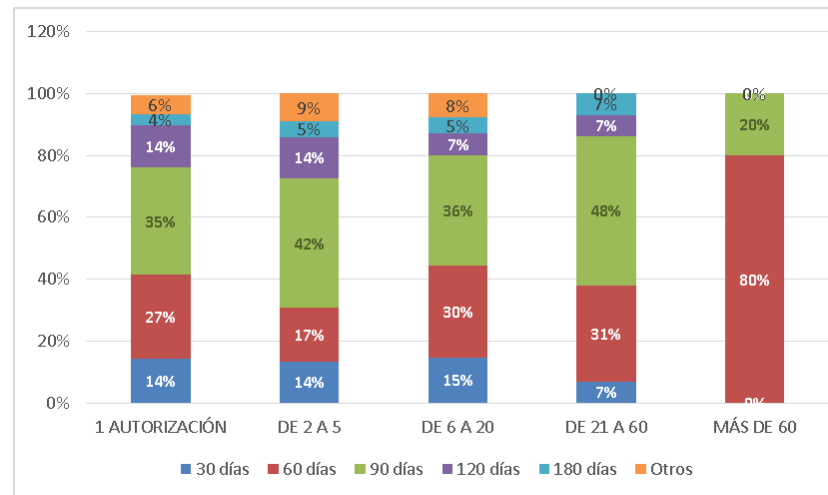
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y ÁMBITO DE TRABAJO



Período de Cobro	NACIONAL	INTERNACIONAL
30 DÍAS	14%	12%
60 DÍAS	25%	22%
90 DÍAS	36%	47%
120 DÍAS	13%	9%
180 DÍAS	5%	3%
OTROS	7%	6%
TOTAL	704	157

- En general se observa que el período de cobro de las empresas que operan sin acuerdos estables es más reducido que aquellas que lo hacen con dicho tipo de acuerdos.
- En cualquier caso, según el tamaño empresarial se observa que a medida que aumenta el número de autorizaciones por empresas se acortan sus períodos de cobro debido al mayor poder de presión que ésta ejercen, situándose en menos de 90 días para empresas de más de 60 autorizaciones para el 100% de estas empresa y el 86% para empresas con entre 21 y 60 autorizaciones.
- Aun así, los cobros a menos de 30 días se concentran, hasta en un 15 % como máximo, en empresas con menos de 20 autorizaciones, aunque en estas mismas empresas son las que mayor porcentaje de cobros a más de 90 días tienen, con valores entre el 20% y el 28%.

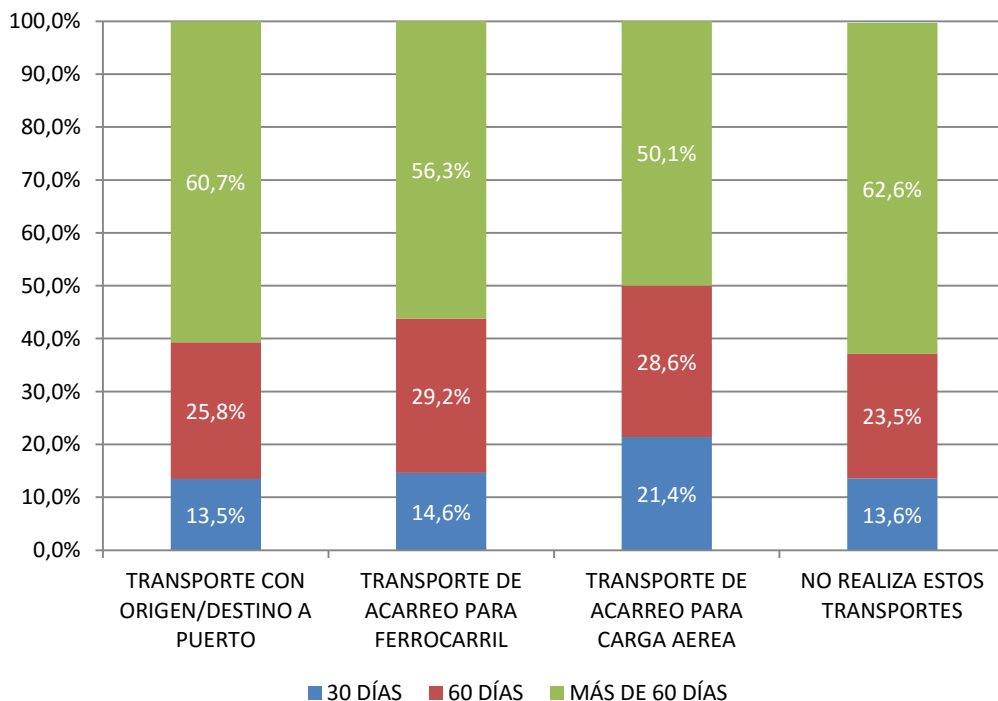
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y NÚMERO DE AUTORIZACIONES



	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
30 DÍAS	14%	14%	15%	7%	0%
60 DÍAS	27%	17%	30%	31%	80%
90 DÍAS	35%	42%	36%	48%	20%
120 DÍAS	14%	14%	7%	7%	0%
180 DÍAS	4%	5%	5%	7%	0%
OTROS	6%	9%	8%	0%	0%
TOTAL	386	326	115	29	5

- Dentro de las empresas que presentan algún tipo de transporte intermodal, el **60,7%** de las empresas que realizan transporte con origen-destino a puerto cobran en períodos superiores a los **60 días**.
- En término medio, las empresas que realizan los **acarreo por carretera para el modo aéreo** son las que antes cobran, así un **50%** de las mismas tienen plazos de cobro inferiores a los **60 días**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL TIPO DE INTERMODALIDAD

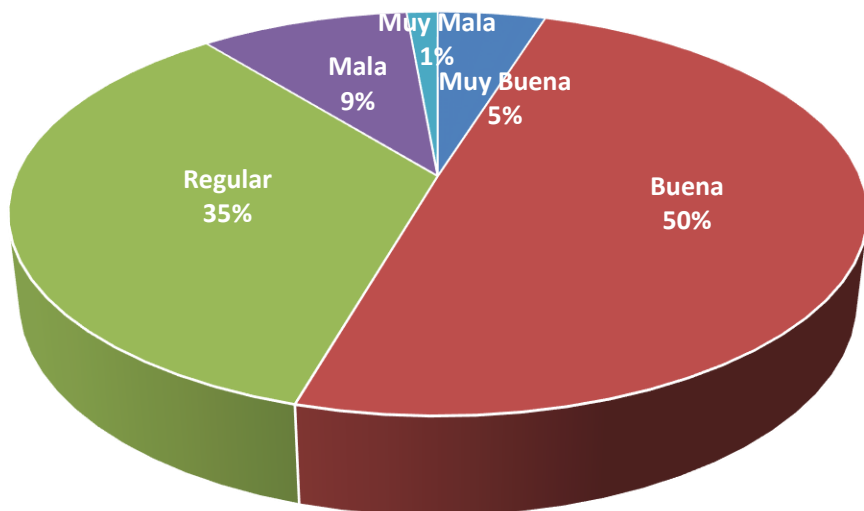


DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL PLAZO DE COBRO Y EL TIPO DE INTERMODALIDAD

	TOTAL	TRANSPORTE CON ORIGEN/DESTINO A PUERTO	TRANSPORTE DE ACARREO PARA FERROCARRIL	TRANSPORTE DE ACARREO PARA CARGA AEREA	NO REALIZA ESTOS TRANSPORTES
30 DÍAS	118	13,5%	14,6%	21,4%	13,6%
60 DÍAS	209	25,8%	29,2%	28,6%	23,5%
90 DÍAS	327	38,6%	31,3%	39,3%	37,5%
120 DÍAS	107	10,5%	12,5%	3,6%	13,3%
180 DÍAS	39	4,1%	2,1%	3,6%	4,7%
OTROS	61	7,5%	10,4%	3,6%	7,1%
TOTAL	861	249	45	26	541

- Al igual que con los sistemas de comercialización exclusivos o preferenciales, para analizar la valoración realizada por las empresas, en relación a los sistemas de comercialización no estables, se ha empleado una escala de 1 (muy mala) a 5 (muy buena).
- Así, la **valoración** realizada por las empresas, **aún siendo positiva, es peor que la realizada por las empresas con acuerdos exclusivos o preferenciales**. Un **54% de las mismas considera su sistema de comercialización bueno o muy bueno, frente al 35% que lo considera regular y 11% lo considera malo o muy malo**.
- Las empresas que operan en el **ámbito internacional, valoran ligeramente peor estos sistemas de comercialización**, así un 13% de las mismas lo consideran malo o muy malo y un 36% regular, frente a valores del 10% y 35% respectivamente en el ámbito nacional.
- A medida que **aumenta el tamaño de la empresa, la política de comercialización de las empresas basada en sistemas no estables, obtiene mejores resultados de la evaluación realizada**, siendo considerada como **buena o muy buena por el 100% de las empresas con más de 60 autorizaciones y del 76 % en empresas con entre 21 y 60 autorizaciones**

AUTOEVALUACIÓN EN CUANTO A LA OBTENCIÓN DE CARGAS DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN NO ESTABLES



VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN NO ESTABLES SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

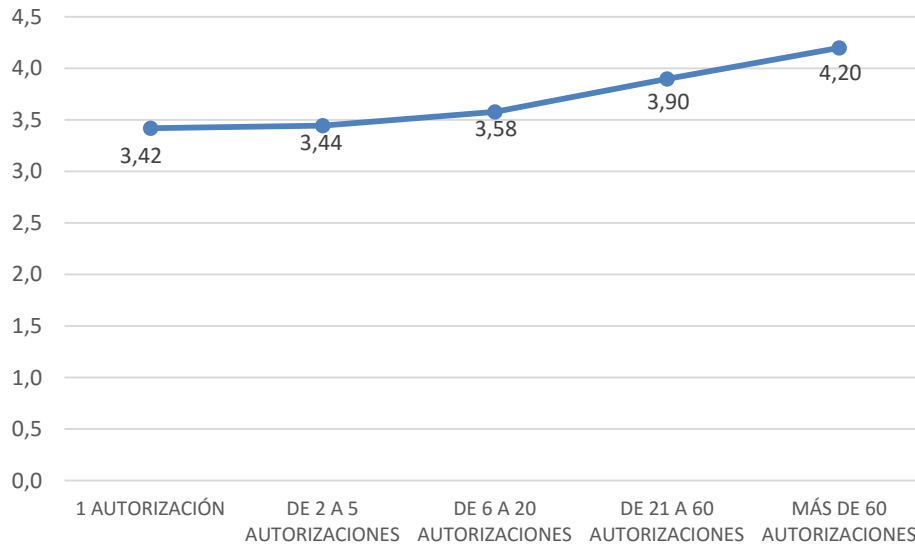
	TOTAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
MUY BUENA	4,9%	5,1%	3,8%
BUENA	49,6%	50,3%	46,5%
REGULAR	34,7%	34,5%	35,7%
MALA	9,4%	8,8%	12,1%
MUY MALA	1,4%	1,3%	1,9%
TOTAL	861	704	157

VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN NO ESTABLES SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

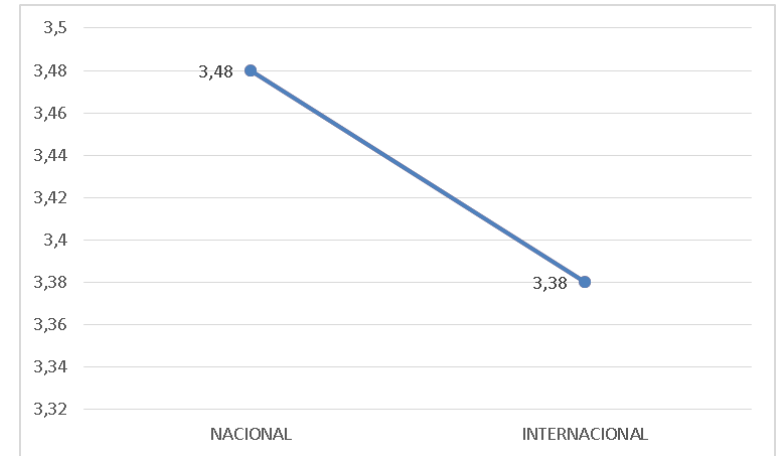
	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	DE 6 A 20 AUTORIZACIONES	DE 21 A 60 AUTORIZACIONES	MÁS DE 60 AUTORIZACIONES
MUY BUENA	4%	5%	4%	14%	20%
BUENA	47%	49%	57%	62%	80%
REGULAR	37%	34%	33%	24%	0%
MALA	10%	11%	5%	0%	0%
MUY MALA	2%	2%	1%	0%	0%
TOTAL	386	326	115	29	5

- A medida que se amplía el ámbito geográfico de actuación disminuye la **autoevaluación** realizada sobre el sistema de comercialización empleado por las empresas
- Por otro lado, mientras que la **dimensión empresarial se incrementa, se incrementa la satisfacción de las empresas sobre el sistema de comercialización empleado.**
- Entre las empresas que realizan transporte intermodal, la **mejor valoración de los sistemas de comercialización no estables** corresponde a aquellas que realizan por **carretera los acarreos en el transporte aéreo (3,54)**, seguida de las que realizan transporte **intermodal carretera-marítimo (3,47)** y por último el **transporte carretera-ferrocarril (3,45)**.

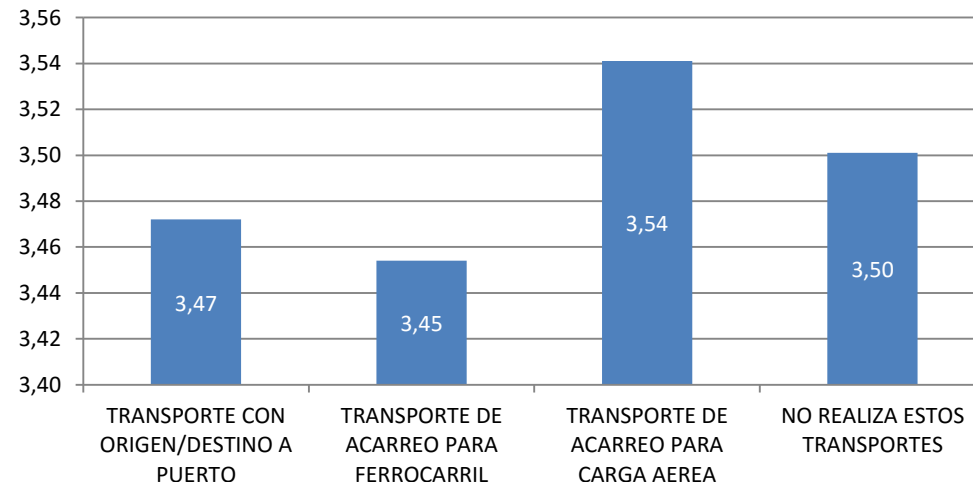
VALORACIÓN MEDIA DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENCIALES SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL



VALORACIÓN MEDIA DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO



VALORACIÓN MEDIA DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN SEGÚN EL TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL UTILIZADO





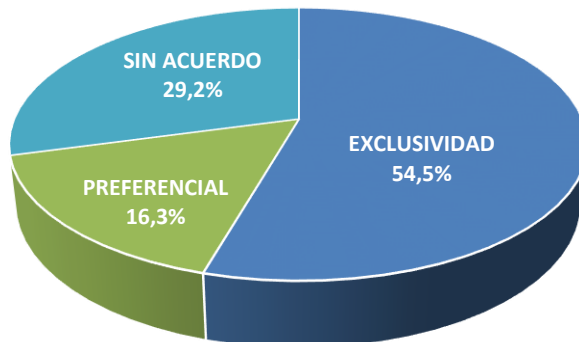
6. Sistemas de Comercialización. Transporte ligero

- El **54,4%** de las empresas encuestadas operan bajo un sistema de **comercialización exclusiva** y otro **16,3%** utilizan **acuerdos preferenciales**. Únicamente el **29,2%** de las empresas afirma que trabaja **sin ningún tipo de acuerdos**.
- Se puede observar que **la diferencia entre acuerdos en exclusividad y preferenciales disminuye cuanto mayor es el número de autorizaciones**, aproximándose dichos porcentajes. De esta manera, la diferencia en las empresas con una sola autorización entre ambas modalidades es de 41 puntos (57%-16%), de 2 a 5 se sitúa en una diferencia de 33 puntos (49%-16%) y finalmente de más de 6 se registran tan solo 9 puntos (41%-32%).
- En cuanto a la situación **“sin acuerdo”** la **tendencia es de relativo mantenimiento para todos los tamaños de empresa**.
- Se observa además que **en presencia de acuerdos de exclusividad las empresas reservan prácticamente toda su flota para el cumplimiento de los mismos**.

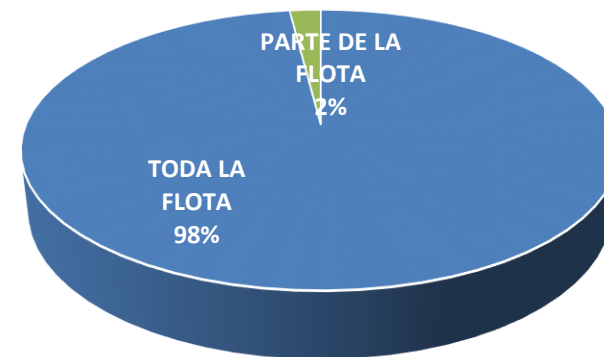
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS SEGÚN SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
EXCLUSIVIDAD	54,4%	57%	49%	41%
PREFERENCIAL	16,3%	16%	16%	32%
SIN ACUERDO	29,2%	28%	35%	27%
TOTAL	1477	1072	368	37

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN



DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE LA FLOTA COMPROMETIDA EN LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD





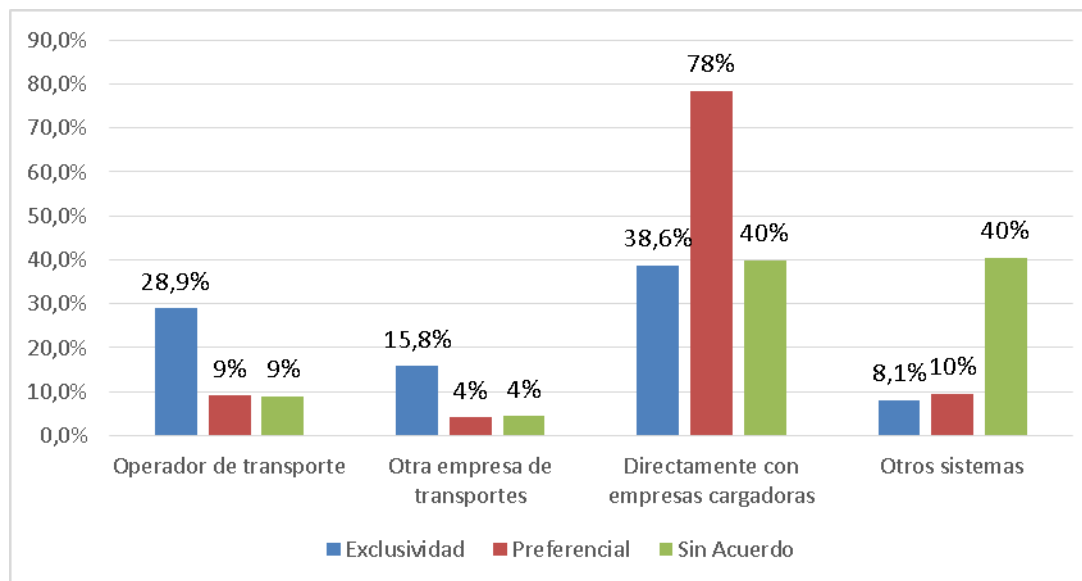
- El cuadro adjunto muestra la distribución de las empresas en función de los tipos de clientes para los cuales trabaja.
- A nivel global, destacan las **empresas cargadoras** que representan cerca del **46%** del total de clientes de las empresas de transporte ligero. Un **20%** con **operadores de transporte** y el resto se encuentra distribuido entre otros sistemas.
- Considerando la estabilidad de los sistemas de comercialización, son las empresas que operan bajo **condiciones preferentes** las que trabajan en mayor medida para **empresas cargadoras (78%)**.
- Por otra parte, **tomando en cuenta el número de autorizaciones son las empresas con más de 6 autorizaciones las que más trabajan tanto con empresas cargadoras como con operadores, con un 56% y 25% respectivamente**, pero seguidas de las empresas con una autorización (con un 47% y un 21% respectivamente), por lo que no hay variaciones entre el tamaño de la empresa y el trabajo con estos dos tipos de cliente.
- Para el resto de tipologías de clientes, se opta por recurrir a **cooperativas y sociedades comercializadoras, siendo realizado por empresas más grandes, con porcentajes del 11% y del 9% respectivamente**. También para estas empresas más grandes destaca entre sus clientes **otras empresas de transporte, en un 14%**.
- El recurso como cliente de **sociedades comercializadoras, se da principalmente en empresas grandes con contratos preferenciales o en exclusiva**.
- La utilización de **redes informales es propia de empresas que operan sin contratos estables, con porcentajes ligeramente más elevados para empresas grandes (22%) que pequeñas (15%)**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTES Y DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

TOTAL TIPO CLIENTE	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	1476	1072	368	37
EMPRESAS CARGADORAS	46%	47%	41%	56%
OPERADOR DE TRANSPORTE	20%	21%	17%	25%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	3%	3%	3%	12%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	11%	11%	10%	14%
OTROS SISTEMAS	19%	17%	27%	6%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	5%	5%	5%	0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	2%	2%	2%	9%
BOLSAS DE CARGA	2%	2%	1%	0%
REDES INFORMALES	6%	5%	8%	6%
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
EMPRESAS CARGADORAS	39%	36%	46%	38%
OPERADOR DE TRANSPORTE	29%	29%	28%	38%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	5%	5%	4%	6%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	16%	16%	14%	19%
OTROS SISTEMAS	10%	9%	13%	0%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	5%	5%	4%	0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	2%	2%	3%	13%
BOLSAS DE CARGA	1%	1%	0%	0%
REDES INFORMALES	1%	1%	1%	0%
PREFERENTE	241	170	60	11
EMPRESAS CARGADORAS	78%	83%	65%	82%
OPERADOR DE TRANSPORTE	9%	9%	10%	0%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	2%	1%	7%	0%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	4%	3%	5%	18%
OTROS SISTEMAS	10%	6%	23%	0%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	5%	5%	4%	0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	2%	2%	3%	13%
BOLSAS DE CARGA	1%	1%	0%	0%
REDES INFORMALES	1%	1%	1%	0%
SIN ACUERDO	432	295	127	10
EMPRESAS CARGADORAS	40%	47%	23%	56%
OPERADOR DE TRANSPORTE	9%	10%	6%	33%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	1%	1%	1%	33%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	4%	4%	6%	0%
OTROS SISTEMAS	41%	38%	48%	22%
ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	4%	4%	5%	0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	1%	2%	0%	0%
BOLSAS DE CARGA	5%	7%	2%	0%
REDES INFORMALES	17%	15%	22%	22%

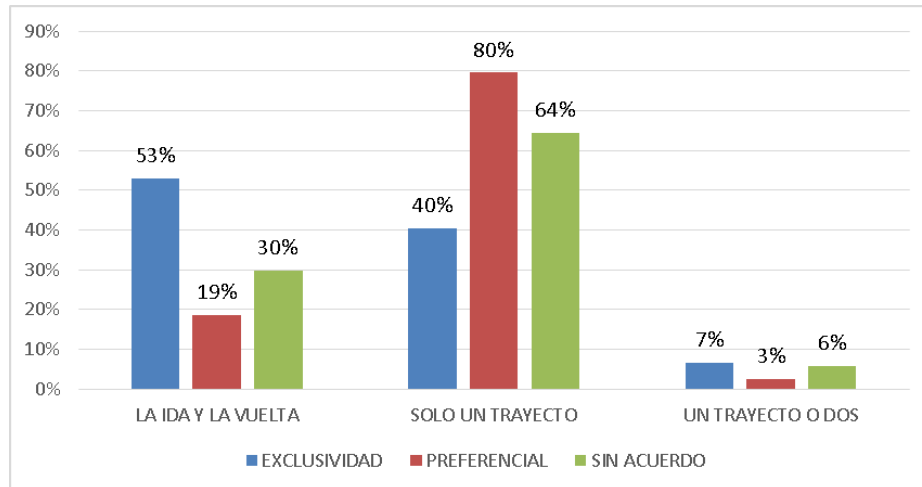
- Las empresas cargadoras destacan como tipo de cliente por encima del resto. Casi un 80% de los acuerdos preferenciales se desarrollan directamente con empresas cargadoras, siendo a su vez también la opción mayoritaria en régimen de exclusividad, aunque a un nivel considerablemente inferior (38,6%). Únicamente en la categoría sin acuerdo, el porcentaje es el mismo en otros sistemas y en empresas cargadoras.
- En la opción **exclusividad**, el segundo tipo de cliente más importante es **operador de transporte para un 28,95%** de las empresas.
- Finalmente, las empresas que trabajan **sin acuerdos**, lo hacen en un **40% con empresas cargadoras y un 40% a través de otros sistemas**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTES SIGNIFICATIVOS, Y DE LA ESTABILIDAD DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN



- En términos generales sólo se garantizan la ida y vuelta al 41% de las empresas de la muestra, en el 54% de los casos se garantiza solo un trayecto mientras que el 6% restante garantiza un trayecto o los dos.
- La garantía de un sólo trayecto predomina en las empresas que operan con contratos preferentes (79%) y sin acuerdos (64%), mientras que para empresas que trabajan en exclusividad garantizan un trayecto para el 47% (en un 53% la ida y la vuelta).
- Es notable también que la garantía de ambos trayectos (ida y vuelta) alcanzan su valor máximo en el caso de las empresas con una autorización y que trabajan en exclusividad, con un 57%.
- También en empresas con una autorización se alcanzan valores máximos, en el caso de empresas a las que se garantizan un trayecto con contratos preferenciales y sin acuerdos (un 85% y un 67% respectivamente).

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TRAYECTO GARANTIZADO POR EL CLIENTE Y DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN



DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TRAYECTO GARANTIZADO POR EL CLIENTE Y DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	1477	1072	368	37
IDA Y VUELTA	41%	43%	35%	30%
SOLO UN TRAYECTO	54%	53%	57%	54%
UN TRAYECTO O DOS	6%	5%	8%	16%
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
IDA Y VUELTA	53%	57%	40%	38%
SOLO UN TRAYECTO	40%	37%	53%	50%
UN TRAYECTO O DOS	7%	6%	7%	13%
CONDICIONES PREFERENTES	241	170	60	11
IDA Y VUELTA	18%	15%	27%	27%
SOLO UN TRAYECTO	79%	85%	67%	64%
UN TRAYECTO O DOS	3%	1%	7%	9%
SIN ACUERDO	432	295	127	10
IDA Y VUELTA	30%	30%	31%	20%
SOLO UN TRAYECTO	64%	67%	59%	50%
UN TRAYECTO O DOS	6%	3%	10%	30%

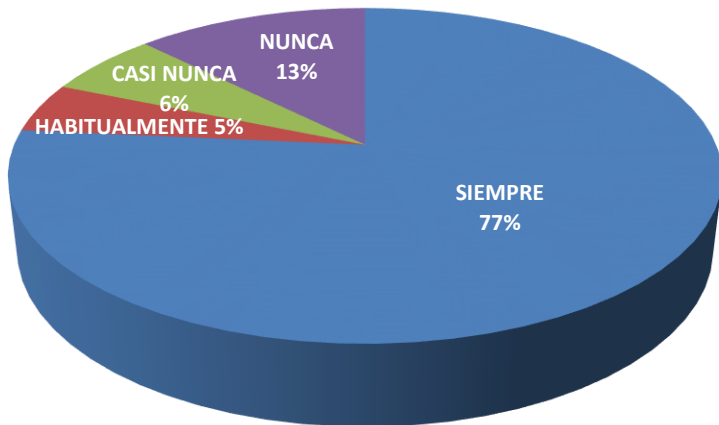
6. Sistemas de comercialización. Transporte ligero

6.4 Incidencia en el precio de la contratación de un viaje con retorno asegurado

- Un 5% de las empresas reconoce diferencias en el precio de contratación de un viaje de ida con el retorno asegurado mientras que el 19% prácticamente nunca o casi nunca hace variaciones en el precio y el 77% afirma que el precio es siempre el mismo con independencia de los trayectos garantizados por el cliente.
- Las empresas que no trabajan con ningún tipo de acuerdos muestran una mayor flexibilidad en la negociación de precios distintos para viajes que aseguren ambos trayectos, en un 25% de las misma frente al resto de tipos de contratación, donde se reduce al 16%-17% de las empresas.
- Por tamaños de empresas, las de una autorización son las que menos flexibilidad muestran para cambiar precios, con independencia del tipo de contrato con que operen, en tasas comprendidas entre el 79% y el 86%.
- Las empresas de más de 6 autorizaciones, son las que mayor flexibilidad en precios manifiestan, más elevada cuanto menos exclusivo o preferente es el contrato, con un máximo del 56% en los casos de operación sin acuerdo.

EN LA CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE IDA ¿ES IGUAL EL PRECIO CON INDEPENDENCIA QUE SE TENGA ASEGURADO EL RETORNO O NO?

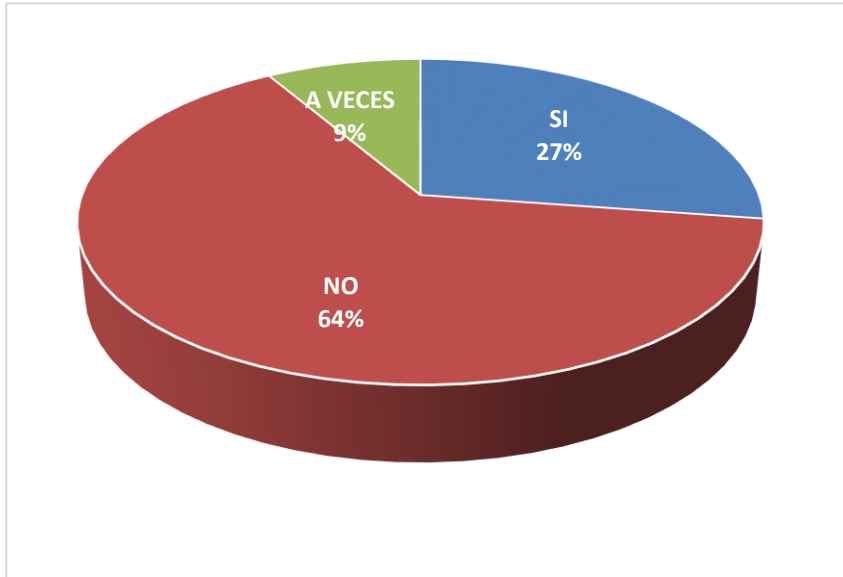
EN LA CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE IDA ¿ES IGUAL EL PRECIO CON INDEPENDENCIA QUE SE TENGA ASEGURADO EL RETORNO O NO?



	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	1477	1072	368	37
SIEMPRE	76%	80%	69%	58%
HABITUALMENTE	5%	4%	6%	6%
CASI NUNCA	6%	5%	8%	26%
NUNCA	13%	11%	17%	11%
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
SIEMPRE	81%	83%	75%	69%
HABITUALMENTE	4%	3%	5%	6%
CASI NUNCA	5%	4%	8%	25%
NUNCA	11%	11%	13%	0%
CONDICIONES PREFERENTES	241	170	60	11
SIEMPRE	80%	86%	67%	64%
HABITUALMENTE	3%	1%	8%	0%
CASI NUNCA	5%	4%	10%	0%
NUNCA	12%	9%	15%	36%
SIN ACUERDO	432	295	127	10
SIEMPRE	67%	70%	63%	33%
HABITUALMENTE	8%	9%	6%	11%
CASI NUNCA	9%	8%	7%	56%
NUNCA	16%	14%	24%	0%

- El 27% de las empresas analizadas afirma que **descarta viajes en función de la plaza de destino** frente al 64% que no lo hace y un 9% que declara seguirla a veces. Los porcentajes se mantienen bastante estables para las distintas tipologías de contratación.
- En términos generales, a medida que aumenta el número de autorizaciones que posee la empresa, la **posibilidad de descartar** viajes según la plaza de destino **aumenta**, siendo el porcentaje de **rechazo máximo** el de las **empresas de mayor tamaño** (mas de 6 autorizaciones) y sin ningún tipo de acuerdo de un **78%**, salvo en el caso de empresas que operan con contratos preferentes, donde las empresas que más descartan son las que solo tienen una autorización.

¿DESCARTA LA CONTRATACIÓN DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO?

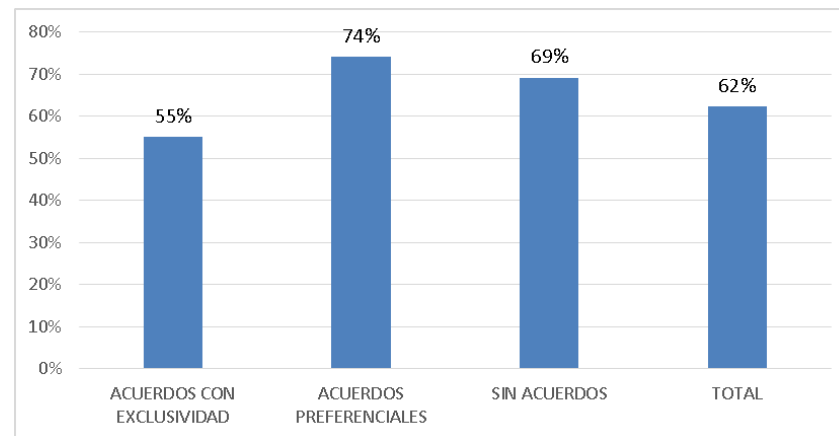


¿DESCARTA LA CONTRATACIÓN DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO?

	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	1476	1072	368	37
SÍ	27%	26%	32%	36%
NO	64%	65%	63%	50%
A VECES	9%	9%	6%	14%
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
SÍ	26%	24%	34%	25%
NO	64%	66%	60%	44%
A VECES	10%	10%	6%	31%
CONDICIONES PREFERENTES	241	170	60	11
SÍ	26%	27%	25%	18%
NO	71%	70%	72%	82%
A VECES	3%	4%	3%	0%
SIN ACUERDO	431	295	127	10
SÍ	31%	29%	32%	78%
NO	60%	60%	62%	22%
A VECES	9%	11%	6%	0%

- El mayor porcentaje de retornos en vacío para las empresas de transporte ligero (**muy elevado en todos los casos, el 59%**) corresponde a las empresas que mantienen **acuerdos preferenciales con sus clientes (74%)**, seguidas de las empresas que no mantienen acuerdos estables (69%), por último, el menor porcentaje de retornos en vacío corresponde a las empresas con acuerdos en exclusividad (55%).
- Según el número de autorizaciones, **se observa que las empresas con una sola autorización y con acuerdos preferenciales son las que presentan el mayor porcentaje de retornos en vacío (82%)**.
- Estos porcentajes de retornos en vacío **se mantiene bastante constantes, sobre el 57%**, para casi todos los tamaños de empresa y tipología de contratación, con las únicas excepciones del 45 % en empresas de 2 a 5 autorizaciones y el 34% de las de más de 6 autorizaciones siempre en el caso de operaciones sin acuerdo, y del 64% en el caso de empresas con más de 6 autorizaciones y que operan en régimen de exclusividad.
- Como ya se ha expuesto, la forma de trabajar de estas empresas con este tipo de vehículos, explica el porqué de estas cifras de recorrido en vacío.

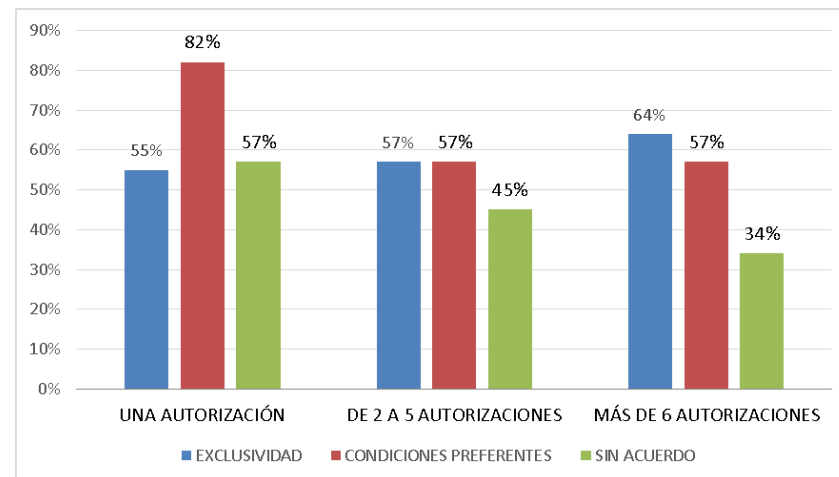
PORCENTAJE MEDIO DE RETORNOS EN VACIO EN FUNCIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN



PORCENTAJE MEDIO DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

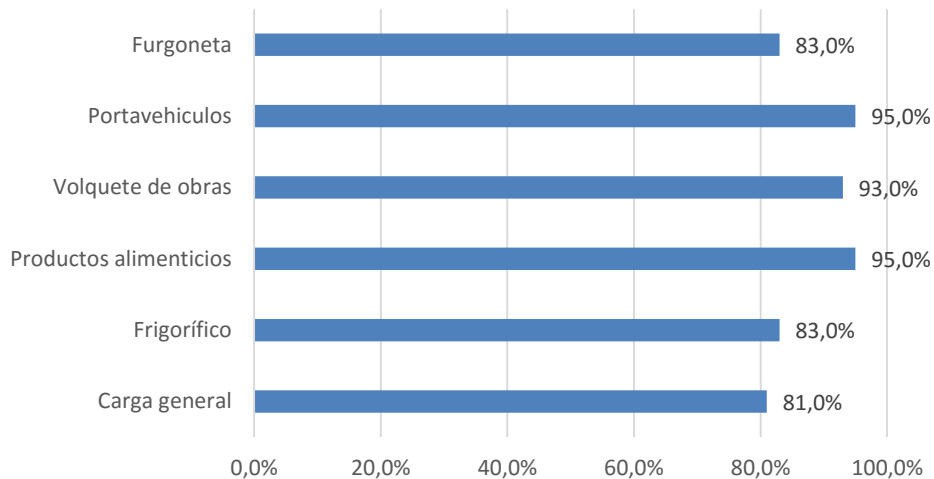
RETORNOS EN VACIO	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES	TOTAL
EXCLUSIVIDAD	55%	57%	64%	55%
CONDICIONES PREFERENTES	82%	57%	57%	74%
SIN ACUERDO	57%	45%	34%	51%
TOTAL	61%	56%	56%	59%

RETORNOS EN VACIO

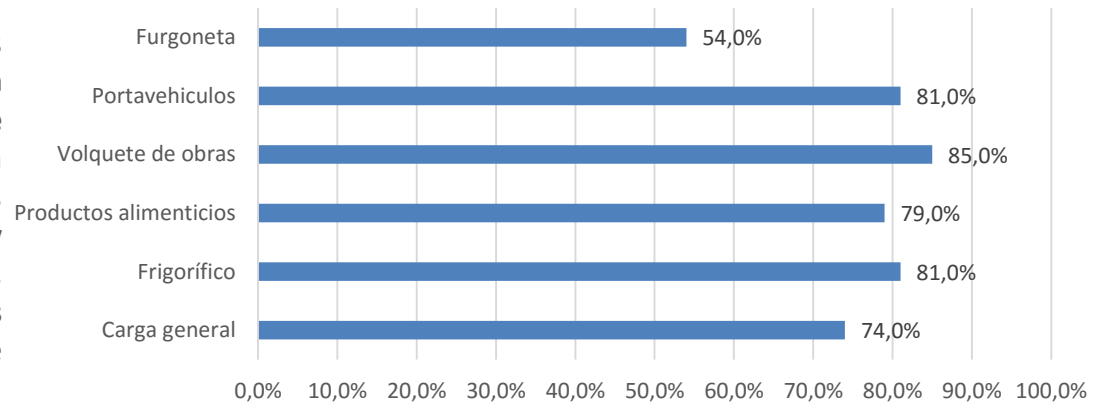


- Como ya se comentó anteriormente, en este tipo de vehículos, se dan muy pocas especialidades del transporte, por las propias características técnicas de los vehículos, para lo que solo se consideran las realmente existentes.
- Entre las empresas de transporte ligero y considerando sólo las muestras más significativas, **las mayores medias de retornos en vacío para los acuerdos exclusivos se registran en volquete de obras (85%), portavehículos (81%) y frigorífico (81%)**. En acuerdos preferenciales los retornos más elevados corresponden a **portavehículos y productos alimenticios (95%) y volquete de obras (93%)**. En el caso de que **no existan acuerdos**, los mayores retornos en vacíos corresponden a **portavehículos 93% principalmente** y en un segundo nivel el resto de especialidades.

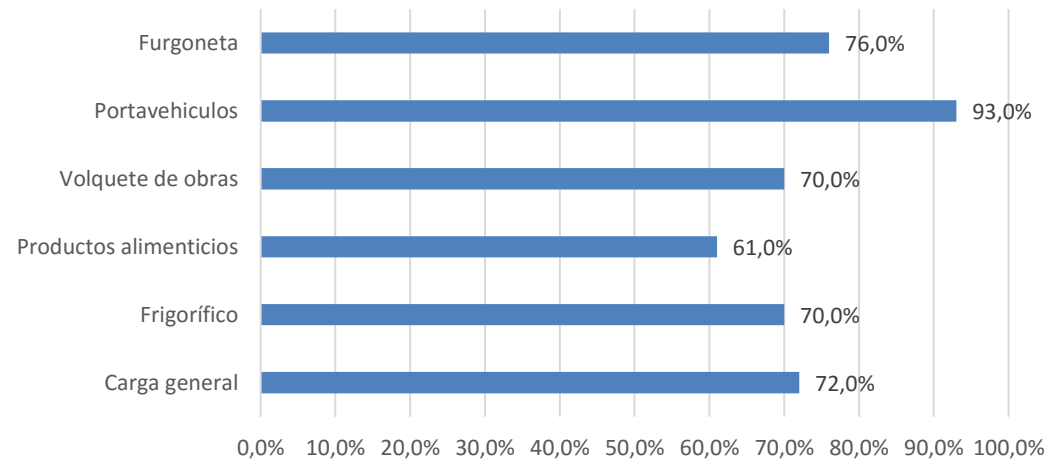
MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA SEGÚN ESPECIALIDADES (VEHÍCULOS LIGEROS) EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENTES



MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA SEGÚN ESPECIALIDADES (VEHÍCULOS LIGEROS) EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EXCLUSIVOS



MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA SEGÚN ESPECIALIDADES (VEHÍCULOS LIGEROS) EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN SIN ACUERDOS





- ❑ Como ya se ha expuesto, este tipo de vehículos ligeros, en general no realiza este tipo de transporte en especial con el ferrocarril, por lo que no se considera necesario extraer conclusiones de detalle sobre este tipo de transporte.
- ❑ A pesar de esto, en los escasos servicios intermodales que se realizan, se identifican **retornos en vacío para todos los sistemas de comercialización que superan el 74%**.
- ❑ Resulta particularmente relevante que en el caso del **transporte de acarreo para ferrocarril, los retornos en vacío tanto en los acuerdos preferenciales como cuando no existen acuerdos, superan el 90%**. Este valor se **reduce considerablemente cuando existen acuerdos de exclusividad (66%)**.

MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA POR TIPO DE INTERMODALIDAD SEGÚN SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN

	Total	Transporte con origen/destino a puerto	Transporte de acarreo para ferrocarril	Transporte de acarreo para carga aerea	No realiza este transporte
Total	78%	75%	78%	80%	78%
EXCLUSIVIDAD	74%	72%	66%	76%	73%
PREFERENCIAL	86%	86%	98%	76%	88%
SIN ACUERDO	78%	71%	90%	90%	78%



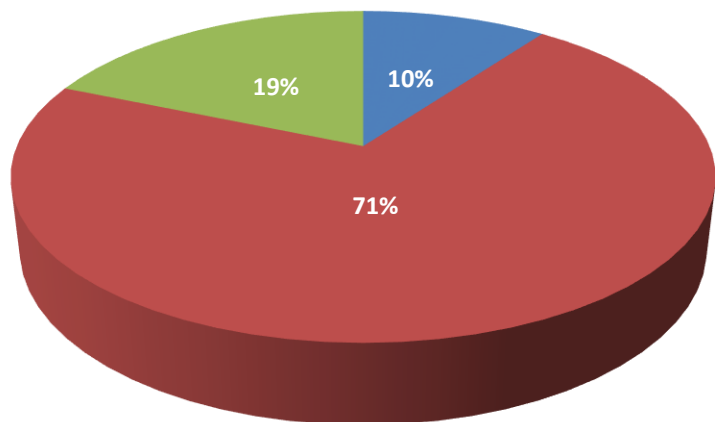
- En este apartado se analizan aspectos relacionados con los métodos utilizados por las empresas para la **obtención de retornos no incluidos en los diferentes tipos de acuerdo como en los casos en los que no existen acuerdos establecidos**, y, en concreto:
 - **Búsqueda de cargas en destino, o vueltas en vacío.**
 - **Realización de retornos en vacío aplicando precios inferiores a los de ida.**
 - **Momento de contratación del retorno.**
 - **Consideración de viajes triangulares o tan sólo retorno a punto de salida.**
 - **Tipología de clientes.**

- ❑ Casi **3 de cada 4 empresas encuestadas (71%) afirman volver de vacío**, mientras que un **19% lo hace a veces** y un **10% busca cargas** independientemente de que las encuentre en todos los casos o no. Debe considerarse que **el ámbito de trabajo de los vehículos ligeros son cortas distancias que suele ser contratada en ida y vuelta.**
- ❑ El **retorno en vacío se produce en mayor medida (78%) entre las empresas con acuerdos preferenciales** y entre ellas, de forma particular en las de **menor tamaño (80% vuelta en vacío)** frente al **71% para empresas del mismo tamaño con acuerdos exclusivos** o el **74% para las que trabajan sin acuerdos** de ninguna clase.
- ❑ El mayor esfuerzo en la **búsqueda de cargas** para el retorno **lo realizan las empresas que trabajan sin acuerdos**, un 16%, proporción que aumenta hasta un 62% en empresas con más de 6 autorizaciones.

POLÍTICA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	878	612	240	26
Busca otras cargas	10%	8%	12%	19%
Vuelve de vacío	70%	73%	67%	40%
A veces vuelve de vacío y a veces busca otras cargas	20%	18%	22%	41%
EXCLUSIVIDAD	378	260	108	10
Busca otras cargas	7%	6%	10%	0%
Vuelve de vacío	68%	71%	62%	40%
A veces vuelve de vacío y a veces busca otras cargas	26%	24%	28%	60%
CONDICIONES PREFERENTES	197	145	44	8
Busca otras cargas	8%	8%	5%	13%
Vuelve de vacío	78%	80%	75%	63%
A veces vuelve de vacío y a veces busca otras cargas	14%	12%	21%	25%
SIN ACUERDO	303	207	88	8
Busca otras cargas	16%	14%	17%	62%
Vuelve de vacío	71%	74%	69%	13%
A veces vuelve de vacío y a veces busca otras cargas	13%	12%	14%	25%

POLÍTICA DE RETORNOS EN VACÍO



- BUSCA OTRAS CARGAS
- VUELVE DE VACÍO
- A VECES VUELVE DE VACÍO Y A VECES BUSCA CARGAS

- En este tipo de vehículos, se dan muy pocas especialidades del transporte, por las propias características técnicas de los vehículos.
- El porcentaje de empresas que **busca otras cargas** para el retorno es **mayor cuando existen acuerdos exclusividad entre estas y sus clientes**.
- Cuando **existen acuerdos de exclusividad, un 67,50% de las empresas vuelve de vacío**. En la carga general, que representa la categoría más importante, este porcentaje es del 65%.
- Cuando los **acuerdos son preferenciales** el porcentaje de empresas que **vuelve de vacío aumenta hasta el 78,2%**. En la categoría más significativa (carga general) este valor es de 70%.
- En los casos en los que **no hay acuerdos, la búsqueda de carga** corresponde a **28,7%, ascendiendo para la carga general a 38%**.

MÉTODOS UTILIZADOS PARA LA OBTENCIÓN DE RETORNOS EN ACUERDOS PREFERENCIALES

TRANSPORTE LIGEROS	TOTAL PREFERENCIALES	BUSCA OTRAS CARGAS	VUELVE DE VACÍO	A VECES BUSCAR CARGA
ESPECIALIDAD	202	7,60%	78,20%	14,20%
Carga general	94	10%	70%	20%
Frigorífico	7	14%	86%	0%
Volquete de obras	8	0%	63%	38%
Portavehículos	64	2%	92%	6%
Furgoneta	23	9%	74%	17%
Otros	6	33%	67%	0%

MÉTODOS UTILIZADOS PARA LA OBTENCIÓN DE RETORNOS EN ACUERDOS EN EXCLUSIVIDAD

TRANSPORTE LIGEROS	TOTAL EXCLUSIVIDAD	BUSCA OTRAS CARGAS	VUELVE DE VACÍO	A VECES BUSCAR CARGA
ESPECIALIDAD	378	6,90%	67,50%	25,70%
Carga general	238	9%	65%	26%
Frigorífico	44	0%	77%	23%
Mercancías peligrosas	9	0%	60%	40%
Productos alimenticios	18	5%	68%	26%
Portavehículos	13	0%	64%	36%
Furgoneta	44	10%	65%	25%
Otros	12	0%	69%	31%

MÉTODOS UTILIZADOS PARA LA OBTENCIÓN DE RETORNOS SIN ACUERDOS

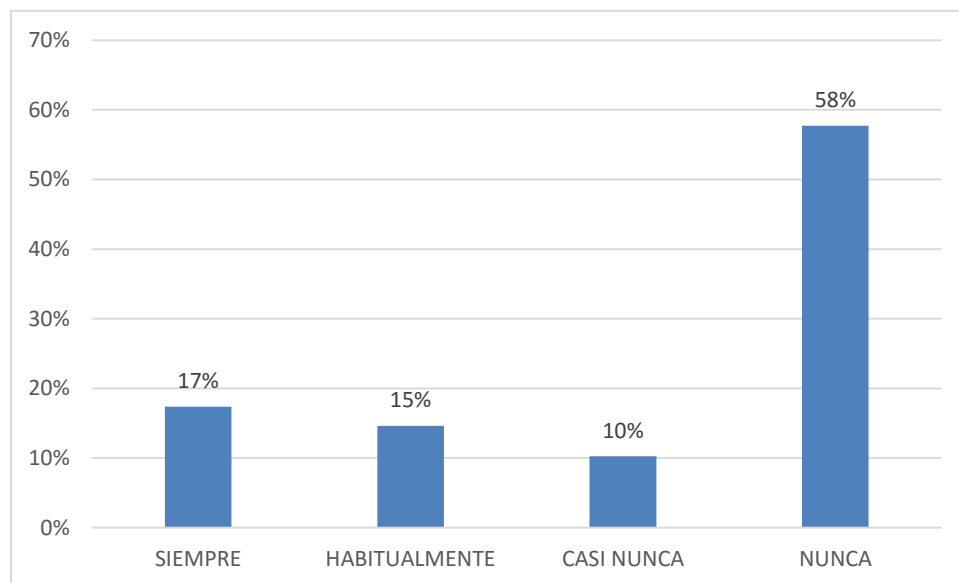
TRANSPORTE LIGEROS	TOTAL SIN ACUERDOS	BUSCA OTRAS CARGAS	VUELVE DE VACÍO	A VECES BUSCAR CARGA
ESPECIALIDAD	314	15,80%	71,30%	12,90%
Carga general	175	22%	62%	16%
Productos alimenticios	8	25%	63%	13%
Volquete de obras	23	13%	74%	13%
Portavehículos	70	4%	89%	7%
Furgoneta	18	22%	67%	11%
Otros	20	10%	75%	15%

- La mayor parte de las empresas afirma no realizar nunca (58%) o casi nunca (10%) viajes de retorno a precios inferiores a los de ida, frente al 15% que lo hace habitualmente y el 17% restante que lleva a cabo siempre esta práctica. Este tipo de vehículos, como se ha expuesto, se contrata muy habitualmente ida y vuelta.
- Las empresas que trabajan sin acuerdos estables de comercialización son las que en mayor medida realizan descuentos en el precio de viaje de retorno, en proporción creciente con el mayor tamaño de la empresa, alcanzando el 100% (43% de empresas que siempre más un 57% que lo hacen habitualmente) en empresas de más de 6 autorizaciones.

APLICACIÓN DE PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA EN VIAJES DE RETORNO POR TIPO DE ACUERDO Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL

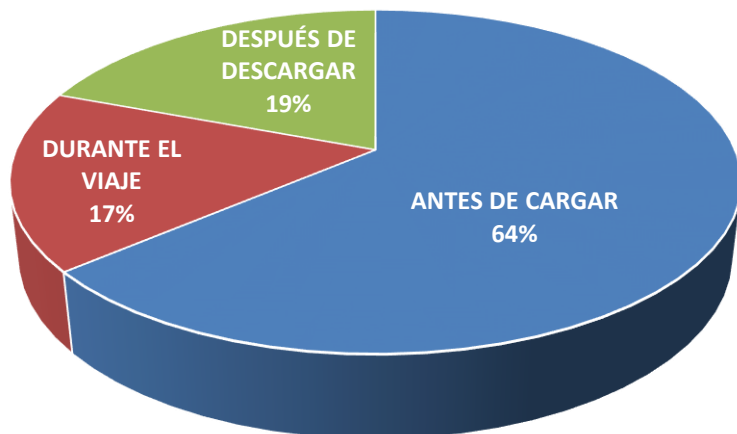
	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	451	299	128	24
SIEMPRE	13%	10%	17%	21%
HABITUALMENTE	11%	11%	10%	17%
CASI NUNCA	10%	10%	10%	11%
NUNCA	66%	69%	63%	51%
EXCLUSIVIDAD	123	76	41	6
SIEMPRE	7%	4%	7%	33%
HABITUALMENTE	7%	5%	10%	0%
CASI NUNCA	8%	9%	7%	0%
NUNCA	79%	82%	76%	67%
CONDICIONES PREFERENTES	241	170	60	11
SIEMPRE	7%	4%	16%	0%
HABITUALMENTE	9%	11%	5%	0%
CASI NUNCA	10%	10%	8%	25%
NUNCA	74%	75%	70%	75%
SIN ACUERDO	87	53	27	7
SIEMPRE	36%	36%	33%	43%
HABITUALMENTE	23%	21%	19%	57%
CASI NUNCA	13%	11%	19%	0%
NUNCA	29%	32%	30%	0%

¿REALIZA VIAJES DE RETORNO APLICANDO PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA?



- En la **mayoría de los casos (64%)** el retorno se contrata **antes de cargar**, al ser vehículos **contratados en múltiples casos en ciclos cerrados** (ida y vuelta), aunque en algunos casos se realiza **después de la descarga (17%)** y sólo en el **17%** se realiza **durante el viaje**.
- En presencia de **acuerdos exclusivos**, el **85%** contrata el retorno **antes de cargar** (contratado **ciclo cerrado**), siendo más habitual cuanto más pequeña es la empresa.
- En el caso de prestación de servicios **bajo acuerdos preferenciales**, la **proporción de empresas que contrata el retorno antes de cargar también es mayoritaria para el 55%** de las empresas, aunque en este caso se alcanza el 100% en empresas de más de 6 autorizaciones, por las razones expuestas.
- Finalmente, la contratación del retorno cuando se opera sin acuerdos, se encuentra equilibrada entre empresas de una autorización tanto antes como después de cargar (38% en cada caso), situación que cambia para empresas de más de 6 autorizaciones, en las que un 57% de las empresas contrata antes de cargar y un 43% durante el viaje.

SI SOLO GARANTIZAN LA IDA ¿CONTRATA EL RETORNO?

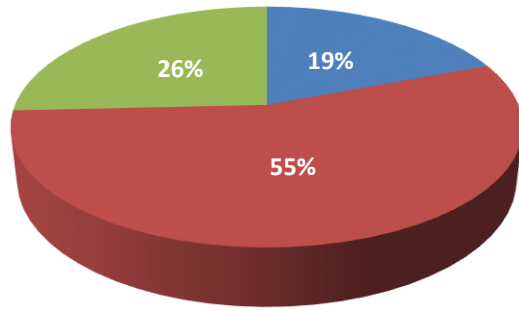


MOMENTO DE CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE RETORNO POR TIPO DE ACUERDO Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	253	158	79	16
ANTES DE CARGAR	64%	65%	60%	69%
DURANTE EL VIAJE	17%	17%	17%	19%
DESPUÉS DE DESCARGAR	19%	18%	23%	12%
EXCLUSIVIDAD	123	76	41	6
ANTES DE CARGAR	85%	92%	76%	67%
DURANTE EL VIAJE	9%	5%	17%	0%
DESPUÉS DE DESCARGAR	6%	3%	7%	33%
CONDICIONES PREFERENTES	43	29	11	3
ANTES DE CARGAR	55%	45%	70%	100%
DURANTE EL VIAJE	27%	32%	20%	0%
DESPUÉS DE DESCARGAR	18%	23%	10%	0%
SIN ACUERDO	87	53	27	7
ANTES DE CARGAR	38%	38%	33%	57%
DURANTE EL VIAJE	23%	25%	15%	43%
DESPUÉS DE DESCARGAR	39%	38%	52%	0%

- ❑ Más de la mitad de las empresas considera únicamente los viajes de retorno (55%), mientras que un 19% consideran ambas alternativas y un 26% afirma considerar la triangulación habitualmente.
- ❑ El sesgo de estos valores se mantiene en los casos de operación con contratos preferentes y sin acuerdo, mientras que en caso de **acuerdos de exclusividad, la triangulación la consideran siempre el 54% de las empresas** (previsiblemente por ser contratadas para un servicio cerrado, con más de 1 trayecto) y ocasionalmente el 8%, frente al 38% que solo considera el retorno.
- ❑ Respecto a la incidencia **del tamaño de la empresa, se destaca su mayor influencia en el caso de empresas que contratan con acuerdos preferenciales y solo consideran el retorno**, alcanzando el 100% en empresas de más de 6 autorizaciones.

¿CONSIDERA LA TRIANGULACIÓN O SOLO EL RETORNO?



- CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN
- SÓLO CONSIDERO EL RETORNO
- A VECES CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN Y A VECES EL RETORNO

POLÍTICA DE GESTIÓN DE VIAJES DE RETORNO POR TIPO DE ACUERDO Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	582	307	195	80
CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN	19%	24%	13%	15%
SÓLO CONSIDERO EL RETORNO	55%	55%	58%	48%
A VECES CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN Y A VECES EL RETORNO	26%	21%	28%	37%
EXCLUSIVIDAD	123	76	41	6
CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN	54%	59%	42%	67%
SÓLO CONSIDERO EL RETORNO	38%	34%	46%	33%
A VECES CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN Y A VECES EL RETORNO	8%	7%	12%	0%
CONDICIONES PREFERENTES	43	29	11	3
CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN	8%	7%	10%	0%
SÓLO CONSIDERO EL RETORNO	65%	52%	90%	100%
A VECES CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN Y A VECES EL RETORNO	27%	41%	0%	0%
SIN ACUERDO	416	202	143	71
CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN	10%	13%	6%	11%
SÓLO CONSIDERO EL RETORNO	59%	63%	59%	46%
A VECES CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN Y A VECES EL RETORNO	31%	24%	35%	42%

- Por lo que respecta al transporte intermodal, pueden mencionarse los siguientes aspectos relevantes:
 - Por lo general, los vehículos ligeros **no realizan transporte intermodal (casi el 74% no lo hace)**, y se limita a algún viaje puertos (13,8%) y aeropuertos (12,3%), por lo cual resulta de escaso interés conclusiones derivadas sobre en esta materia.

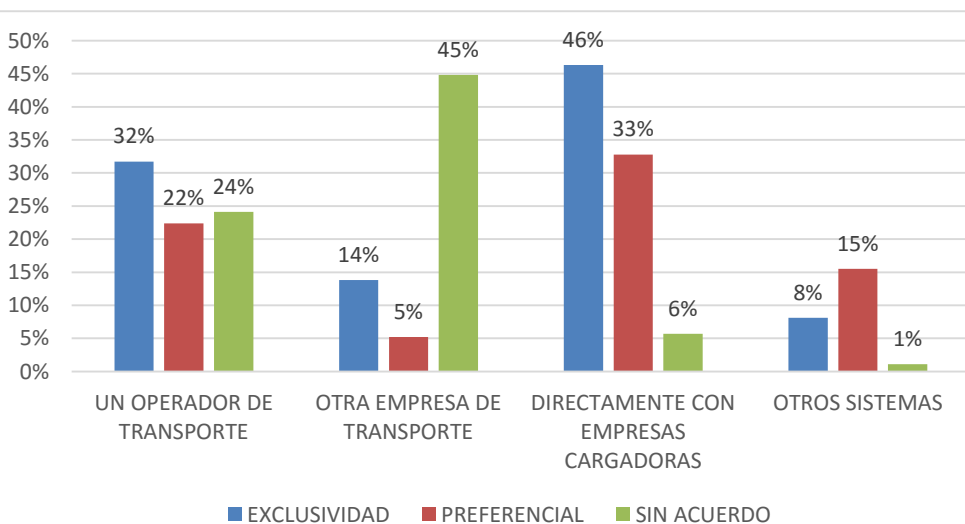
**¿CONSIDERA LA TRIANGULACIÓN O SOLO EL RETORNO?
SEGÚN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y TRANSPORTE INTERMODAL**

	Total	Transporte con origen/destino a puerto	Transporte de acarreo para ferrocarril	Transporte de acarreo para carga aerea	No realiza este transporte
Total	253	35	8	23	187
CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN	32%	15%	22%	27%	34%
SÓLO CONSIDERO EL RETORNO	50%	64%	56%	44%	49%
A VECES CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN Y A VECES EL RETORNO	17%	22%	22%	29%	15%
EXCLUSIVIDAD	123	16	7	12	88
CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN	54%	33%	25%	43%	57%
SÓLO CONSIDERO EL RETORNO	38%	56%	50%	43%	35%
A VECES CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN Y A VECES EL RETORNO	8%	11%	25%	14%	8%
PREFERENCIAL	43	5	0	8	31
CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN	7%	0%	0%	0%	9%
SÓLO CONSIDERO EL RETORNO	61%	80%	0%	38%	66%
A VECES CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN Y A VECES EL RETORNO	26%	20%	0%	63%	16%
SIN ACUERDO	87	15	1	3	68
CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN	14%	0%	0%	33%	16%
SÓLO CONSIDERO EL RETORNO	61%	67%	100%	67%	60%
A VECES CONSIDERO LA TRIANGULACIÓN Y A VECES EL RETORNO	25%	33%	0%	0%	24%

Las **empresas cargadoras** son el tipo de *cliente más habitual* a través del cual consiguen cargas de retorno las empresas de transporte ligero en proporción del **30%**, casi igualado con los **operadores de transporte (29%)** y seguidas de recurso a las **bolsas de carga** en un **26%**.

Por tipología de contratación los resultados varían substancialmente. En el caso de operaciones en **exclusividad** el recurso mas usado son las **bolsas de cargas** con un **46%**, y los **operadores de transporte** con el **32%**, mientras que con **acuerdos preferenciales** destaca la contratación con **empresas cargadoras** en un **44%**, al igual que en las **operaciones sin acuerdos** con un **45%**, pero también con fuerte presencia de los operadores (30% y 24% respectivamente) y los cargadores directos.

EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE TRABAJA PARA LA OBTENCIÓN DE RETORNOS Y EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN



EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE CON EL QUE TRABAJA PARA LA OBTENCIÓN DE RETORNOS Y EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	253	158	79	16
OPERADOR DE TRANSPORTE	29%	27%	29%	44%
COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO	4%	3%	3%	19%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	4%	6%	1%	0%
EMPRESAS CARGADORAS	30%	27%	29%	62%
BOLSAS DE CARGA	26%	27%	24%	25%
OTRAS ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	2%	2%	4%	0%
REDES INFORMALES	12%	11%	15%	13%
OTROS SISTEMAS	9%	9%	9%	0%
EXCLUSIVIDAD	123	76	41	6
OPERADOR DE TRANSPORTE	32%	29%	37%	33%
COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO	3%	3%	5%	0%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	2%	4%	0%	0%
EMPRESAS CARGADORAS	14%	8%	22%	33%
BOLSAS DE CARGA	46%	45%	46%	67%
OTRAS ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	2%	1%	2%	0%
REDES INFORMALES	6%	7%	5%	0%
OTROS SISTEMAS	2%	1%	5%	0%
CONDICIONES PREFERENTES	43	29	11	3
OPERADOR DE TRANSPORTE	30%	31%	27%	33%
COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO	5%	7%	0%	0%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	7%	7%	9%	0%
EMPRESAS CARGADORAS	44%	35%	55%	100%
BOLSAS DE CARGA	9%	14%	0%	0%
OTRAS ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	2%	3%	0%	0%
REDES INFORMALES	16%	17%	9%	33%
OTROS SISTEMAS	21%	24%	18%	0%
SIN ACUERDO	87	53	27	7
OPERADOR DE TRANSPORTE	24%	23%	19%	57%
COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO	3%	0%	0%	43%
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	6%	9%	0%	0%
EMPRESAS CARGADORAS	45%	49%	30%	71%
BOLSAS DE CARGA	6%	9%	0%	0%
OTRAS ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS	3%	2%	7%	0%
REDES INFORMALES	20%	13%	33%	14%
OTROS SISTEMAS	12%	13%	11%	0%



- Se analiza a continuación el periodo de tiempo durante el cual las empresas de transporte ligero vienen desarrollando su actividad bajo las distintas modalidades de acuerdos estables.
- El porcentaje de empresas de transporte ligero que trabajan bajo estos tipos de acuerdos desde **hace más de 5 años es del 64% para acuerdos de exclusividad y del 73% para acuerdos preferenciales.**
- En las **empresas con más de 6 autorizaciones** la antigüedad media de los **acuerdos en exclusividad superan el 80%** mientras que en el caso de los **acuerdos preferenciales alcanzan el 100%**. En las empresas de menor dimensión los acuerdos preferenciales son más antiguos que los estables.

ANTIGÜEDAD MEDIA SEGÚN SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
MENOS DE 1 AÑO	6%	8%	2%	0%
1 AÑO	7%	7%	7%	12%
2 AÑOS	4%	4%	4%	6%
3 AÑOS	8%	8%	8%	0%
4 AÑOS	5%	5%	5%	0%
5 AÑOS	6%	6%	7%	0%
MAS DE 5 AÑOS	64%	63%	67%	81%
CONDICIONES PREFERENTES	241	170	60	11
MENOS DE 1 AÑO	1%	0%	3%	0%
1 AÑO	2%	2%	0%	0%
2 AÑOS	7%	6%	10%	0%
3 AÑOS	6%	8%	3%	0%
4 AÑOS	4%	4%	5%	0%
5 AÑOS	8%	9%	7%	0%
MAS DE 5 AÑOS	73%	71%	72%	100%



- ❑ El plazo de duración de los acuerdos de exclusividad y preferenciales es en general no determinado.
- ❑ El 80% de empresas con acuerdos en exclusividad mantiene estos tipos de acuerdos con un plazo de duración indeterminado, mientras que en el caso de acuerdos preferenciales este valor asciende a 83%.
- ❑ El 13% de empresas con acuerdos en exclusividad los han suscrito con duración anual y el 3% con duración bianual. El 17% de empresas de empresas con acuerdos preferenciales los han suscrito con duración anual.
- ❑ En los acuerdos preferenciales, el tamaño de las empresas **no influye en la duración de los acuerdos para empresas pequeñas y medianas** (entre una y 5 autorizaciones), pero **sí en las empresas grandes** (55% mantienen acuerdos a un plazo indeterminado), mientras que en los **acuerdos en exclusividad** se observa que las **empresas de transporte ligero de mayor dimensión suscriben acuerdos de duraciones variables (entre uno y cinco años) con mayor frecuencia que las empresas menores.**

PLAZO DE DURACIÓN DE ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD Y PREFERENCIALES EN FUNCIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	Total	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
Un año	13%	14%	12%	19%
Dos años	3%	1%	5%	19%
Tres años	1%	1%	2%	0%
Cuatro años	1%	1%	1%	6%
Cinco años	2%	2%	2%	19%
Plazo Indeterminado	80%	81%	78%	38%
PREFERENCIAL	241	170	60	11
Un año	17%	17%	12%	46%
Plazo Indeterminado	83%	83%	88%	55%



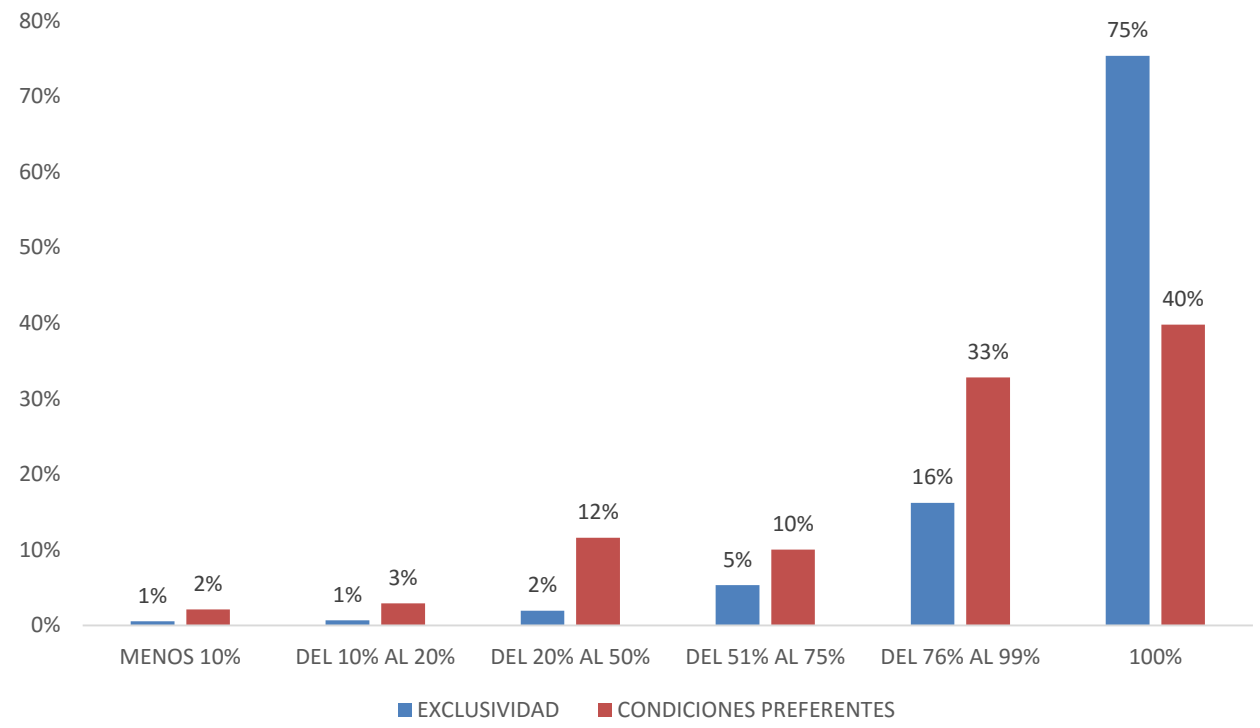
- Los trabajos realizados bajo acuerdos en **exclusividad** suponen, por término medio, el **75% de la facturación de las empresas** que trabajan bajo este tipo de acuerdos, frente al **40% correspondiente a los acuerdos preferenciales**.
- Por lo general, la **participación los acuerdos en la facturación de las empresas decrece a medida que aumenta el tamaño de las mismas**.

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN LA FACTURACIÓN ANUAL DE ACUERDOS ESTABLES

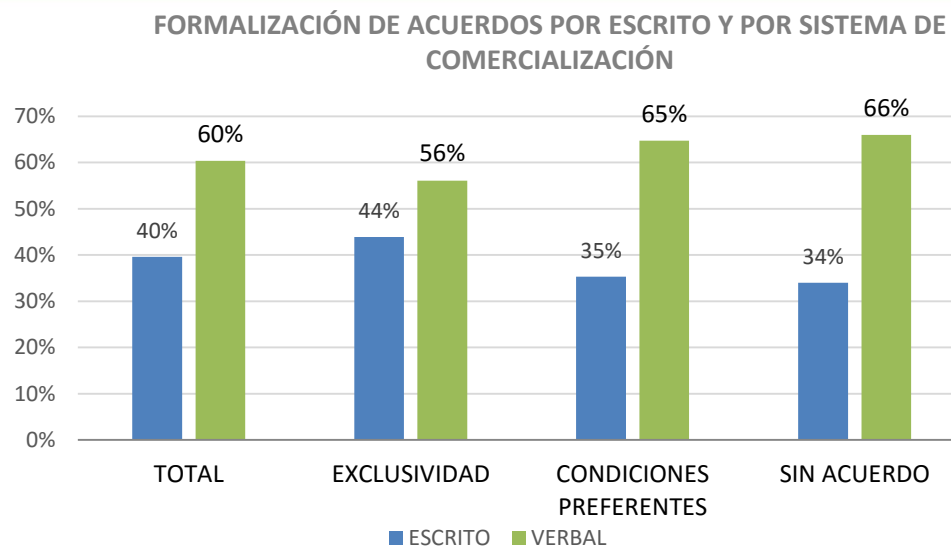
% FACTURACIÓN	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	1045	777	241	27
MENOS 10%	1%	1%	2%	0%
DEL 10% AL 20%	1%	1%	1%	0%
DEL 20% AL 50%	4%	3%	7%	7%
DEL 51% AL 75%	6%	5%	12%	4%
DEL 76% AL 99%	20%	19%	21%	35%
100%	67%	71%	56%	54%
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
MENOS 10%	1%	0%	2%	0%
DEL 10% AL 20%	1%	1%	1%	0%
DEL 20% AL 50%	2%	1%	4%	0%
DEL 51% AL 75%	5%	3%	12%	0%
DEL 76% AL 99%	16%	16%	17%	21%
100%	75%	78%	64%	79%
CONDICIONES PREFERENTES	241	170	60	11
MENOS 10%	2%	2%	3%	0%
DEL 10% AL 20%	3%	4%	2%	0%
DEL 20% AL 50%	12%	9%	17%	18%
DEL 51% AL 75%	10%	9%	13%	9%
DEL 76% AL 99%	33%	31%	33%	55%
100%	40%	45%	30%	18%

- Los acuerdos estables, ya sea en exclusividad o preferenciales, representan la **totalidad de la facturación para el 75% de las empresas que trabajan en exclusividad y para el 40% de las que trabajan bajo acuerdos preferenciales.**

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN LA FACTURACIÓN ANUAL DE ACUERDOS ESTABLES



- En todos los tipos de acuerdos la **práctica habitual es no formalizar los acuerdos por escrito (60%)**, principalmente en los **acuerdos no estables (66%) y preferenciales (65%)** y en menor medida en los **acuerdos en exclusividad (56%)**.
- El **44%** de las empresas con acuerdos en exclusividad **formalizan dichos acuerdos por escrito**, principalmente las **empresas con más de 6 autorizaciones (75%)**.
- Los acuerdos preferenciales formulados por escrito son **más frecuentes en las empresas con más de 6 autorizaciones (55%)**.



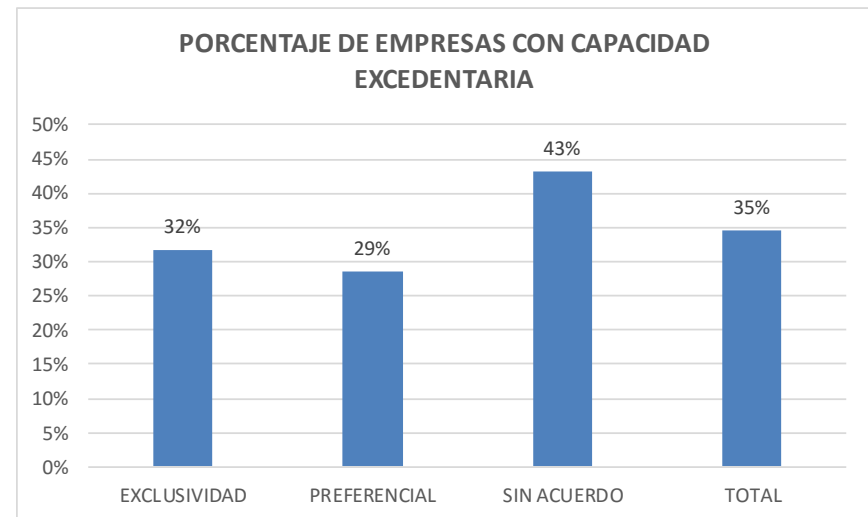
FORMALIZACIÓN DE ACUERDOS POR ESCRITO POR SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	1477	1072	368	37
ESCRITO	40%	38%	42%	65%
VERBAL	60%	62%	58%	35%
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
ESCRITO	44%	44%	42%	75%
VERBAL	56%	56%	58%	25%
CONDICIONES PREFERENTES	241	170	60	11
ESCRITO	35%	36%	30%	55%
VERBAL	65%	64%	70%	46%
SIN ACUERDO	432	295	127	10
ESCRITO	34%	28%	47%	60%
VERBAL	66%	72%	54%	40%

- En este apartado se analizan las valoraciones realizadas por las empresas en torno a la posibilidad de realizar un mayor número de kilómetros en carga de los que realiza en la actualidad.
- El **65% de las empresas considera que no podría realizar un mayor número de kilómetros en carga de los que realiza actualmente**, en el caso de empresas que mantienen acuerdos en **exclusividad** este porcentaje asciende a **68%**, siendo del **71%** para empresas con acuerdos **preferenciales** y el **57% de las empresas que no mantienen acuerdos**.
- En el caso de empresas que **mantienen acuerdos exclusivos**, el **porcentaje de empresas que afirma no poder realizar más kilómetros en carga aumenta a medida que aumenta el tamaño de la empresa**. En el caso de las empresas con acuerdos preferenciales y sin acuerdos estables no se identifica una tendencia clara en este sentido.

PORCENTAJES DE EMPRESAS QUE CONSIDERA PODER REALIZAR MAYOR Nº DE KILÓMETROS EN CARGA SEGÚN EL Nº DE AUTORIZACIONES

	TOTAL	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5	DE 6 A 20
TOTAL	1477	1072	368	37
SÍ	35%	35%	35%	22%
NO	65%	65%	65%	78%
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
SÍ	32%	30%	39%	25%
NO	68%	70%	61%	75%
PREFERENCIAL	241	170	60	11
SÍ	29%	31%	23%	27%
NO	71%	69%	77%	73%
SIN ACUERDO	432	295	127	10
SÍ	43%	48%	35%	10%
NO	57%	53%	65%	90%





- En general, el **73%** de las empresas no utilizan nunca la colaboración con otros transportistas para atender a las demandas de transporte recibidas de sus clientes, principalmente las empresas con acuerdos en exclusividad (78%).
- La subcontratación de otros transportistas se ve incrementada al aumentar el tamaño de las empresas, para todos los tamaños de estas y para todo tipo de acuerdos o sin acuerdos.

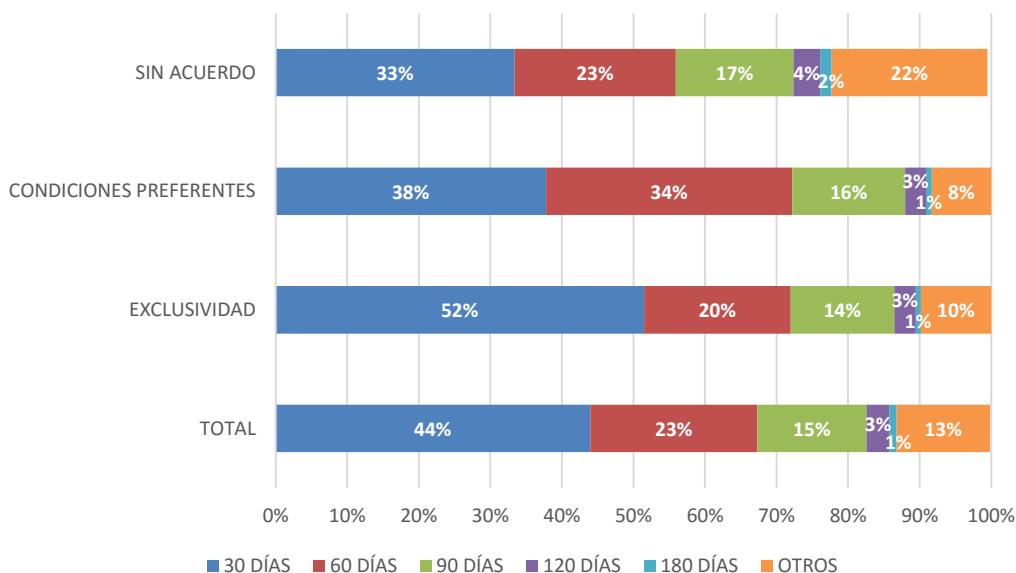
PORCENTAJE DE DEMANDAS DE TRANSPORTE ATENDIDAS EN COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA

CONTRATACIÓN DE OTROS TRANSPORTISTAS	TOTAL	1 AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5	DE 6 A 20
TOTAL	1477	1072	368	37
Ninguno	73%	77%	64%	54%
Menos del 10%	16%	14%	23%	22%
Entre el 10% y el 20%	6%	6%	7%	11%
Entre el 20% y el 50%	3%	2%	5%	8%
Más del 50%	1%	1%	2%	5%
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
Ninguno	78%	81%	69%	69%
Menos del 10%	12%	9%	20%	25%
Entre el 10% y el 20%	6%	6%	8%	0%
Entre el 20% y el 50%	3%	3%	2%	6%
Más del 50%	1%	1%	1%	0%
PREFERENCIAL	241	170	60	11
Ninguno	64%	74%	43%	18%
Menos del 10%	23%	17%	40%	18%
Entre el 10% y el 20%	7%	5%	7%	36%
Entre el 20% y el 50%	5%	3%	7%	18%
Más del 50%	2%	1%	3%	9%
SIN ACUERDO	432	295	127	10
Ninguno	69%	69%	68%	70%
Menos del 10%	21%	22%	19%	20%
Entre el 10% y el 20%	6%	7%	4%	0%
Entre el 20% y el 50%	3%	1%	8%	0%
Más del 50%	1%	1%	2%	10%



- El 44% de las empresas de transporte ligero realiza el cobro en un plazo igual o inferior a los 30 días, situándose entre 30 y 60 días el 23%, En todo caso, el 33% de las empresas cobra a más de 60 días, contra lo dispuesto en la ley 15/2010.
- Las empresas con acuerdos de exclusividad presentan plazos de cobro inferiores, siendo del 52% las que cobran antes de 30 días, frente al 38% de las empresas con acuerdos preferenciales y el 33% de las empresas sin acuerdos estables las que realizan el cobro en ese periodo de tiempo.
- El tamaño de las empresas no es determinante para el establecimiento del plazo de cobro.

PLAZO DE COBRO EN FUNCIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN



PLAZO DE COBRO EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL Y EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

	TOTAL	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
TOTAL	1477	1072	368	37
30 DÍAS	44%	44%	46%	30%
60 DÍAS	23%	23%	23%	30%
90 DÍAS	15%	14%	17%	30%
120 DÍAS	3%	4%	2%	5%
180 DÍAS	1%	1%	0%	0%
OTROS	13%	14%	12%	5%
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
30 DÍAS	52%	52%	51%	31%
60 DÍAS	20%	20%	22%	13%
90 DÍAS	14%	13%	16%	50%
120 DÍAS	3%	3%	3%	0%
180 DÍAS	1%	1%	1%	0%
OTROS	10%	11%	8%	6%
CONDICIONES PREFERENTES	241	170	60	11
30 DÍAS	38%	41%	33%	18%
60 DÍAS	34%	32%	38%	55%
90 DÍAS	16%	14%	22%	9%
120 DÍAS	3%	3%	0%	18%
180 DÍAS	1%	1%	0%	0%
OTROS	8%	9%	7%	0%
SIN ACUERDO	432	295	127	10
30 DÍAS	33%	29%	44%	40%
60 DÍAS	23%	24%	18%	30%
90 DÍAS	17%	17%	15%	20%
120 DÍAS	4%	5%	2%	0%
180 DÍAS	2%	2%	0%	0%
OTROS	22%	22%	21%	10%



- En general, las empresas de transporte ligero presentan **plazos de cobro inferiores a los 30 días (44%)**, siendo esto más acusado para aquellas empresas que realizan acarreos para carga aérea (42%). Si se evalúa por sistema de comercialización, **los plazos de cobro menores se identifican en los acuerdos de exclusividad**, con pocas diferencias entre el tipo de transporte intermodal realizado.

PLAZO DE COBRO EN FUNCIÓN DEL TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL Y EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

	Total	Transporte con origen/destino a puerto	Transporte de acarreo para ferrocarril	Transporte de acarreo para carga aerea	No realiza este transporte
Total	1477	155	32	115	1176
30 días	44%	35%	32%	42%	45%
60 días	23%	30%	40%	28%	23%
90 días	15%	16%	22%	15%	15%
120 días	3%	2%	0%	3%	3%
180 días	1%	2%	3%	1%	1%
Otros	13%	16%	3%	11%	13%
EXCLUSIVIDAD	804	78	19	67	640
30 días	51%	47%	44%	51%	52%
60 días	21%	21%	22%	23%	21%
90 días	14%	20%	28%	13%	14%
120 días	3%	0%	0%	3%	3%
180 días	1%	2%	6%	1%	1%
Otros	10%	10%	0%	9%	10%
PREFERENCIAL	241	28	5	23	185
30 días	38%	30%	20%	42%	39%
60 días	34%	43%	80%	42%	33%
90 días	16%	13%	0%	4%	17%
120 días	3%	3%	0%	0%	3%
180 días	1%	3%	0%	0%	1%
Otros	8%	7%	0%	13%	8%
SIN ACUERDO	432	48	9	25	350
30 días	34%	18%	11%	19%	36%
60 días	23%	36%	56%	31%	21%
90 días	17%	10%	22%	31%	17%
120 días	4%	6%	0%	4%	3%
180 días	2%	0%	0%	0%	2%
Otros	22%	30%	11%	15%	21%



- El 67% de las empresas encuestadas considera que su forma de obtención de cargas es buena o muy buena, frente al 28% que lo considera regular y el 5% que lo considera malo o muy malo.
- Las empresas con mejor opinión al respecto son las que mantienen acuerdos de exclusividad, en las que el 72% de las empresas lo califica como bueno o muy bueno, frente al 68% de las empresas con acuerdos preferenciales y sólo el 57% de las empresas sin acuerdos estables.

VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

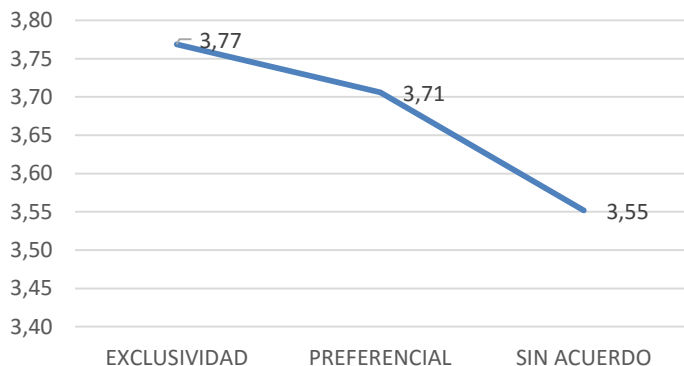
	Total	UNA AUTORIZACIÓN	DE 2 A 5 AUTORIZACIONES	MÁS DE 6 AUTORIZACIONES
Total	1477	1072	368	37
Muy buena	10%	9%	11%	5%
Buena	57%	57%	55%	84%
Regular	28%	28%	30%	11%
Mala	4%	5%	3%	0%
Muy mala	1%	2%	1%	0%
EXCLUSIVIDAD	804	607	181	16
Muy buena	11%	11%	12%	0%
Buena	61%	61%	57%	81%
Regular	24%	23%	27%	19%
Mala	4%	4%	3%	0%
Muy mala	1%	1%	2%	0%
PREFERENCIAL	241	170	60	11
Muy buena	7%	7%	7%	9%
Buena	61%	62%	55%	82%
Regular	29%	28%	35%	9%
Mala	1%	1%	2%	0%
Muy mala	2%	2%	2%	0%
SIN ACUERDO	432	295	127	10
Muy buena	8%	6%	13%	10%
Buena	49%	46%	54%	90%
Regular	34%	36%	32%	0%
Mala	7%	9%	2%	0%
Muy mala	2%	3%	0%	0%

- Las empresas con mejor valoración de su forma de obtener clientes o cargas son las que presentan intermodalidad **carretera – ferrocarril**, ya que el **70% considera que es buena o muy buena**, frente al 65% de las que combinan carretera – carga aérea y al 63% con intermodalidad carretera – puerto.
- El sistema de comercialización exclusivo resulta el mejor valorado (**3,77**), mientras que las empresas de mayor dimensión son las que revelan encontrarse más satisfecha con su sistema de comercialización (**3,95**)

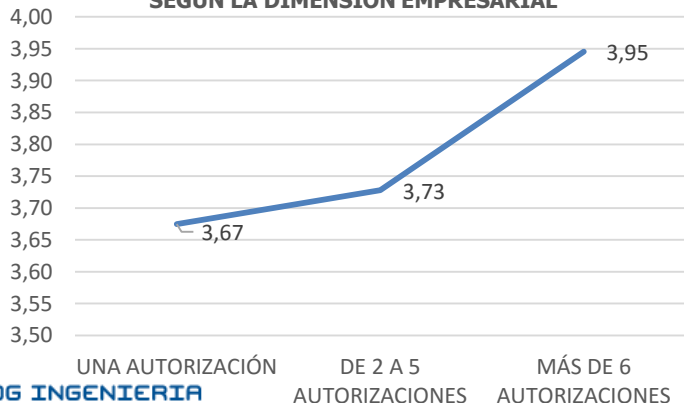
VALORACIÓN MEDIA DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN SEGÚN EL TIPO DE TRANSPORTE INTERMODAL UTILIZADO

	Total	Transporte con origen/destino a puerto	Transporte de acarreo para ferrocarril	Transporte de acarreo para carga aérea	No realiza este transporte
Total	1477	155	32	115	1176
Muy buena	10%	10%	23%	14%	9%
Buena	57%	53%	47%	51%	58%
Regular	28%	29%	24%	29%	28%
Mala	4%	6%	3%	5%	4%
Muy mala	1%	3%	3%	1%	1%
EXCLUSIVIDAD	804	78	19	67	640
Muy buena	11%	10%	35%	17%	11%
Buena	61%	65%	40%	54%	60%
Regular	24%	15%	25%	27%	25%
Mala	4%	9%	0%	3%	3%
Muy mala	1%	2%	0%	0%	1%
PREFERENCIAL	241	28	5	23	185
Muy buena	7%	7%	0%	13%	6%
Buena	61%	61%	80%	67%	61%
Regular	29%	34%	20%	21%	29%
Mala	1%	0%	0%	0%	2%
Muy mala	2%	0%	0%	0%	2%
SIN ACUERDO	432	48	9	25	350
Muy buena	8%	12%	11%	8%	8%
Buena	49%	30%	44%	31%	52%
Regular	34%	49%	22%	42%	32%
Mala	7%	4%	11%	15%	7%
Muy mala	2%	6%	11%	4%	1%

VALORACIÓN MEDIA DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN



VALORACIÓN MEDIA DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL





7. Análisis comparativo respecto a 2005, 2002 y 1999



- ❑ En este capítulo se comparan los resultados obtenidos con los de los estudios similares realizados en los años 2005, 2002 y 1999. Se ha realizado la comparación para las empresas de transporte pesado y ligero, y según sus distintos ámbitos de actuación (ámbito nacional y ámbito internacional).
- ❑ Adicionalmente, se ha realizado el análisis de la evolución de los sistemas de comercialización en función del tamaño de las empresas en la última década, es decir, entre los años 2015 y 2005.
- ❑ Se precisa que en los estudios de **1999, 2002 y 2005 sólo habían 4 segmentos de empresas por tamaño** (el más grande, de más de 20 autorizaciones), **mientras que en 2015 se dividió dicho segmento en otros dos, el de 21 a 60 autorizaciones, y el de más de 60, lo que se considera en este análisis comparativo.**
- ❑ Por otro lado, en los citados estudios de **1999, 2002 y 2005**, como se ha señalado en capítulos anteriores, **existían autorizaciones locales y comarcales, además de las nacionales, y en 2015, sólo estas últimas (al margen de las autonómicas), lo cual impacta asimismo en algunas de las conclusiones de este análisis comparativo.** Cuando es posible, se desagrega el nacional en los ámbitos local, comarcal y nacional de larga distancia. Cuando no se desagrega, el ámbito nacional incluye el local y el comarcal, junto al nacional de larga distancia tanto en el año 2015 como en los años anteriores.

7. Análisis comparativo respecto a 2005, 2002 y 1999

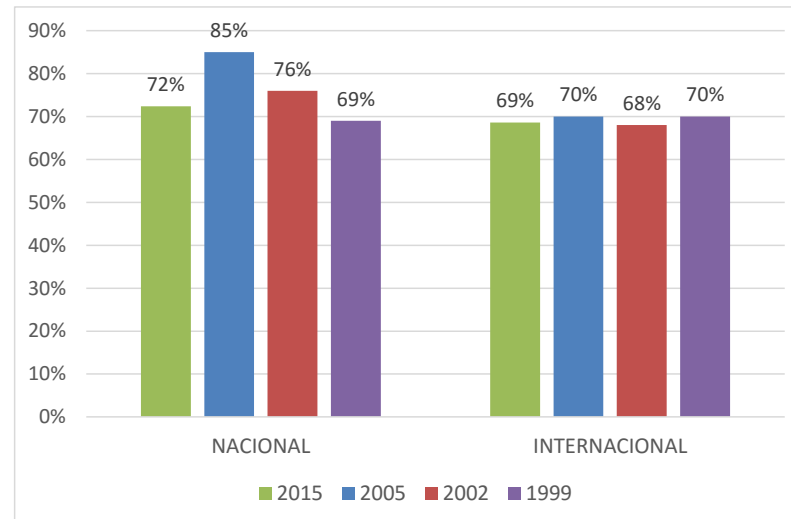
7.2 Sistemas de comercialización empleados por las empresas de transporte pesado

□ **A nivel global, es decir, tanto en nacional como en internacional, el número de empresas con acuerdos estables ha descendido en los últimos 10 años (de 2005 a 2015),** siendo este un hecho relacionado con la gran recesión en el sector del transporte, consecuencia de la crisis económica global que afectó también de manera importante al sector del transporte.

□ Si se analizan los datos recopilado por ámbitos de trabajo los resultados son los siguientes:

- **Ámbito nacional:** las empresas con **acuerdos de exclusividad han descendido un 11% en los últimos 10 años,** pero si extendemos este periodo hasta el año 2002, se obtiene que se ha producido un **crecimiento del 1%.** Por otro lado, las **empresas con acuerdos preferenciales han descendido un 25% del año 2005 al año 2015,** y un 19% desde el año 2002. Esto ha generado, que en su conjunto, el **número de empresas con acuerdos estables haya descendido un 15% en los últimos 10 años, y un 5% en los últimos 13 años.**
- **Ámbito internacional:** las **empresas con acuerdos de exclusividad han aumentado un 20% entre los años 2005 y 2015,** así como un 9% respecto los años 2002 y 2015. Por el contrario el número de **empresas con acuerdos preferenciales ha disminuido un 34% en los últimos 10 años y un 16% en los últimos 13 años.** En su conjunto, el **número de empresas con acuerdos estables ha disminuido un 2% entre los años 2005 y 2015, pero ha crecido un 1% entre los años 2002 y 2015.**

EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS DE ESTABLES DE COMERCIALIZACIÓN EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO



EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO EN FUNCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS

% EMPRESAS	ACUERDOS														
	EXCLUSIVO							PREFERENCIAL							
	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	
NACIONAL	55%	61%	54%	47%	-11%	1%	17%	18%	24%	22%	23%	-25%	-19%	-20%	
INTERNACIONAL	50%	42%	46%	41%	20%	9%	24%	18%	28%	22%	29%	-34%	-16%	-37%	

% EMPRESAS	ACUERDOS														
	SUBTOTAL ESTABLE							SIN ACUERDO							
	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	
NACIONAL	72%	85%	76%	69%	-15%	-5%	5%	28%	15%	24%	31%	84%	15%	-11%	
INTERNACIONAL	69%	70%	68%	70%	-2%	1%	-2%	31%	30%	32%	30%	5%	-2%	4%	

7. Análisis comparativo respecto a 2005, 2002 y 1999

7.2 Sistemas de comercialización empleados por las empresas de transporte pesado

- Atendiendo a la evolución experimentada entre los años 2002 y 2015 según el número de autorizaciones de las empresas de transporte pesado, se observa que, en general, **han descendido las empresas que trabajan con acuerdos estables, especialmente** si se limita el periodo de tiempo a los últimos 10 años (de 2005 a 2015).
- Analizando la evolución según el tipo de acuerdo y número de autorizaciones, se obtienen los siguientes resultados:
 - **Acuerdo exclusivo:** en este apartado las empresas con **1 autorización** así como las de **2 a 5 autorizaciones** han **aumentado en un 5% y un 2%** respectivamente respecto al año 2005, y en un **19% y un 27%** respectivamente respecto al año 2002. Por el contrario, las **empresas de 6 a 20, 21 a 60, y más de 60 autorizaciones** han **disminuido en un 19%, 38% y 35%** respectivamente entre 2005 y 2012, y en un **24%, 43% y 41%** respectivamente entre 2002 y 2015.
 - **Acuerdo preferencial:** las empresas que se acogen a este tipo de acuerdo comercial **han disminuido su número en su conjunto**, tanto en el periodo 2005 – 2015 como en el periodo 2002 – 2015. Concretamente, en el **periodo 2005 – 2015, las empresas con 1 autorización han disminuido en un 32%**, las de **2 a 5 autorizaciones en un 28%**, las de **6 a 20 autorizaciones en un 21%**, las de **21 a 60 autorizaciones en un 42%** y las de **más de 60 autorizaciones en un 52%**, y en el **periodo 2002 – 2015, en un 36%, 19%, 13%, 49% y 58%**, respectivamente.
 - **Sin acuerdo:** en lo que respecta a este tipo de acuerdo, la **tendencia general ha sido la de ver aumentado su número en la mayoría de los casos**. Así, únicamente en las **empresas con una autorización**, y con entre **2 y 5 autorizaciones** ha **disminuido su número en el periodo 2002 – 2015 (13% y 17%** respectivamente), mientras que en el **resto de empresas**, en los dos periodos objeto de estudio, **ha aumentado su número**, llegando a incluso **doblar o cuadruplicarse su número**, como en el caso de las empresas con entre 21 y 60 autorizaciones, y con más de 60 autorizaciones.

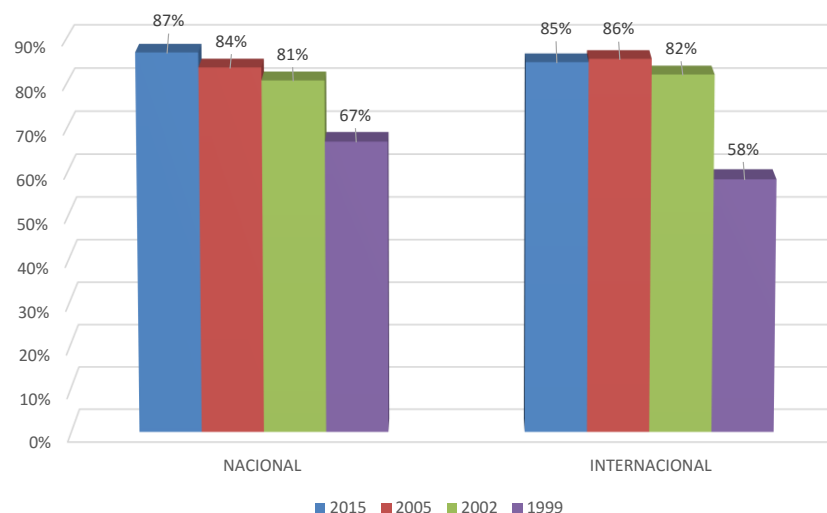
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO EN FUNCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

TRANSPORTE PESADO	EXCLUSIVO					PREFERENCIAL				
	2015	2005	2002	2015/2005	2015/2002	2015	2005	2002	2015/2005	2015/2002
UNA	62%	59%	52%	5%	19%	13%	19%	20%	-32%	-36%
DE 2 A 5	51%	50%	40%	2%	27%	20%	28%	25%	-28%	-19%
DE 6 A 20	29%	36%	38%	-19%	-24%	34%	43%	39%	-21%	-13%
DE 21 A 60	26%	42%	46%	-38%	-43%	22%	38%	43%	-42%	-49%
MAS DE 60	27%			-35%	-41%	18%			-52%	-58%
TRANSPORTE PESADO	SUBTOTAL ESTABLE					SIN ACUERDO				
	2015	2005	2002	2015/2005	2015/2002	2015	2005	2002	2015/2005	2015/2002
UNA	75%	78%	72%	-4%	4%	25%	22%	29%	14%	-13%
DE 2 A 5	71%	78%	65%	-9%	9%	29%	22%	35%	32%	-17%
DE 6 A 20	63%	79%	77%	-20%	-18%	37%	21%	23%	76%	61%
DE 21 A 60	48%	80%	89%	-40%	-46%	52%	20%	11%	160%	373%
MAS DE 60	45%			-43%	-49%	55%			173%	396%

- La **facturación asegurada** mediante los **acuerdos estables** de comercialización **ha aumentado prácticamente** en todos los ámbitos de trabajo en relación a lo detectado en 1999, **destacando en las empresas con acuerdos preferenciales** tanto en ámbito nacional (incremento del 82%), como en ámbito internacional (incremento del 63%).
- En cuanto a los **acuerdos de exclusividad**, la **facturación asegurada** mediante los mismos **se mantiene prácticamente igual tanto en el periodo 1999 – 2015 como en el periodo 2002 – 2015**, con un ligero incremento (del 7%) en ámbito nacional en el periodo 1999 – 2015, y un pequeño decrecimiento en el ámbito internacional (1%) para el periodo 2002 - 2015.
- La **participación en la facturación correspondiente a los acuerdos preferenciales aumenta en ambos ámbitos**, siendo **especialmente importante en el ámbito nacional (crecimiento del 82% y 17% en los periodos 1999 – 2015 y 2002 – 2015, respectivamente)**, pero notable también en el periodo 1999 – 2015 en el ámbito internacional, como ya se ha citado.

EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA FACTURACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS SISTEMAS ESTABLES DE COMERCIALIZACIÓN EN LA FACTURACIÓN TOTAL DE LA EMPRESA EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO

ÁMBITO	ACUERDOS																				
	EXCLUSIVO							PREFERENCIAL							TOTAL						
	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999
NACIONAL	90%	90%	89%	84%	0%	1%	7%	84%	78%	72%	46%	9%	17%	82%	87%	84%	81%	67%	4%	8%	30%
INTERNACIONAL	91%	93%	92%	78%	-1%	-1%	17%	79%	78%	73%	48%	1%	9%	63%	85%	86%	82%	58%	-1%	3%	46%



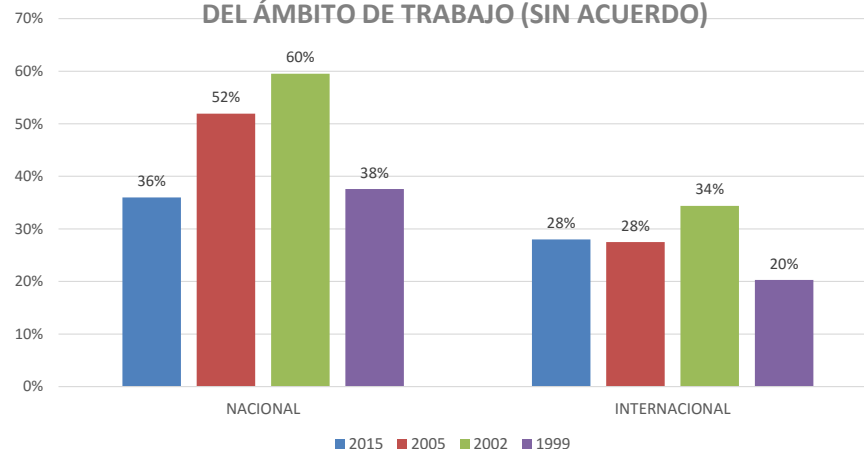
- La evolución del porcentaje de retornos en vacío entre el año 2015 y los años 2005, 2002 y 1999, varía sensiblemente en función del ámbito de trabajo del que se trate y del sistema de comercialización utilizado.
- Como se puede observar en la tabla y gráficos, en general, **en el ámbito local y comarcal, en todas las empresas, se han reducido el número de retornos en vacío en más del 12% (a excepción de la relación “preferencial” en el periodo 1999 – 2015). En el ámbito nacional se observa igualmente una disminución que resulta significativa en la relación “sin acuerdo”, mientras que en el ámbito internacional la situación es la inversa, habiendo aumentado de los mismos (a excepción de en internacional sin acuerdo en el periodo 2002 – 2015),**

EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE MEDIO DE RETORNOS EN VACÍO SEGÚN EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN APLICADO Y EL ÁMBITO DE TRABAJO

RETORNOS EN VACÍO	EXCLUSIVO							PREFERENCIAL							SIN ACUERDO						
	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999
LOCAL	50%	70%	80%	82%	-28%	-37%	-39%	61%	78%	78%	45%	-22%	-22%	36%	32%	72%	84%	56%	-55%	-62%	-43%
COMARCAL	48%	64%	68%	79%	-25%	-29%	-39%	74%	90%	84%	37%	-18%	-12%	100%	36%	73%	84%	52%	-50%	-57%	-31%
NACIONAL	41%	32%	32%	64%	28%	28%	-36%	45%	33%	27%	30%	36%	67%	50%	36%	36%	34%	38%	0%	6%	-5%
INTERNACIONAL	31%	27%	27%	31%	17%	14%	0%	24%	20%	19%	16%	20%	26%	50%	28%	28%	34%	20%	2%	-19%	40%

- Para las **empresas de transporte pesado que operan sin acuerdo**, el **porcentaje de retornos en vacíos ha tenido una tendencia descendente muy significativa** (variaciones superiores al -19% en casi todos los casos) **en los últimos 16/13/10 años** (periodos 1999/2002/2005 – 2015).
- En los **ámbitos local y comarcal** se aprecia **marcadamente el descenso** de los retornos en vacío, con valores entre el -31% y el -62%). A medida que se amplía el ámbito, la disminución de los retornos en vacío resulta menos acusada, siendo el único descenso en el periodo 1999 - 2015, mientras que en el **internacional se llega a identificar inclusive un notable incremento** de los retornos en vacío en relación al mismo periodo **(+40%)**

EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE MEDIO DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO (SIN ACUERDO)

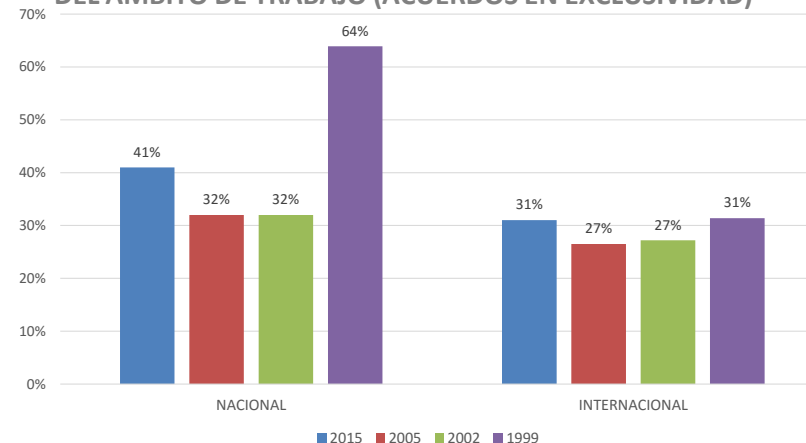


Nota: se consideran en el ámbito nacional todas aquellas empresas con ámbito de trabajo local, comarcal y nacional de larga distancia

- En las empresas que operan bajo acuerdos en exclusividad, los retornos en vacío han disminuido en los periodos 1999 – 2015, 2002 – 2015 y 2005 – 2015, en los ámbitos menores (local y comarcal) entre un -25% y un -39%.
- En el ámbito nacional, los retornos se han incrementado en relación a 2005 un 28%.
- Por otro lado, en el ámbito internacional, los retornos en vacío se han incrementado sustancialmente, habiéndose elevado en el 2002 y 2005 un 14% y 17% respectivamente.

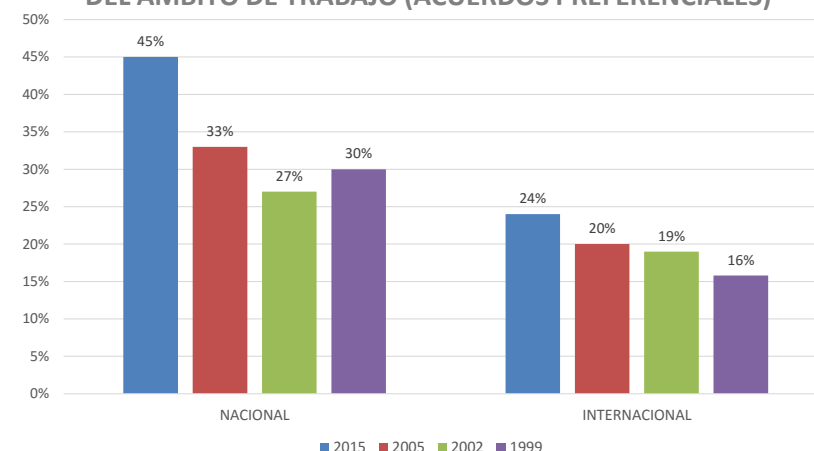
- En las empresas que operan bajo acuerdos preferenciales, los retornos en vacío en los ámbitos local y comarcal para el año 2015 se han reducido en relación a los periodos 2002 – 2015 y 2005 – 2015 entre un -12% y un -22%; mientras que en comparación con el año 1999 han aumentado un 36% y 100% respectivamente. En el ámbito nacional, se ha producido un incremento de los retornos en vacío en los tres periodos de estudio, habiendo aumentado en un 50% en el periodo 1999- 2015, 67% en el 2002 - 2015 y 36% entre 2005 - 2015. Asimismo, en el ámbito internacional, también se identifica un importante aumento de los retornos en vacío, habiéndose incrementado el mismo en un 50%, 26% y 20% respectivamente en cada periodo analizado.

EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE MEDIO DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO (ACUERDOS EN EXCLUSIVIDAD)



Nota: se consideran en el ámbito nacional todas aquellas empresas con ámbito de trabajo local, comarcal y nacional de larga distancia

EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE MEDIO DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO (ACUERDOS PREFERENCIALES)



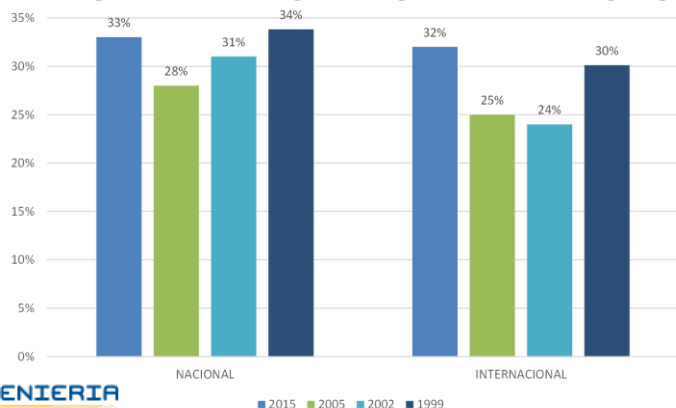
Nota: se consideran en el ámbito nacional todas aquellas empresas con ámbito de trabajo local, comarcal y nacional de larga distancia

- Ante la cuestión de, si las empresas pueden realizar un mayor número de kilómetros en carga que los realizados en la actualidad, se observa distinta evolución según el ámbito de trabajo y el tipo de sistema de comercialización empleado.
- En función de los sistemas de comercialización utilizados los resultados son los siguientes:
 - **Acuerdos de exclusividad:** en el ámbito nacional En los periodos 2002 – 2015 y 2005 – 2015, se aprecia un crecimiento en el número de empresas que podrían realizar un mayor número de kilómetros en carga, no siendo así en el periodo 1999 – 2015 donde decrece un 2%. Para el ámbito internacional se aprecia un importante incremento, en especial en el periodo 2002 – 2015 que se incrementa un 33%.
 - **Acuerdos preferenciales:** en este caso encontramos que en ámbito nacional ha aumentado un 5% el número de empresas que podrían realizar un mayor número de kilómetros en carga en el periodo 2005 – 2015, no habiendo experimentado movimiento alguno respecto al año 2002 (ni crecimiento ni decrecimiento) pero si un descenso del 9% en comparación con el año 1999. En cuanto al ámbito internacional encontramos dos resultados contrarios en un espacio de tiempo de 3 años, ya que el número de empresas que podrían realizar más kilómetros en carga ha disminuido un 6% y un 14% en los últimos 10 y 16 años respectivamente, pero ha aumentado un 10% en los últimos 13 años.

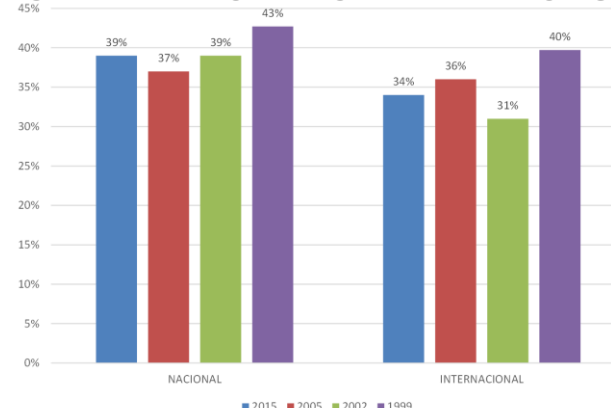
EVOLUCIÓN DE EMPRESAS QUE CONSIDERAN PODER REALIZAR UN MAYOR Nº DE KM CORRESPONDIENTE A LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE

% EMPRESAS	ACUERDOS																				
	EXCLUSIVO							PREFERENCIAL							SIN ACUERDO						
	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999
NACIONAL	33%	28%	31%	34%	18%	6%	-2%	39%	37%	39%	43%	5%	0%	-9%	29%	30%	32%	40%	-3%	-9%	-27%
INTERNACIONAL	32%	25%	24%	30%	28%	33%	6%	34%	36%	31%	40%	-6%	10%	-14%	33%	32%	31%	39%	3%	6%	-15%

ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD. EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS QUE CONSIDERAN PODER REALIZAR UN MAYOR Nº DE KM EN CARGA 2015-1999



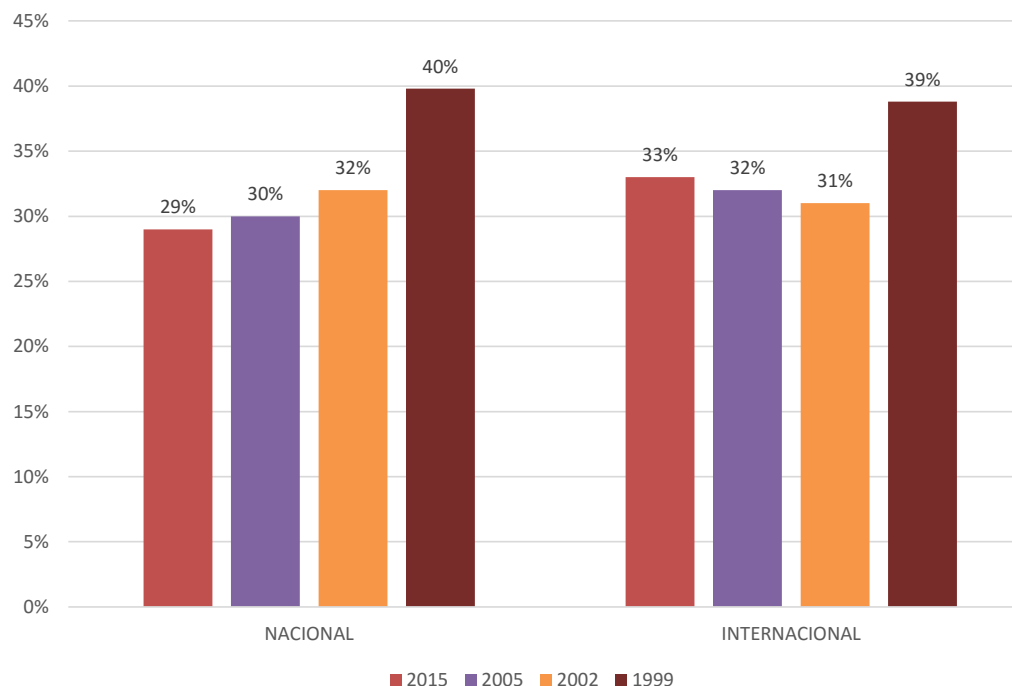
ACUERDOS PREFERENCIALES. EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS QUE CONSIDERAN PODER REALIZAR UN MAYOR Nº DE KM EN CARGA 2015-1999





- **Sin acuerdos:** en lo referido a empresas que no operan bajo acuerdos estables, **existen dos tendencias contrarias**, por un lado en el **ámbito nacional**, se ha experimentado un **decrecimiento del número de empresas con posibilidad de realizar más kilómetros en carga, descendiendo un 3% en los últimos 10 años (2005 – 2015), un 9% en los últimos 13 años (2002 – 2015) y un 27% en los últimos 16 años (1999 – 2015)**, mientras que en el **ámbito internacional** se ha experimentado un **leve crecimiento en los últimos 10 y 13 años (3% y 6% respectivamente)**.
- En definitiva, **y en todos los ámbitos de trabajo, independientemente del sistema de comercialización** (a excepción de empresas sin acuerdo en el ámbito nacional) **con el que trabajen las empresas se observa una ligera tendencia en cuanto a la mejora de la productividad** en base a los acuerdos estables, con comportamientos desiguales por tipo de acuerdo y ámbito.

SIN ACUERDOS. EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS QUE CONSIDERAN PODER REALIZAR UN MAYOR Nº DE KM EN CARGA 2015-1999



7. Análisis comparativo respecto a 2005, 2002 y 1999

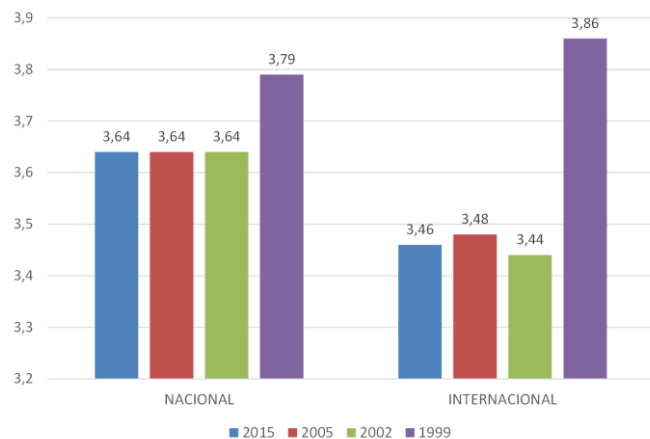
7.6. Valoración del sistema de comercialización de las empresas de transporte pesado

- Comparando los datos de los años 2015, 2005, 2002 Y 1999 se observa, en términos generales, una **tendencia ligeramente creciente en el periodo 2002 – 2015**.
- Si se analizan según los diferentes sistemas de comercialización se observa que tanto en **las empresas con acuerdos de exclusividad como en las empresas con acuerdos preferenciales**, en el **ámbito nacional**, se ha experimentado un **leve crecimiento en los periodos 2002/2005 – 2015 (entre el 1% y 5%)** y un **decrecimiento en el periodo 1999 – 2015 (4%)**, mientras que en el **ámbito internacional**, si bien en el **periodo 2002 – 2015 se ha experimentado un crecimiento del 1% y 2% respectivamente**, en los **periodos 1999/2005 – 2015 se ha producido un descenso entre el 1% y el 11%**.
- En cuanto a las **empresas sin acuerdo**, en **ámbito nacional** se ha experimentado un **leve crecimiento en el periodo 1999/2002 – 2015**, y un **fuerte incremento en los últimos 10 años (del 22%)**. Mientras que en el **ámbito internacional** aumenta un **36% en los últimos 10 años** y un **5% en los últimos 13 años**.

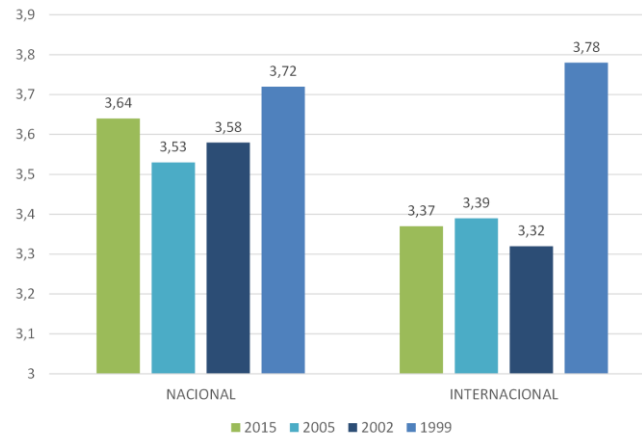
EVOLUCIÓN DE LA VALORACIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO DE TRABAJO

VALORACIÓN MEDIA	ACUERDOS																				
	EXCLUSIVO							PREFERENCIAL							SIN ACUERDO						
	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999	2015	2005	2002	1999	2015/2005	2015/2002	2015/1999
NACIONAL	3,64	3,64	3,64	3,79	5%	0%	-4%	3,64	3,53	3,58	3,72	3%	2%	-2%	3,48	2,86	3,45	3,46	22%	1%	1%
INTERNACIONAL	3,46	3,48	3,44	3,86	-1%	1%	-10%	3,37	3,39	3,32	3,78	-1%	2%	-11%	3,38	2,49	3,23	3,83	36%	5%	-12%

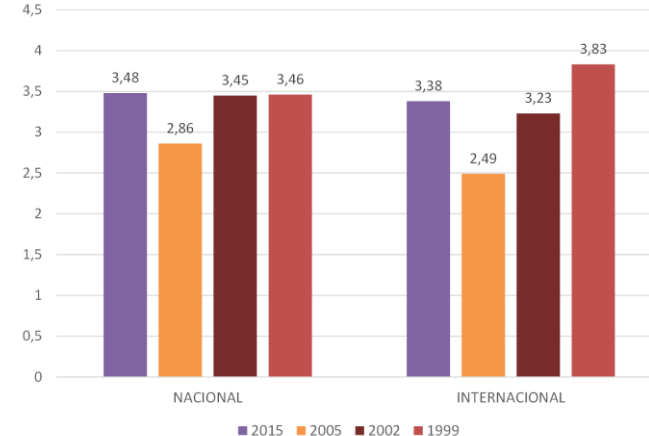
EVOLUCIÓN DE LA VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EXCLUSIVOS 1999-2015



EVOLUCIÓN DE LA VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN PREFERENCIALES 1999-2015



EVOLUCIÓN DE LA VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN NO ESTABLES 1999-2015



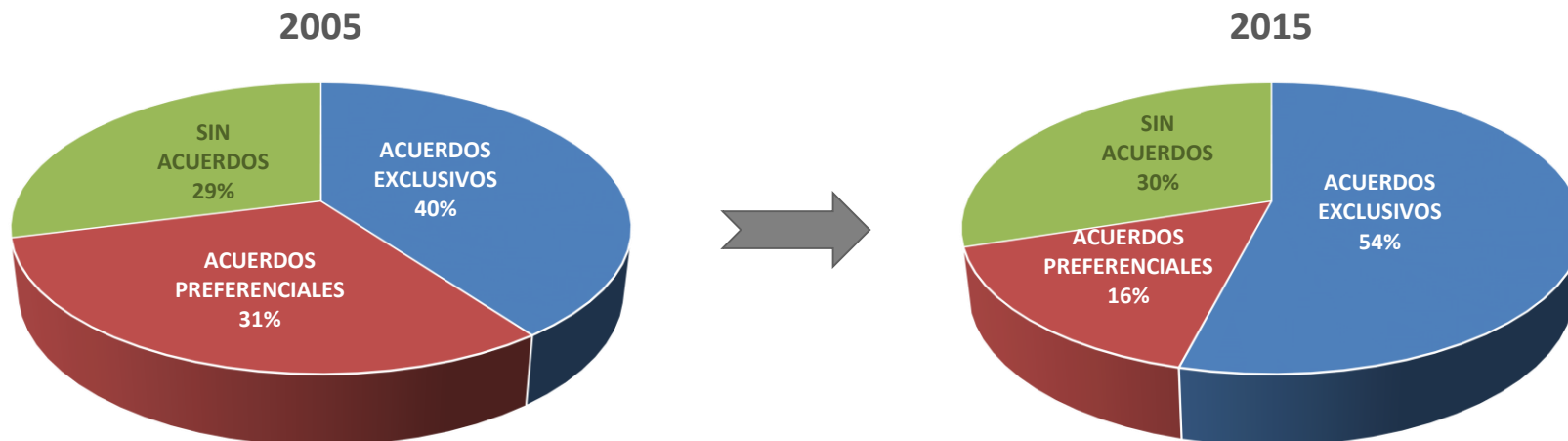
7. Análisis comparativo respecto a 2005, 2002 y 1999

7.7 Evolución de los sistemas de comercialización empleados por las empresas de transporte ligero

- Comparando los datos obtenidos en los años 2015 y 2005 se observa como ha descendido ligeramente el número de empresas de vehículos ligeros que trabajan con sistemas estables de comercialización (acuerdos exclusivos y preferenciales), pasando del 71% en el año 2005 al 70% en el año 2015, habiendo aumentado ligeramente, por tanto, el número de empresas de vehículos ligeros que trabajan sin acuerdos (del 29% del 2005 al 30% del 2015)
- Analizando las empresas con sistemas estables de comercialización, las empresas con acuerdos exclusivos han aumentado sustancialmente en los últimos 10 años (35% de incremento), mientras que las empresas con acuerdos preferenciales han descendido notablemente en este periodo (un 48% de descenso).

EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO

%EMPRESAS	EVOLUCIÓN		
	2015	2005	2015/2005
ACUERDOS EXCLUSIVOS	54%	40%	35%
ACUERDOS PREFERENCIALES	16%	31%	-48%
SIN ACUERDOS	30%	29%	3%



7. Análisis comparativo respecto a 2005, 2002 y 1999

7.7 Evolución de los sistemas de comercialización empleados por las empresas de transporte ligero

- Según el número de autorizaciones y el tipo de sistema de comercialización empleado, las empresas de transporte ligero han evolucionado respecto al año 2005 según se enuncia a continuación:
 - Acuerdo exclusivo: en este apartado **las empresas han aumentado su contratación bajo acuerdos exclusivos de forma general independientemente de su dimensión** (a excepción de las empresas con más de 6 autorizaciones). **El aumento ha supuesto un 43% y un 20% para las empresas de 1 autorización y de 2 a 5 autorizaciones, respectivamente**, manteniéndose invariable las empresas de más de 6 autorizaciones
 - Acuerdo preferencial: las empresas han visto una **clara caída en su contratación bajo sistemas preferenciales**, siendo las **empresas de entre 2 a 5 autorizaciones las que mayor descenso han experimentado**, con una **caída del 52%**, seguidos de las **empresas con una autorización, con un descenso del 47%**, y las **empresas con más de 6 autorizaciones, que han descendido un 32%** en su contratación.
 - Sin acuerdo: las **empresas sin ningún tipo de acuerdo comercial han aumentado todas su número respecto al año 2005**, a excepción de las **empresas con una autorización, que han caído un 10%**. En este periodo de tiempo, se ha registrado una **aumento de un 35% para las empresas de 2 a 5 autorizaciones y un 125% para las de más de 6 autorizaciones**.

EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGERO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

%EMPRESAS	ACUERDOS											
	EXCLUSIVO			PREFERENCIAL			SUBTOTAL ESTABLES			SIN ACUERDO		
	2015	2005	2015/2005	2015	2005	2015/2005	2015	2005	2015/2005	2015	2005	2015/2005
UNA	57%	40%	43%	16%	30%	-47%	72%	69%	4%	28%	31%	-10%
DE 2 A 5	49%	41%	20%	16%	33%	-52%	65%	74%	-12%	35%	26%	35%
MÁS DE 6	41%	41%	0%	32%	47%	-32%	73%	88%	-17%	27%	12%	125%



7. Análisis comparativo respecto a 2005, 2002 y 1999

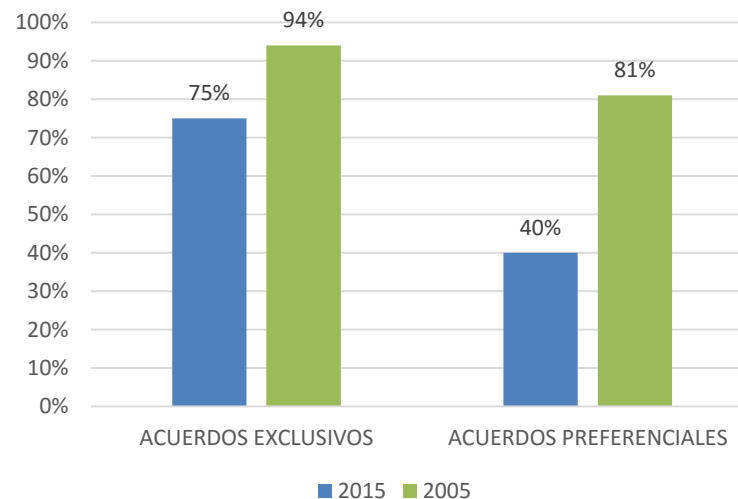
7.8 Participación de los sistemas estables de comercialización en la facturación de las empresas de transporte ligero

- ❑ La **participación de los sistemas de comercialización en la facturación** de las empresas de transporte ligero se registran **una importante caída en el período 2005-2015**.
- ❑ En el caso de los **acuerdos exclusivos**, su participación en la facturación **se ha visto reducida en un 20%, pasando de un 94% a un 75%**.
- ❑ Por su parte, la presencia de los **acuerdos preferenciales** en la facturación de las empresas de transporte ligero **ha disminuido prácticamente a la mitad, representando en el año 2015 apenas el 40% de la facturación**, lo que representa un 51% menos que en el año 2005.

EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EN LA FACTURACIÓN

	EVOLUCIÓN		
	2015	2005	2015/2005
ACUERDOS EXCLUSIVOS	75%	94%	-20%
ACUERDOS PREFERENCIALES	40%	81%	-51%

EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EN LA FACTURACIÓN

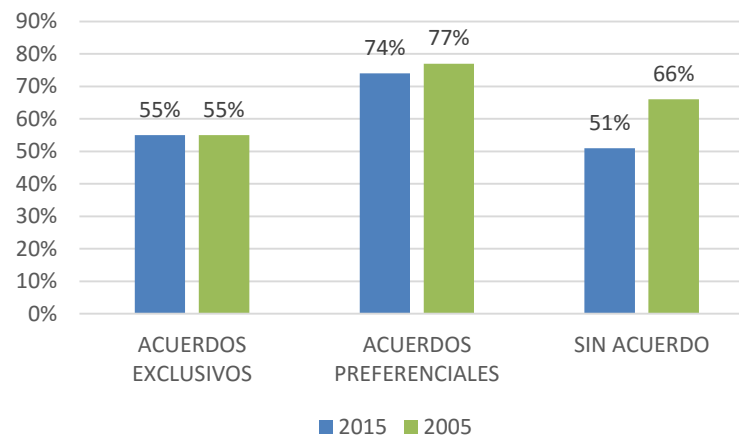


- En las **empresas de transporte ligero**, a diferencia de las empresas de transporte pesado, la **variación de los retornos en vacío en los últimos 10 años (periodo 2005 – 2015) no ha sido negativa, mejorándose** las cifras en aquellas empresas con **acuerdos preferenciales**, pasando del **77% de retornos en vacío en el año 2005 a 74% de retornos en vacío en 2015 (un descenso del 4%)**, y **muy particularmente en las empresas que no mantienen ningún tipo de acuerdo, reduciéndose de 66% de retornos en vacío a un 51%, lo que equivale a una mejora del 23%**.
- Por su parte, en las **empresas con acuerdos exclusivos no se ha producido variación de este parámetro, continuando con 55% de retornos en vacío en 2015**.

EVOLUCIÓN DE PORCENTAJES MEDIOS DE RETORNOS EN VACÍO

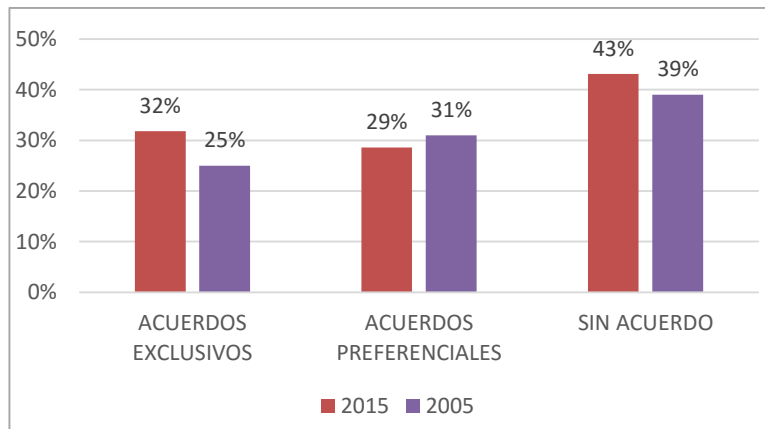
RETORNOS VACÍO	EVOLUCIÓN		
	2015	2005	2015/2005
ACUERDOS EXCLUSIVOS	55%	55%	0%
ACUERDOS PREFERENCIALES	74%	77%	-4%
SIN ACUERDO	51%	66%	-23%

EVOLUCIÓN DE PORCENTAJES MEDIOS DE RETORNOS EN VACÍO



- Ante la cuestión de si las **empresas de transporte ligero consideran si pueden realizar un mayor número de kilómetros en carga**, se observa un **ligero aumento respecto a los datos registrados en el año 2005** entre las **empresas que trabajan sin sistemas estables (aumento del 11% en el periodo 2005 – 2015)**.
- Las **empresas que trabajan bajo acuerdos en exclusividad** experimentan un **notable incremento respecto al año 2005, aumentando en un 27%**, mientras que por el contrario, en las que trabajan con **acuerdos preferenciales** este valor ha **disminuido en un 8%** en el número de empresas que entienden que podrían realizar mayores recorridos en carga.

EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS QUE CONSIDERAN PODRÍAN REALIZAR UN MAYOR Nº DE KM EN CARGA 2005-2015



EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS QUE CONSIDERAN PODRÍAN REALIZAR UN MAYOR Nº DE KM EN CARGA 2005-2015

MAYOR CANTIDAD KM	EVOLUCIÓN		
	2015	2005	2015/2005
ACUERDOS EXCLUSIVOS	32%	25%	27%
ACUERDOS PREFERENCIALES	29%	31%	-8%
SIN ACUERDO	43%	39%	11%

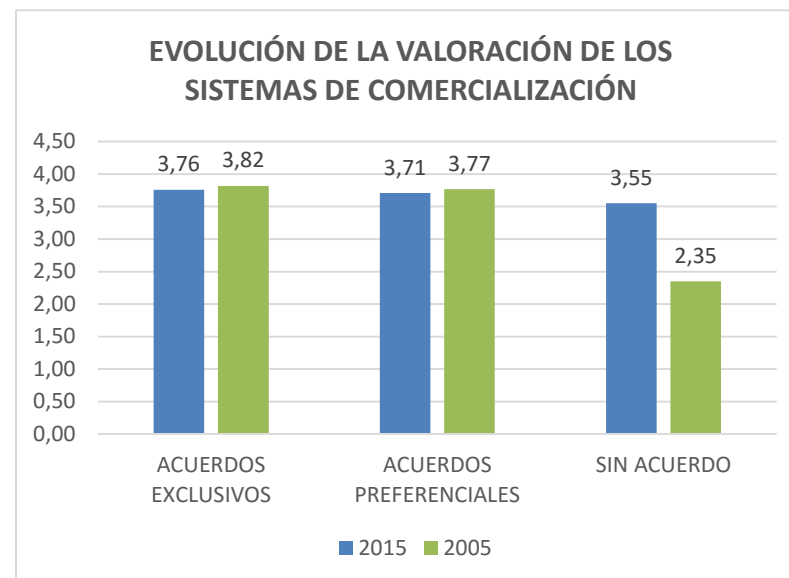
7. Análisis comparativo respecto a 2005, 2002 y 1999

7.11 Valoración del sistema de comercialización de las empresas de transporte ligero

- Se observa un **descenso del 2%** en la valoración del sistema de comercialización para las empresas que trabajan bajo acuerdos exclusivos y bajo acuerdos preferenciales en el periodo 2005 – 2015.
- Por otro lado, y al contrario que los sistemas estables de comercialización, las **empresas que operan bajo acuerdos no estables** son las que han experimentado un **elevado aumento en la valoración de este sistema de comercialización**, habiendo **aumentado en este periodo objeto de estudio en un 51%**.

EVOLUCIÓN DE LA VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE
COMERCIALIZACIÓN

VALORACIÓN SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN	EVOLUCIÓN		
	2015	2005	2015/2005
ACUERDOS EXCLUSIVOS	3,76	3,82	-2%
ACUERDOS PREFERENCIALES	3,71	3,77	-2%
SIN ACUERDO	3,55	2,35	51%





8. Operadores de Transporte

- El 79% de los operadores de transporte encuestados dispone de un único centro en el que concentra la totalidad de sus operaciones, sin contar con ningún tipo de apoyo en forma de delegaciones, sucursales...El restante 21% de los operadores sí cuenta con apoyo en otros centros. El 15 % dispone de entre 2 y 5 centros , el 4% de entre 6 y 20 centros y el 2% de más de 20 centros.
- Resulta posible asociar la dimensión de los operadores de transporte con su ámbito de trabajo, más aún cuando la expansión geográfica es un factor determinante del comportamiento de estos operadores. En este sentido, la mayor parte de los operadores de transporte consultados (57%) centran su actividad exclusivamente en el ámbito nacional, mientras que el 24% lo hace únicamente en el ámbito internacional. El 19% restante opera en ambos ámbitos. Es de destacar que a medida que crece el tamaño del operador, el ámbito de trabajo igualmente se amplía. Así, el ámbito de trabajo se amplía a medida que se incrementa el número de centros de los que dispone el operador.

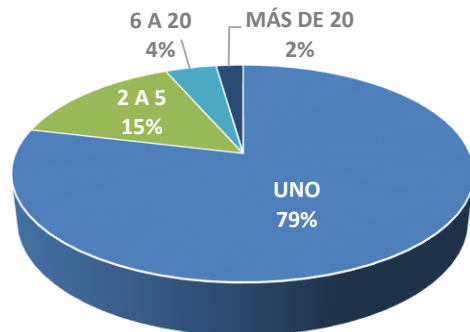
DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE ENCUESTADOS SEGÚN NÚMERO DE CENTROS

NÚMERO DE CENTROS	NÚMERO DE OPERADORES
UNO	315
2 A 5	59
6 A 20	17
MÁS DE 20	9
TOTAL	400

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE ENCUESTADOS SEGÚN NÚMERO DE CENTROS Y ÁMBITO DE TRABAJO

NÚMERO DE CENTROS	NACIONAL	INTERNACIONAL	AMBOS
UNO	59%	24%	18%
2 A 5	55%	27%	19%
6 A 20	52%	19%	23%
MÁS DE 20	45%	18%	35%
TOTAL	57,7%	24,3%	18,6%

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES EN FUNCIÓN DEL Nº DE CENTROS



DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO

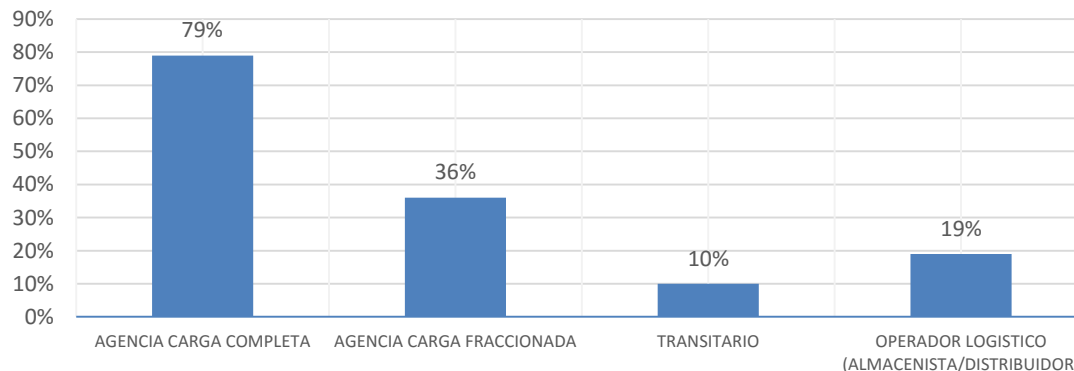




Tipo de actividad

- El **79%** de los operadores de transportes consultados indican que **funcionan principalmente como agencias de carga completa**, mientras que el **36%** indica hacerlo como agencia **de carga fraccionada**.
- En un porcentaje inferior se encuentran los que operan como **transitarios (apenas un 10%)**, y los que desarrollan actividades de **operadores logísticos** con funciones de almacenamiento/distribución corresponden al **19%** de las empresas consultadas.
- Al amparo de los porcentajes, existen operadores con 2 o más funciones.

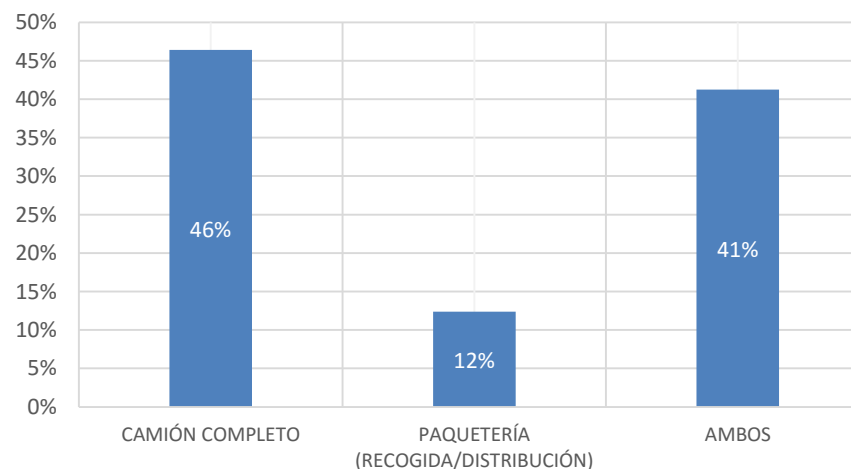
DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE EN FUNCIÓN DEL TIPO DE ACTIVIDAD REALIZADA



Tipo de transporte realizado

- El **46%** del conjunto de los operadores de transporte consultados manifiesta **realizar específicamente actividades de camión completo** (carga completa), mientras que **únicamente el 12%** presta servicios básicamente de **transporte de paquetería** (recogida y distribución). El **41%** de los operadores indica que realiza **ambos tipos de transporte**.

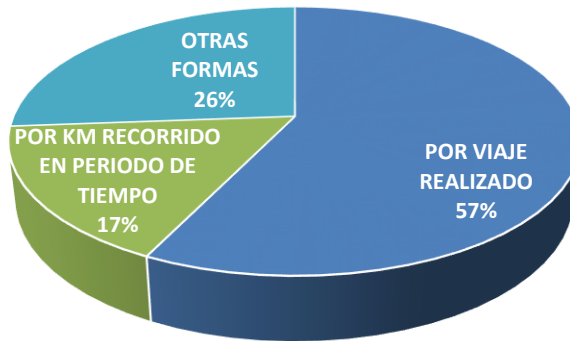
DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE EN FUNCIÓN DEL TIPO DE TRANSPORTE REALIZADO



Forma de pago al transportista:

- El 57% de los operadores de transporte utilizan habitualmente la **forma de pago “por viaje realizado”**. El 17% de los operadores aplica el **pago por kilómetro recorrido en un período de tiempo específico** como forma más habitual. El **restante 26%** de los operadores manifiesta emplear **otras formas de pago, de carácter mixto de las antes citadas** (pago por viaje realizado en unas ocasiones, y en otras, el pago por kilómetro recorrido en un período de tiempo específico).
- Es de destacar que el 46% de los operadores de transporte que disponen de más de 20 centros, indican la utilización de “otras formas de pago”, correspondiendo en su gran mayoría a la aplicación “mixta” de las formas de pago.

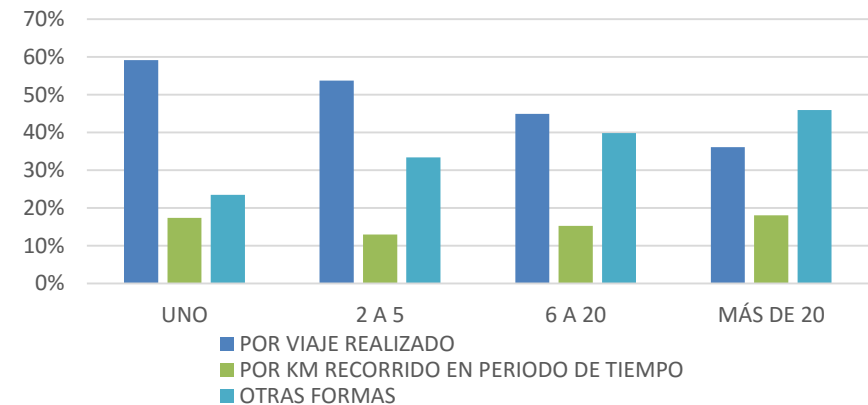
DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN LA FORMA DE PAGO UTILIZADA HABITUALMENTE



DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL SEGÚN FORMA DE PAGO Y NÚMERO DE CENTROS

NÚMERO DE CENTROS	POR VIAJE REALIZADO	POR KM RECORRIDO EN PERIODO DE TIEMPO	OTRAS FORMAS
UNO	59%	17%	23%
2 A 5	54%	13%	33%
6 A 20	45%	15%	40%
MÁS DE 20	36%	18%	46%
TOTAL	57%	17%	26%

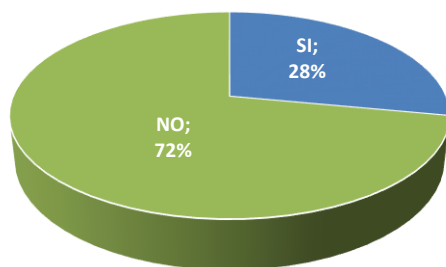
DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN NÚMERO DE CENTROS Y FORMA DE PAGO UTILIZADA



Contratación de tareas complementarias:

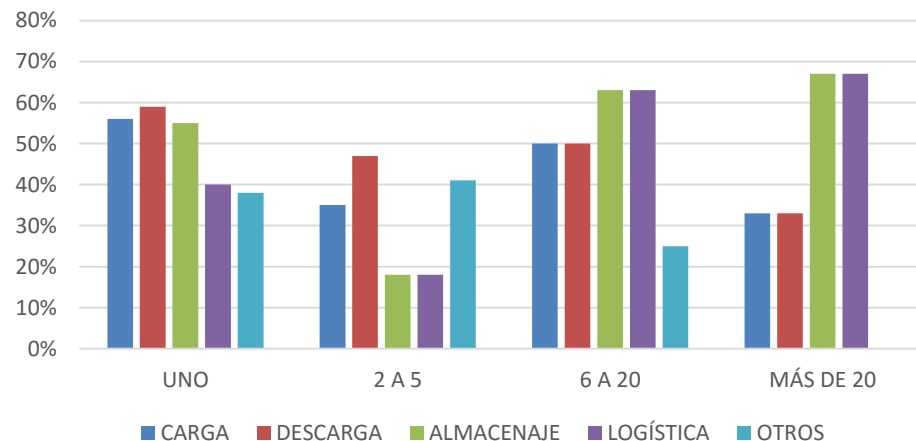
- ❑ Sólo el 28% de los operadores de transporte consultados contratan otras tareas complementarias junto con la contratación del transporte. Principalmente son operadores de tamaño mediano y grande (47 % y 67% respectivamente).
- ❑ La descarga, carga y almacenaje son las principales tareas complementarias contratadas por parte de los operadores de transporte (55%, 51% y 50% respectivamente) siendo requeridas por empresas de dimensiones pequeñas y medianas (hasta 20 centros de trabajo).
- ❑ Los operadores medianos y grandes contratan servicios más complejos, como el almacenaje y la logística integral, que incluye almacenaje y otras tareas adicionales (superando el 63% de los operadores)
- ❑ La contratación de tareas complementarias requiere en la totalidad de los casos la realización de pagos diferenciados por los diferentes servicios.

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN LA CONTRATACIÓN DE TAREAS COMPLEMENTARIAS



NÚMERO DE CENTROS	Nº	SI	NO
		%	%
UNO	78	26%	74%
2 A 5	17	29%	71%
6 A 20	8	47%	53%
MÁS DE 20	6	67%	33%
TOTAL	109	28%	72%

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN TAREAS COMPLEMENTARIAS CONTRATADAS JUNTO CON EL TRANSPORTE

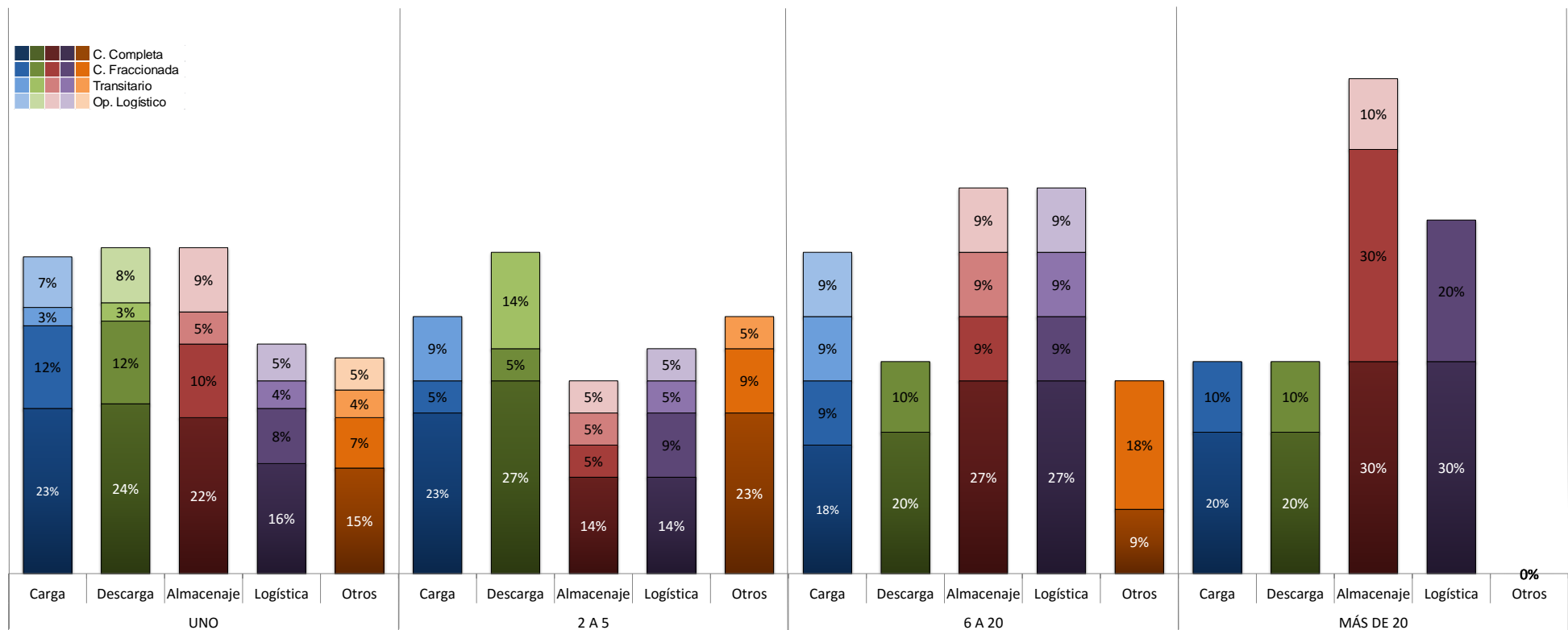


NÚMERO DE CENTROS	CARGA	DESCARGA	ALMACENAJE	LOGÍSTICA	OTROS
UNO	56%	59%	55%	40%	38%
2 A 5	35%	47%	18%	18%	41%
6 A 20	50%	50%	63%	63%	25%
MÁS DE 20	33%	33%	67%	67%	0%
TOTAL	51%	55%	50%	40%	35%

Contratación de tareas complementarias:

- La contratación de tareas complementarias se realiza principalmente a operadores cuya actividad corresponde a agencias de carga completa, aunque se observa que a medida que la dimensión del operador de transporte se incrementa, hasta llegar a disponer de más de 20 centros, se incrementa la contratación de tareas complementarias (almacenaje y logística) a otro tipo de operadores (carga fraccionada y operadores logístico).

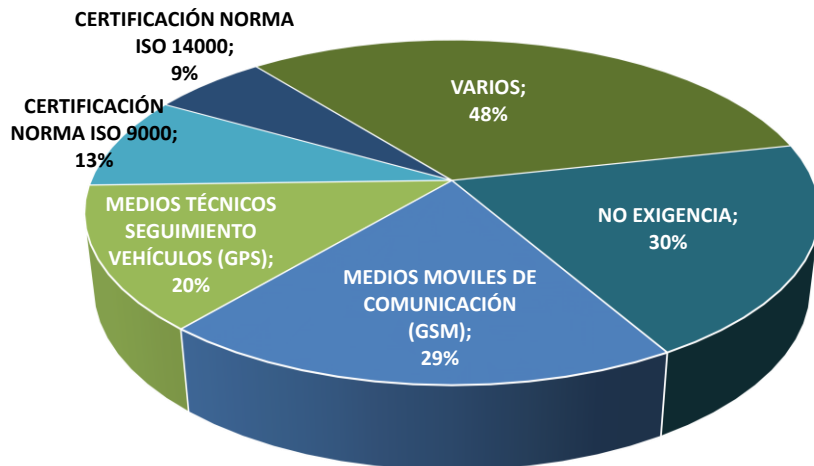
DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN TAREAS COMPLEMENTARIAS CONTRATADAS JUNTO CON EL TRANSPORTE, LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL Y EL TIPO DE ACTIVIDAD PRINCIPAL REALIZADA POR EL OPERADOR



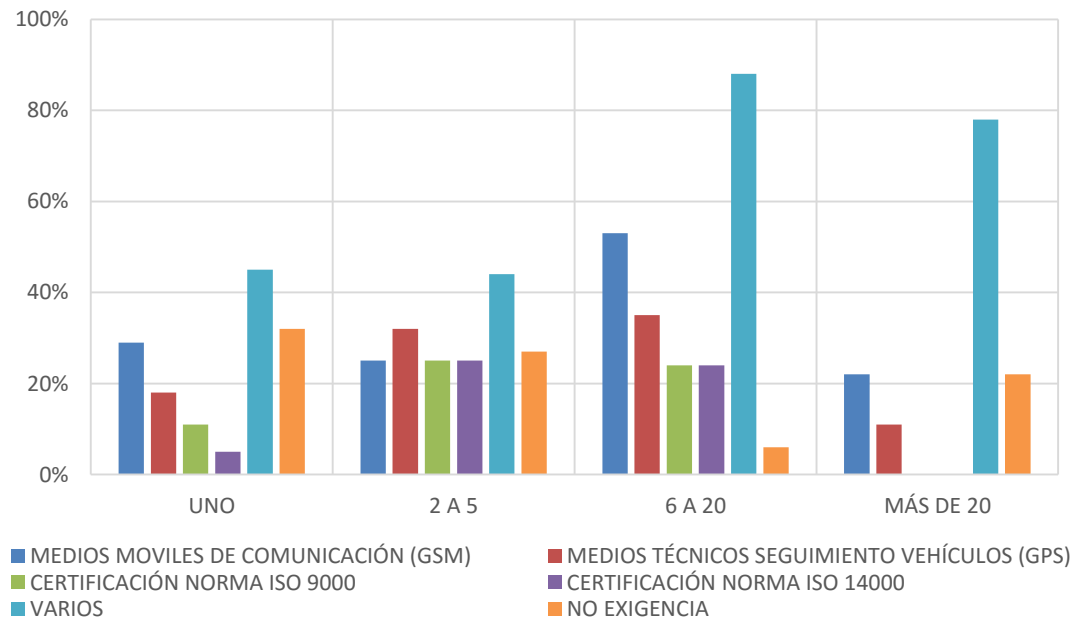
Exigencia de requisitos a proveedores de transporte:

- El 30% de los operadores de transporte consultados indica que **no exige ningún requisito previo** a sus proveedores de transporte, frente al 70% restante, que si establece algún tipo de requerimiento. El requisito exigido resulta muy variado, lo que explica que la categoría “Otros” concentra el 48% de las respuestas, **obteniéndose como las más frecuentes aquellas relacionadas al cumplimiento de las disposiciones legales, de certificados fiscales, de hacienda, seguridad social, seguros...**
- El 29% requiere que dispongan de **medios móviles de comunicación (GSM)**, principalmente por operadores que disponen de entre 6 a 20 centros, y la principal exigencia de los operadores con más de 20 centros, si no se considera el parámetro “Otros”.
- La **disponibilidad de GPS es también uno de los principales requisitos (20% de los operadores lo exigen) por parte de operadores pequeños (2 a 5 centros) y medianos (6 a 20 centros)** al igual que las normas de calidad y medioambiente son exigidas, que en el caso de operadores grandes, ni siquiera se requieren.

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN REQUISITOS EXIGIDOS A PROVEEDORES DE TRANSPORTE



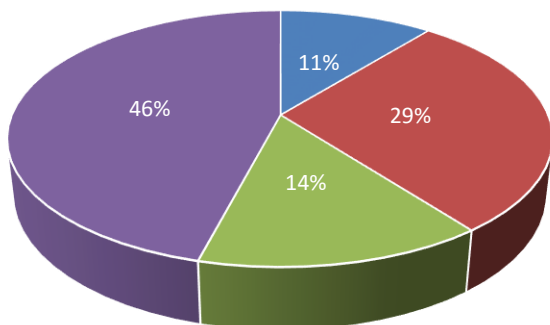
DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN REQUISITOS EXIGIDOS A PROVEEDORES DE TRANSPORTE POR NÚMERO DE CENTROS



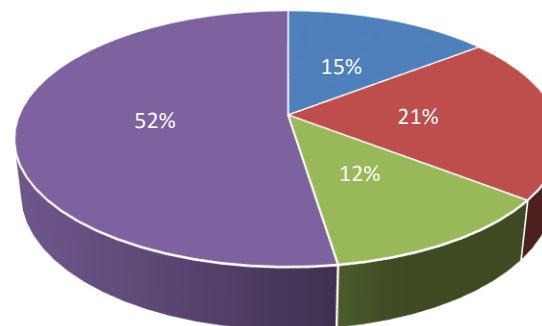
NOTA: La categoría “Varios” incluye: cumplimiento de las disposiciones legales, exigencias de certificados de hacienda, seguridad social, seguros entre otros. Se trata de una pregunta con respuestas múltiples, lo que explica que la suma de los porcentajes supere el 100%

Forma de realizar la contratación:

- ❑ Para realizar la **subcontratación de transportistas** las **modalidades más utilizadas** son la utilización de la **vía telemática** en un **46%** (incluye las bolsas de cargas y otro tipo de relación de contratación) , seguida del **concurso restringido** a determinados transportistas, con un **29%**. Entre las dos modalidades **ocupan el 75% de los casos**.
- ❑ Se ha comprobado que tan solo un porcentaje del **11%** utiliza la modalidad de **concurso abierto** a un elevado número de transportistas. El **14%** restante corresponde a la utilización de **otras formas** de contratación.
- ❑ De la misma forma que ocurría con la subcontratación de transportistas, la forma de **contratación más utilizada** en el caso de trabajar directamente **con empresas cargadoras** es la **vía telemática**, con un **52%** de los casos. Por otro lado, el **concurso restringido** es utilizado en un **21%** de los casos.
- ❑ El 27% restante se reparte entre la utilización del **concurso abierto** a un elevado número de operadores como forma de contratación (**15%**) y la utilización del **concurso a petición expresa de los operadores interesados** (**12%**).

FORMA DE REALIZAR LA SUBCONTRATACIÓN DE
TRANSPORTISTAS

- CONCURSO ABIERTO A UN ELEVADO Nº DE TRANSPORTISTAS
- CONCURSO RESTRINGIDO A DETERMINADOS TRANSPORTISTAS
- OTRAS
- VÍA TELEMÁTICA

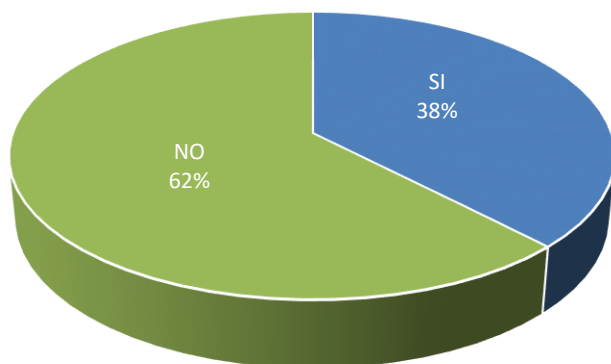
FORMA DE REALIZAR LA CONTRATACIÓN CON EMPRESAS
CARGADORAS

- CONCURSO ABIERTO A UN ELEVADO NÚMERO DE OPERADORES
- CONCURSO RESTRINGIDO A DETERMINADOS OPERADORES
- CONCURSO A PETICIÓN EXPRESA DE LOS OPERADORES INTERESADOS
- CONTRATACIÓN VÍA TELEMÁTICA

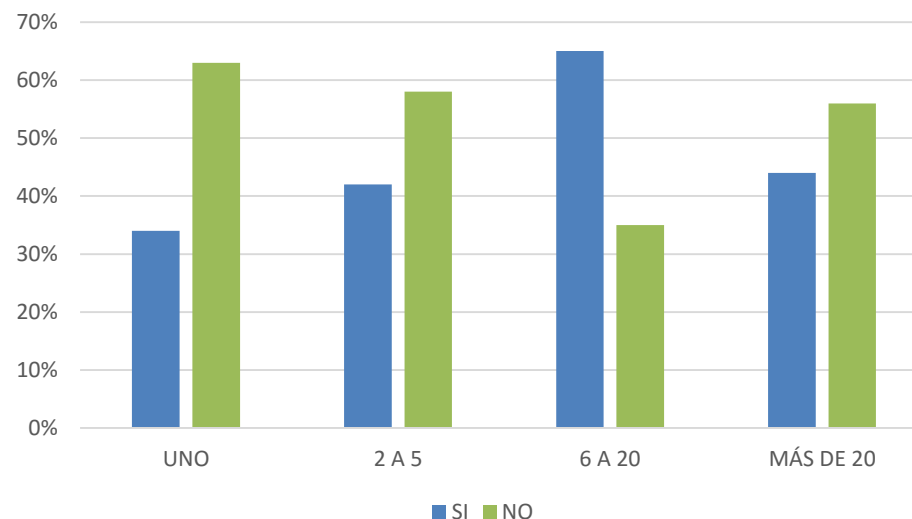
Utilización del transporte intermodal:

- Respecto a la utilización del transporte combinado, el **62% de los operadores no utiliza el transporte intermodal** para atender las necesidades de sus clientes.
- Como puede observarse en el gráfico adjunto, el **porcentaje de uso** del transporte intermodal por los operadores **aumenta a medida que crece el número de centros de trabajo de los operadores**, alcanzando la **mayor dimensión** en la **franja de 6 a 20 centros de trabajo (65%)**. La franja de **2 a 5 centros** y la franja de **más de 20 centros**, se sitúan en torno al **40-45% en la utilización del transporte combinado** en sus operaciones.

UTILIZACIÓN DEL TRANSPORTE COMBINADO



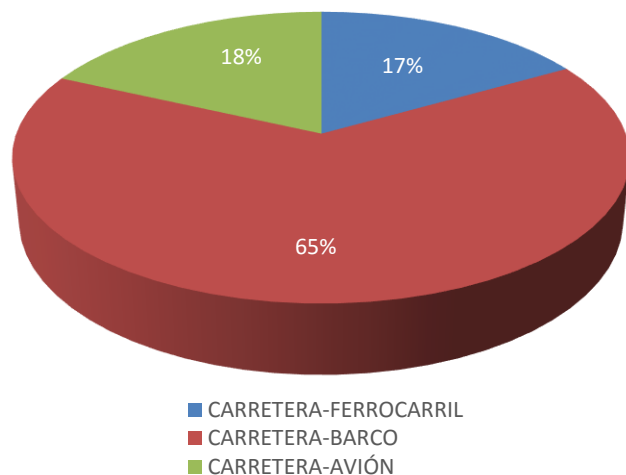
UTILIZACIÓN DEL TRANSPORTE COMBINADO EN FUNCIÓN DEL NÚMERO DE CENTROS DE TRABAJO



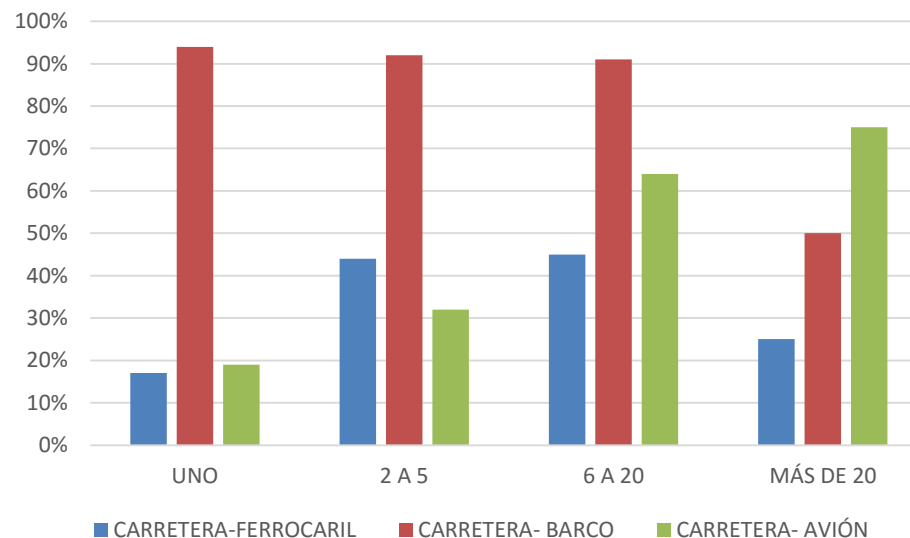
Utilización del transporte intermodal:

- Respecto a los **operadores que utilizan el transporte combinado** como forma de atender las necesidades de los clientes (el **38% del total**), la **modalidad más utilizada** es la combinación **carretera-barco**, con un **65%**. El 35% restante se reparten casi a partes iguales entre las combinaciones **carretera-avión** (18%) y **carretera-ferrocarril** (17%).
- Considerando el tamaño del operador, el **uso del transporte combinado más utilizado (carretera-barco) prácticamente se mantiene en la mayoría de las franjas de tamaños consideradas**, salvo en la franja de **mayor tamaño** en la que se reduce casi a la mitad, predominando en este caso la combinación **carretera-avión**.
- Por su parte, la **combinación carretera-avión aumenta a medida que crece el tamaño del operador**, al ser los **operadores de mayor dimensión los que suelen tratar con mercancía de mayor valor añadido**, que es la que se transporta en modo aéreo, incluyendo la mensajería express. **En casi todas las franjas de tamaño de operador consideradas** (a excepción de operadores con 2-5 centros), la combinación **carretera-ferrocarril es la menos utilizada** de las tres combinaciones posibles.

TIPO DE TRANSPORTE COMBINADO UTILIZADO

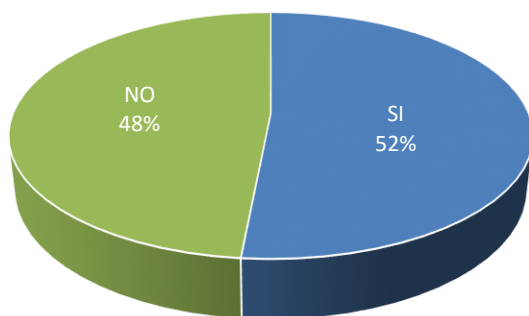


TIPO DE TRANSPORTE COMBINADO UTILIZADO EN FUNCIÓN DEL NÚMERO DE CENTROS DE TRABAJO



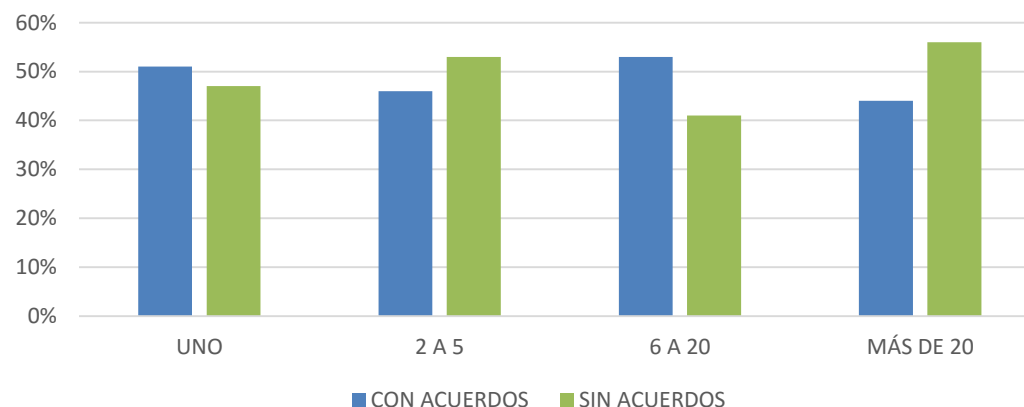
- El 51% de los operadores de transporte mantiene acuerdos preferenciales con sus clientes, frente al 48% que no mantiene ningún tipo de acuerdo.
- Considerando el tamaño de la empresa la proporción varía del siguiente modo: **predomina la existencia de acuerdos preferenciales** con los clientes en los casos de operadores con un **único centro de trabajo** y en empresas que cuentan con **entre 6 y 20 centros**; por el contrario **predomina la ausencia de acuerdos preferenciales** en los casos de las **empresas de mayor tamaño** (que cuentan con más de 20 centros) y en las empresas que cuentan **de 2 a 5 centros** de trabajo.

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE EN FUNCIÓN DE SI MANTIENEN ACUERDOS PREFERENCIALES CON SUS CLIENTES



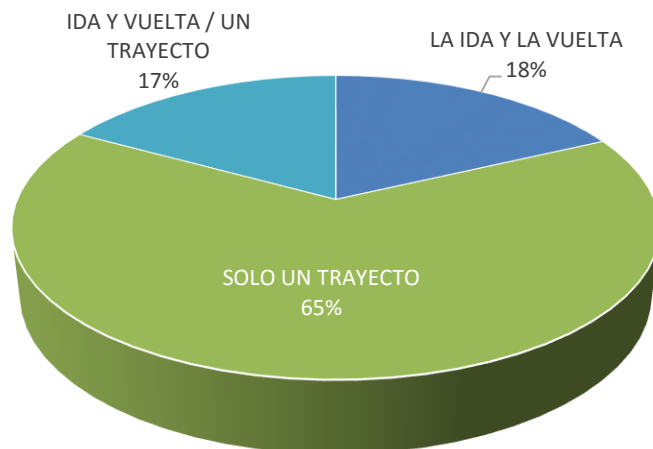
NÚMERO DE CENTROS	CON ACUERDOS	SIN ACUERDOS
UNO	51%	47%
2 A 5	46%	53%
6 A 20	53%	41%
MÁS DE 20	44%	56%
TOTAL	51%	48%

DISTRIBUCIÓN SEGÚN NÚMERO DE CENTROS DE LOS OPERADORES DE TRANSPORTE QUE MANTIENEN ACUERDOS PREFERENCIALES

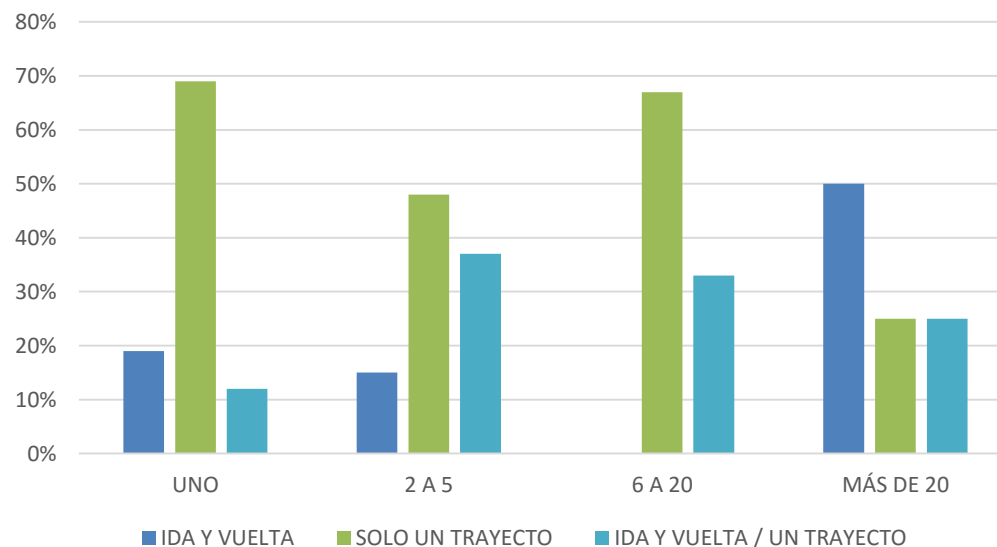


- En la mayoría de los casos (65%), las cargas garantizadas mediante acuerdos preferenciales corresponden a un solo trayecto. El 17% de los operadores aseguran a los transportistas la ida y vuelta o un trayecto, mientras que el 18% restante corresponde a acuerdos que aseguran los trayectos de la ida y la vuelta (ambos sentidos).
- Los acuerdos preferenciales de un solo trayecto presentan mayor porcentaje en los casos de operadores con un único centro de trabajo y en el caso de operadores con entre 6 y 20 centros, disminuyendo para el caso de empresas de mayor tamaño en el que predomina el caso de cargas garantizadas mediante acuerdos preferenciales en los que se considera la ida y la vuelta.
- En el caso de los operadores consultados que cuentan de 6 a 20 centros ninguno ha manifestado la inclusión del aseguramiento de cargas de ida y vuelta en los acuerdos preferenciales celebrados, lo que no significa que no se incluya en los acuerdos de otros operadores de la misma dimensión

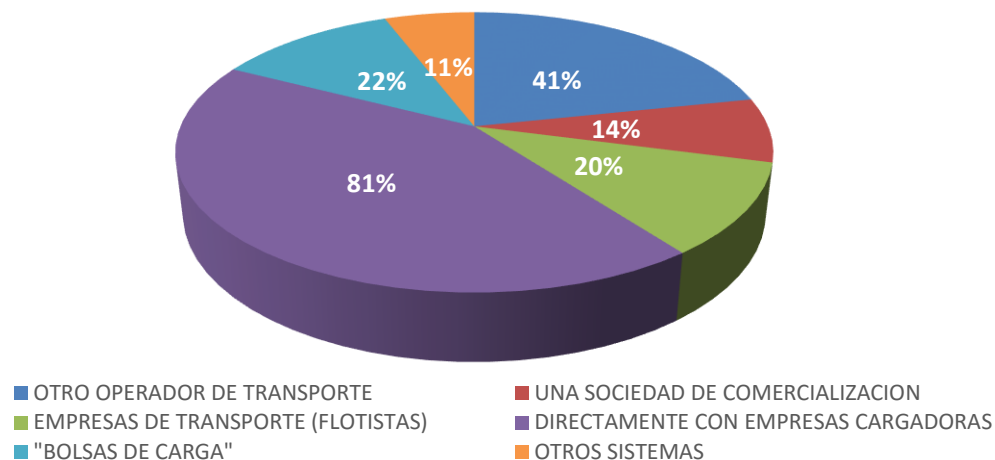
DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN LAS CARGAS ASEGURADAS EN ACUERDOS PREFERENCIALES



DISTRIBUCIÓN DE LOS OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN NÚMERO DE CENTROS DE LAS CARGAS ASEGURADAS EN LOS ACUERDOS PREFERENCIALES



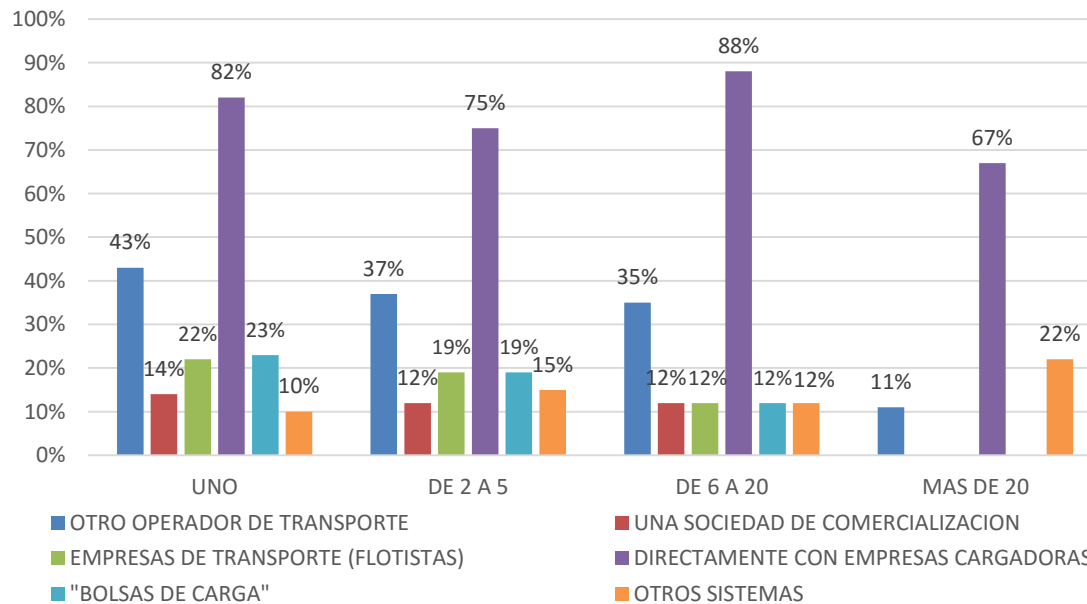
- Los **principales tipos de clientes** de los operadores de transporte son las **empresas cargadoras (81%)**, utilizándose también la **colaboración con otros operadores de transporte (41%)**. Le siguen en importancia las **bolsas de carga (22%)** y las **empresas de transporte (20%)**.
- Los **menores porcentajes** corresponden a las **sociedades de comercialización (14%)** y a **otros sistemas sin especificar (11%)**.

TIPOLOGÍA DE CLIENTES DE LOS OPERADORES DE
TRANSPORTE

NOTA: Se trata de una pregunta con respuestas múltiples, lo que explica que la suma de los porcentajes supere el 100%

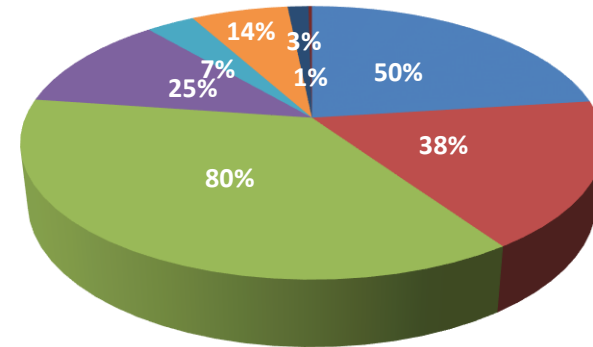
- Considerando el tamaño de los operadores, se mantiene en una franja comprendida entre el 65% y el 90% la contratación con las empresas cargadoras directamente, correspondiendo el valor máximo a operadores que cuentan de 6 a 20 centros (cercano al 90%).
- En el caso de los operadores de mayor tamaño, desaparecen las sociedades de comercialización, las empresas de transporte y las bolsas de carga como tipos de clientes.

TIPOLOGÍA DE CLIENTES DE LOS OPERADORES DE TRANSPORTE



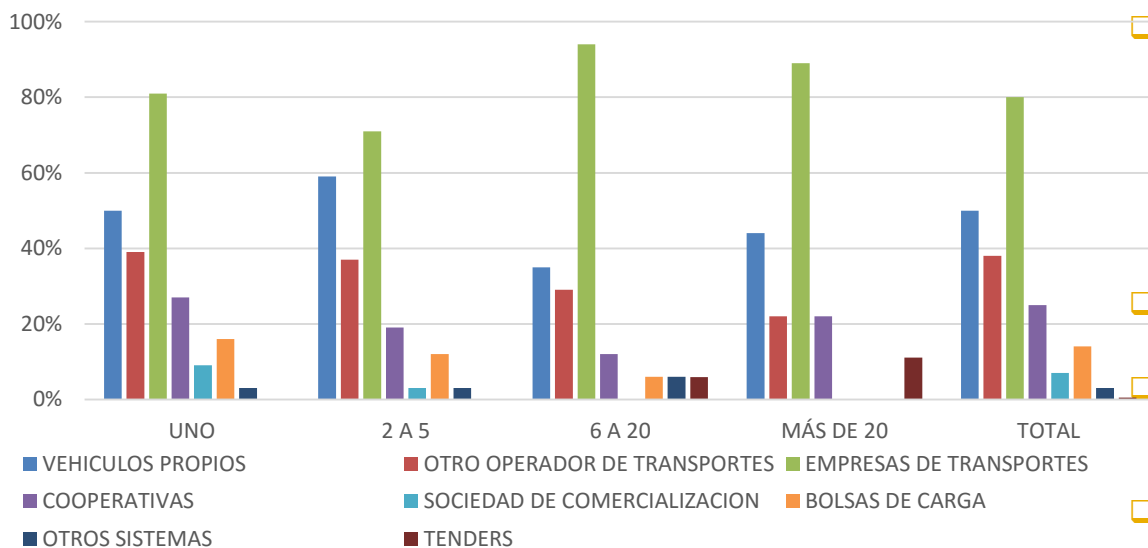
- Considerando los tipos de **proveedores de transporte**, se observa que la **mayoría (80%)** corresponde a **operadores que utilizan a empresas de transporte** para hacer frente a sus demandas. Le siguen en importancia los **operadores que combinan su actividad de operadores con el transporte** al disponer de vehículos propios (**50%**) para hacer frente a sus demandas. El tercer lugar lo ocupan los operadores que utilizan **otros operadores de transporte (38%)**.
- Las **cooperativas** y la búsqueda de transportistas a través de **bolsas de carga** ocupan las siguientes posiciones con un **25% y 14% respectivamente**. Las **últimas posiciones** las ocupan las **sociedades de comercialización (7%)** y **otros sistemas (3%)**.
- Los **tenders** resultan aún una práctica **poco frecuente**, alcanzando únicamente un **1%**.

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN TIPOS DE PROVEEDORES



- VEHICULOS PROPIOS
- EMPRESAS DE TRANSPORTES
- SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION
- OTROS SISTEMAS
- CON OTRO OPERADOR DE TRANSPORTES
- COOPERATIVAS
- BOLSAS DE CARGA
- TENDERS

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN NÚMERO DE CENTROS Y TIPO DE PROVEEDORES



El **uso de otras empresas de transporte**, principal fórmula empleada para la prestación de servicios por parte de los operadores, **alcanza su mayor valor** en el caso de **operadores que cuentan de 6 a 20 centros**. En el caso de la segunda fórmula (operadores que utilizan vehículos propios para la prestación de servicio), el mayor valor corresponde a operadores que cuentan de 2 a 5 centros.

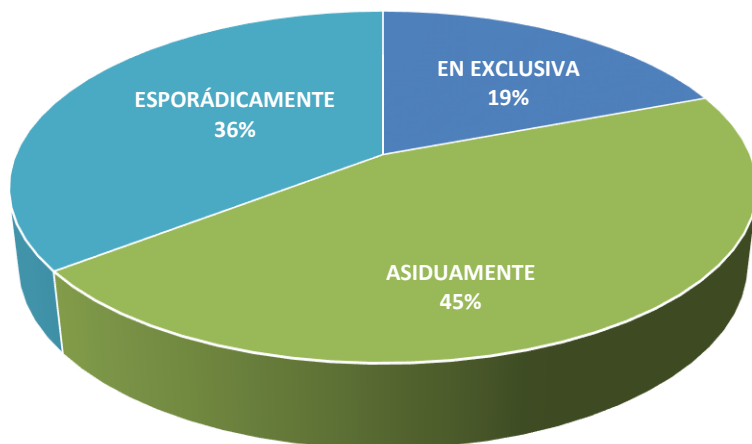
El porcentaje de uso de cooperativas es superior en los operadores que cuentan con el menor número de centros.

Por otra parte destaca la ausencia del uso de sociedades de comercialización, bolsas de carga y otros sistemas en los operadores de mayor tamaño.

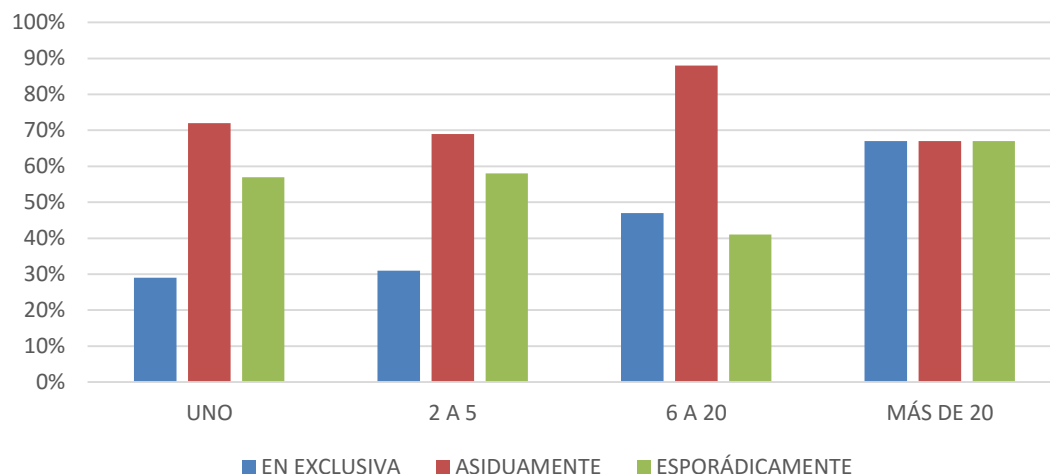
Los utilización de **tenders** se observan con mayor incidencia en **operadores de mediana y gran dimensión**.

- Considerando la forma de contratación, **la mayor parte de los operadores de transporte trabajan asiduamente con empresas de transporte (45%) y el 36% lo realizan esporádicamente.** Solo el **19% subcontrata a empresas de transporte en exclusividad.**
- En la tabla adjunta se aprecia que el peso de operadores de transporte que trabaja **en exclusividad** con proveedores **crece a medida que se incrementa el tamaño de las empresas.** En el caso de los operadores que trabajan **con asiduidad** con empresas de transportes, el **mayor valor se alcanza en los operadores que cuentan de 6 a 20 centros.** Respecto al caso de los que **trabajan esporádicamente** con empresas de transporte, **los valores crecen a medida que crece el tamaño de las empresas operadoras, salvo para la franja de 6 a 20 centros** en el que disminuye.

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN LA FORMA DE SUB-CONTRATACIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE



DISTRIBUCIONES DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN NÚMERO DE CENTROS Y FORMA DE SUB-CONTRATACIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE



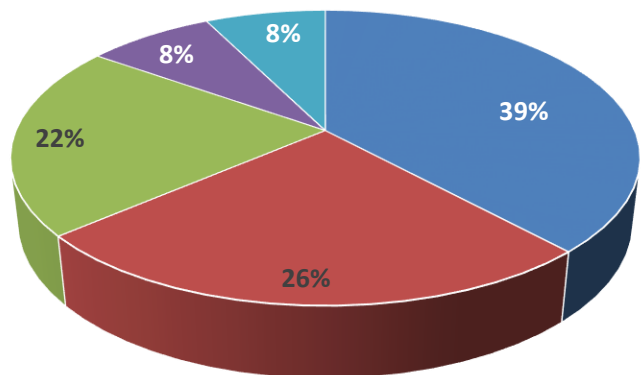
NÚMERO DE CENTROS	EN EXCLUSIVA	ASIDUAMENTE	ESPORÁDICAMENTE
UNO	29%	72%	57%
2 A 5	31%	69%	58%
6 A 20	47%	88%	41%
MÁS DE 20	67%	67%	67%
TOTAL	31%	73%	57%

8. Operadores de Transporte

8.4.2 Caracterización de los proveedores que trabajan en exclusiva o asiduamente para operadores de transporte

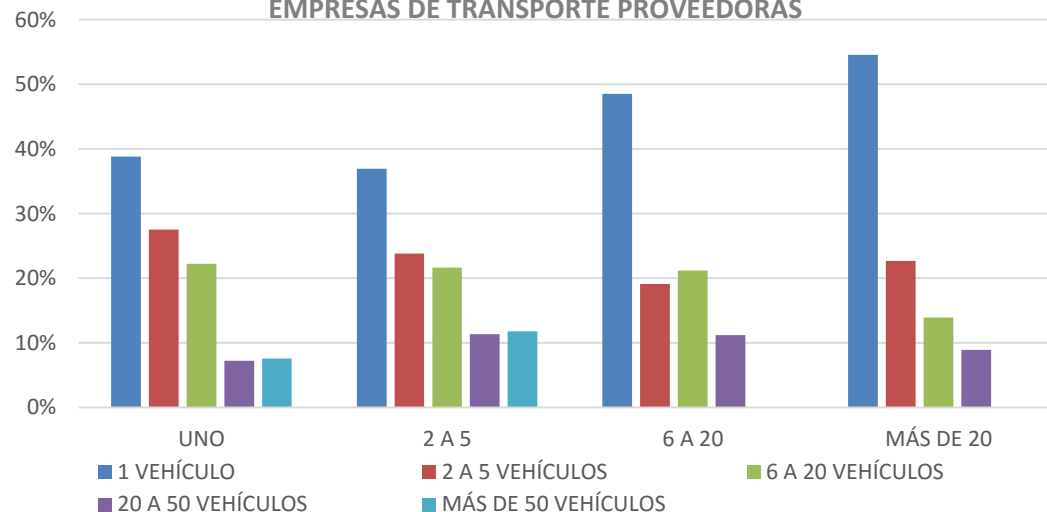
- Mayoritariamente los operadores de **transporte trabajan en exclusiva o de forma asidua con autónomos de un vehículo o empresas de transporte de pequeña dimensión**: el 39,88% son de un vehículo, el 26% son empresas que poseen de 2 a 5 vehículos, el 22% poseen de 6 a 20 vehículos y el 16% trabajan con empresas de transportes que superan los 20 vehículos.
- Los operadores de **mayor dimensión son los que contratan en mayor porcentaje a los transportistas de menor dimensión** (el 55 % las de mas de 20 centros, el 49 % las de 6 a 20, en ambos tipos de transportistas, una parte de los mismos, previsiblemente, como “traccioncitas exclusivos”) siendo casi inexistente las contratación de las empresas de transporte de mayor dimensión (mas de 50 vehículos) por parte de los operadores de mayor tamaño (mas de 6 centros). Esta situación se deriva de que entre grandes transportistas, y grandes operadores, se establece, por la importante capacidad comercial en ambas figuras, **mas un ámbito de competencia, que de colaboración**.

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN EL NÚMERO DE VEHÍCULOS DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PROVEEDORAS-RELACIÓN EXCLUSIVA



■ 1 VEHÍCULO
 ■ 2 A 5 VEHÍCULOS
 ■ 6 A 20 VEHÍCULOS
■ 20 A 50 VEHÍCULOS
 ■ MÁS DE 50 VEHÍCULOS

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN NÚMERO DE CENTROS Y NÚMERO DE VEHÍCULOS DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PROVEEDORAS



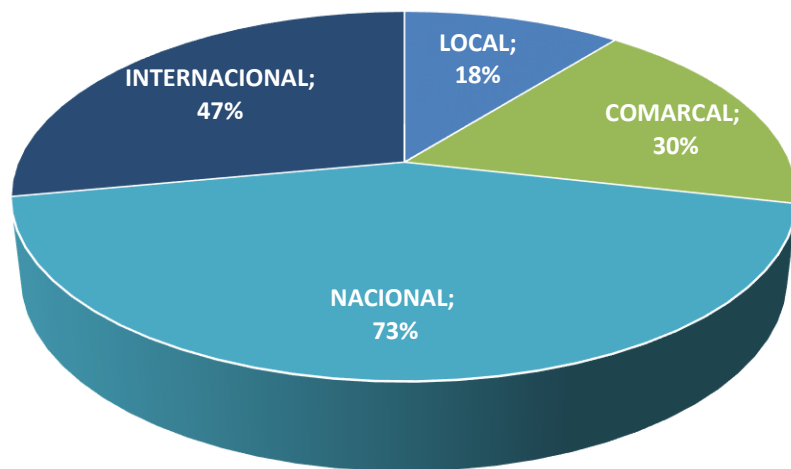
NÚMERO DE CENTROS	1 VEHÍCULO	2 A 5 VEHÍCULOS	6 A 20 VEHÍCULOS	20 A 50 VEHÍCULOS	MÁS DE 50 VEHÍCULOS
UNO	39%	28%	22%	7%	8%
2 A 5	37%	24%	22%	11%	12%
6 A 20	49%	19%	21%	11%	0%
MÁS DE 20	55%	23%	14%	9%	0%
TOTAL	39%	26%	22%	8%	8%

8. Operadores de Transporte

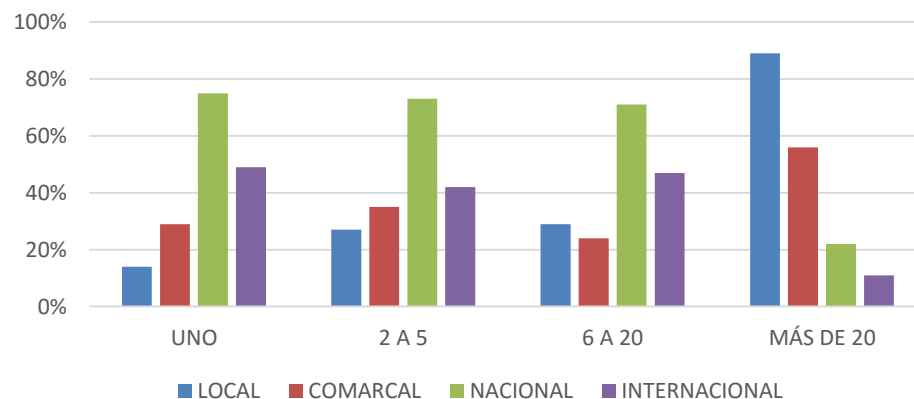
8.4.2 Caracterización de los proveedores que trabajan en exclusiva o asiduamente para operadores de transporte

- El 73% de las empresas de transporte con las que trabajan en exclusiva o asiduamente los operadores de transporte **lo hacen en el ámbito nacional**, a continuación se sitúan las subcontrataciones en el **ámbito internacional, con un 47%**, seguidas de los transportes en el **ámbito comarcal y local con 30% y 18%**, respectivamente.
- La subcontratación estable en el ámbito nacional predomina significativamente en todos los tamaños del operador, salvo en los de mayor tamaño, que decrece en importante medida. Similar comportamientos se da en el ámbito internacional, aunque con cifras menos relevantes que el ámbito nacional. En general, a menor tamaño del operador (hasta 20 centros), mayor es el porcentaje de estabilidad en los ámbitos geográficos mas amplios, salvo para los operadores de mayor tamaño (mas de 20 centros), que lo hacen en los ámbitos geográficos de menor rango

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN EL ÁMBITO DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PROVEEDORAS-RELACIÓN EXCLUSIVA



DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN EL NÚMERO DE CENTROS Y EL ÁMBITO DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PROVEEDORAS



NÚMERO DE CENTROS	LOCAL	COMARCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
UNO	14%	29%	75%	49%
2 A 5	27%	35%	73%	42%
6 A 20	29%	24%	71%	47%
MÁS DE 20	89%	56%	22%	11%
TOTAL	18%	30%	73%	47%

Nota: Al tratarse de una respuesta múltiple, la suma de los datos superan el 100%

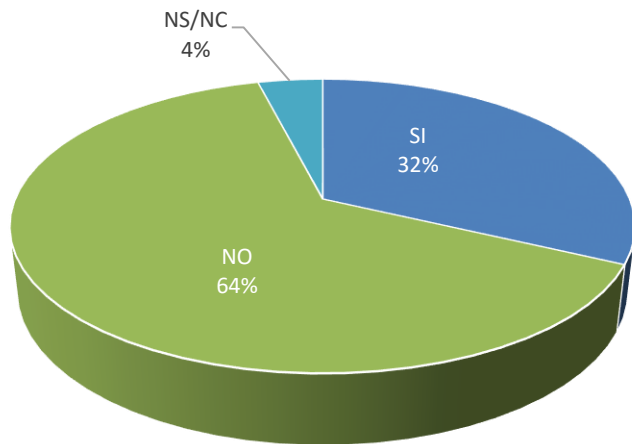
NOTA: Se trata de una pregunta con respuestas múltiples, lo que explica que la suma de los porcentajes supere el 100%

8. Operadores de Transporte

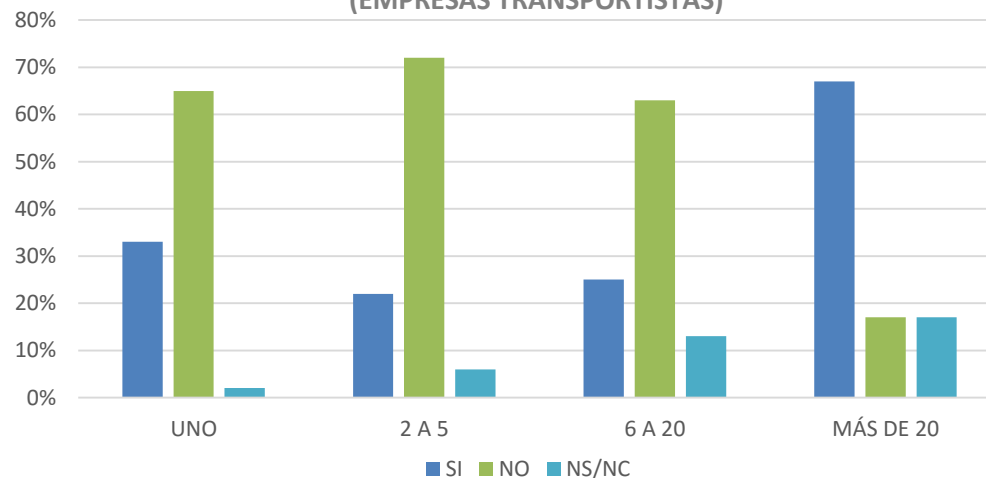
8.4.2 Caracterización de los proveedores que trabajan en exclusiva o asiduamente para operadores de transporte

- En relación a los contratos con los proveedores (transportistas) que trabajan en exclusividad/asiduidad para operadores de transporte, **en el 64% de los casos no existe una formalización por escrito de los mismos, frente a un 32% en que sí existe.**
- En los **operadores encuestados de mayor tamaño (más de 20 centros de trabajo), el porcentaje de acuerdos de exclusividad/asiduidad formalizados por escrito es el más elevado (el 67%),** siendo notablemente inferior para el resto de operadores (el 25% para operadores de 6 a 20 centros de trabajo, del 22% para los operadores de 2 a 5, y del 33% para los de 1 centro).

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN LA FORMALIZACIÓN DE CONTRATOS CON SUS PROVEEDORES (EMPRESAS TRANSPORTISTAS)



DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN EL NÚMERO DE CENTROS Y FORMALIZACIÓN DE CONTRATOS CON SUS PROVEEDORES (EMPRESAS TRANSPORTISTAS)



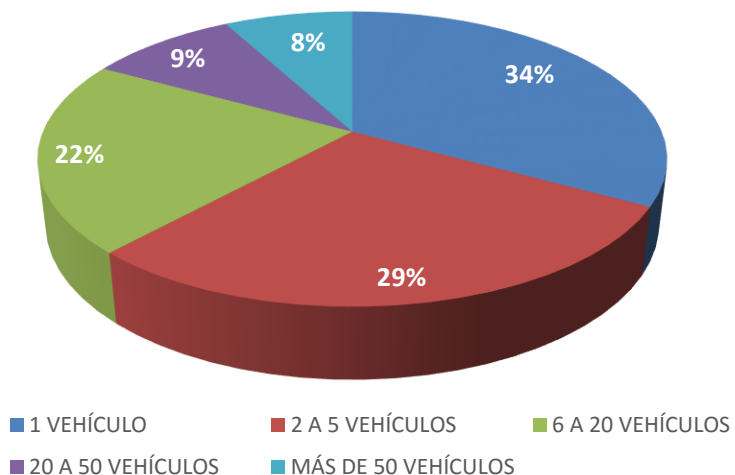
DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN EL NÚMERO DE CENTROS Y FORMALIZACIÓN DE CONTRATOS CON SUS PROVEEDORES (EMPRESAS TRANSPORTISTAS)

NÚMERO DE CENTROS	SI	NO	NS/NC
UNO	33%	65%	2%
2 A 5	22%	72%	6%
6 A 20	25%	63%	13%
MÁS DE 20	67%	17%	17%
TOTAL	32%	64%	4%

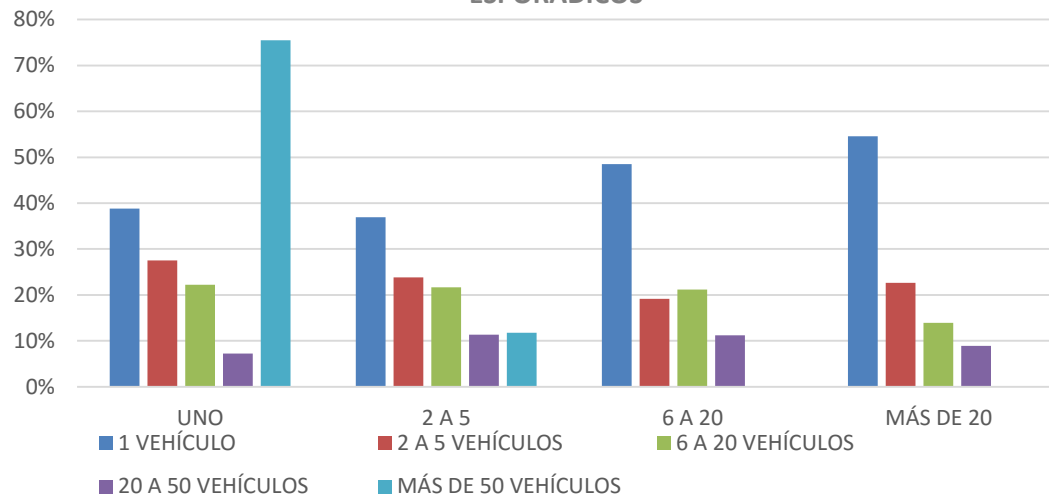
8.4.3 Caracterización de los proveedores que trabajan de forma esporádica para operadores de transporte

- Se observa que en el caso de trabajos esporádicos, una parte importante de los operadores **subcontratan a transportistas de 5 o menos camiones (el 63%), en concreto un 34% de 1 camión, y un 29% de 2 a 5, y tan solo 17% a empresas de 20 o mas camiones.**
- Es destacable que los **operadores de gran dimensión (mas de 20 centros) subcontratan de manera mayoritaria (el 77%) a empresas de transporte de 5 o menos camiones,** (el 35% de un camión, el 42% de 2 a 5), siendo resaltable que la subcontratación de transportistas de importante dimensión (más de 50 vehículos) es nula, como la de los de 6 a 20 centros (0% en ambos casos), por la previsible competencia comercial entre ambos colectivos, ya reseñada.

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN EL NÚMERO DE VEHÍCULOS DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PROVEEDORAS-TRABAJOS ESPORÁDICOS



DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN NÚMERO DE CENTROS Y NÚMERO DE VEHÍCULOS DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PROVEEDORAS - TRABAJOS ESPORÁDICOS

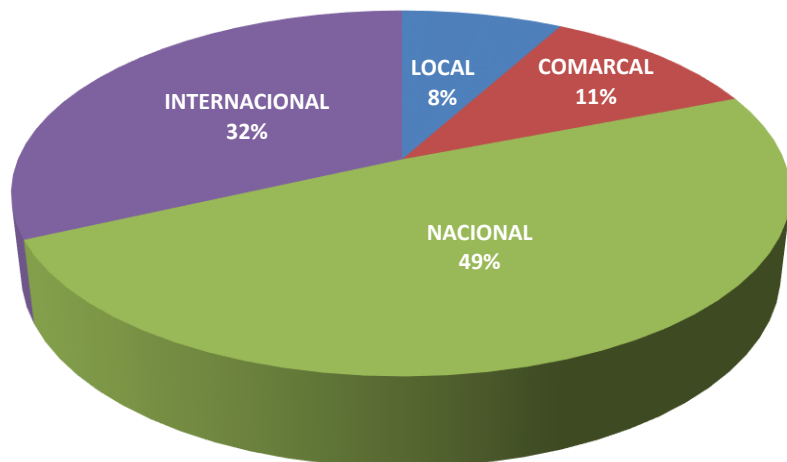


NÚMERO DE CENTROS	1 VEHÍCULO	2 A 5 VEHÍCULOS	6 A 20 VEHÍCULOS	20 A 50 VEHÍCULOS	MÁS DE 50 VEHÍCULOS
UNO	33%	30%	24%	8%	8%
2 A 5	40%	27%	14%	12%	10%
6 A 20	29%	23%	14%	34%	0%
MÁS DE 20	35%	42%	15%	8%	0%
TOTAL	34%	29%	22%	9%	8%

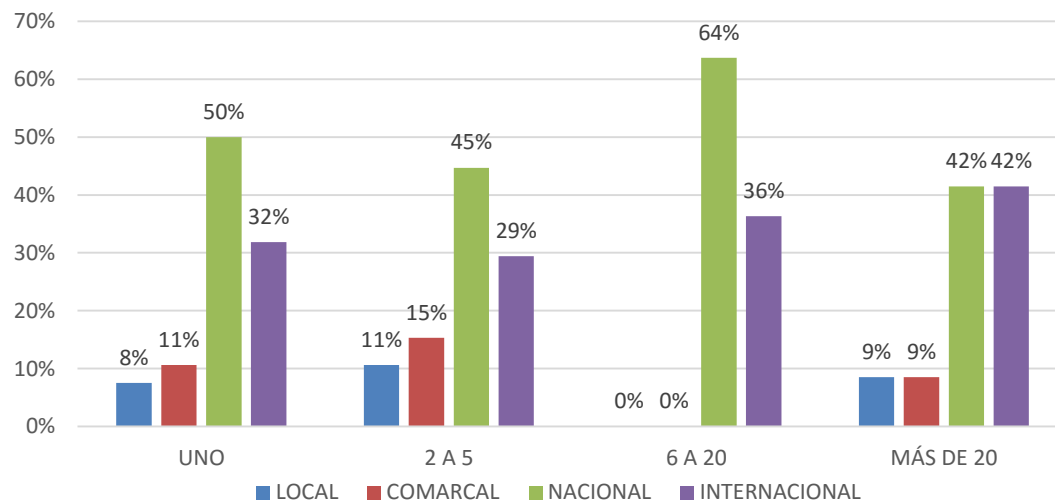
8.4.3 Caracterización de los proveedores que trabajan de forma esporádica para operadores de transporte

- El ámbito nacional predomina en la contratación esporádica para todos los tamaños del operador, salvo lo de mayor dimensión (mas de 20 centros) que coincide con el ámbito internacional. Por su parte, el ámbito internacional resulta también relevante para la totalidad de los operadores aunque destaca su importancia para los operadores grandes (mas de 6 centros).
- La contratación de empresas transportistas para la prestación de servicios en los ámbitos locales y comarcales resulta reducida (entre el 8% y 15%) principalmente para operadores con entre uno y cinco centros, mientras que para empresas de mayor tamaño estos servicios prácticamente se consideran muy poco (9% para operadores con más de 20 centros) o nada (0% para operadores con entre 6 y 20 centros).

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN ÁMBITO DE EMPRESAS DE TRANSPORTE - TRABAJOS ESPORÁDICOS



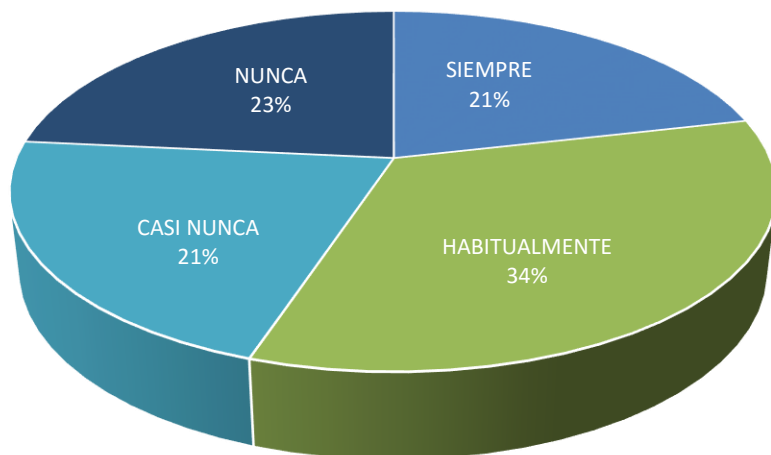
DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN NÚMERO DE CENTROS Y ÁMBITO DE EMPRESAS DE TRANSPORTE - TRABAJOS ESPORÁDICOS



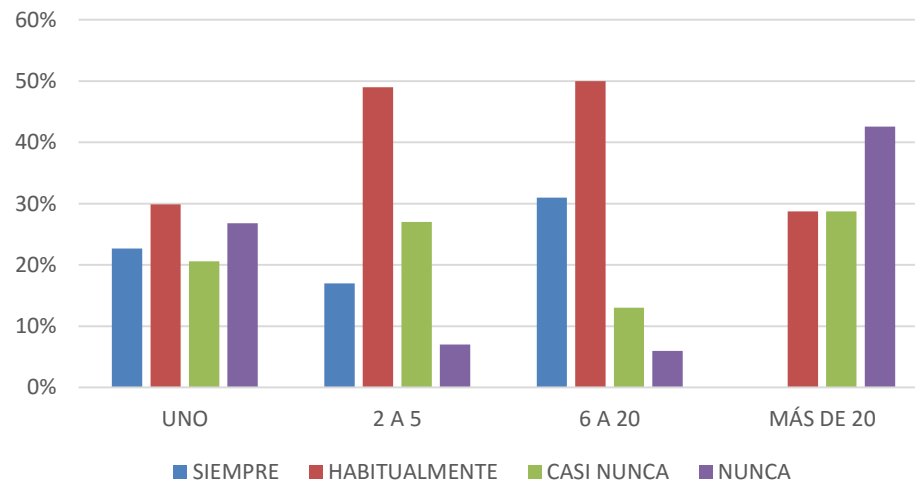
NÚMERO DE CENTROS	LOCAL	COMARCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
UNO	8%	11%	50%	32%
2 A 5	11%	15%	45%	29%
6 A 20	0%	0%	64%	36%
MÁS DE 20	9%	9%	42%	42%
TOTAL	8%	11%	49%	32%

- El 53% de los operadores de transporte facilitan los retornos a las empresas que subcontratan de manera habitual con ellos: el 21% lo hace siempre y el 34% habitualmente. El 23% de operadores nunca facilita retornos a sus proveedores.
- Los operadores de transporte de mayor dimensión son los que, en mayor medida, no facilitan nunca (el 43%) o casi nunca (el 29%) los retornos a sus transportistas subcontratados. Por el contrario, son los operadores medio grande (6 a 20 centros) los que más porcentaje de retorno facilitan a los transportistas (81% del total, de ellos el 31% siempre, y el 50% habitualmente), seguidos de los de tamaño medio-pequeño, 2 a 5 centros (66%, de ellos el 17% siempre, y el 49% habitualmente)

OPERADORES QUE FACILITAN LOS RETORNOS



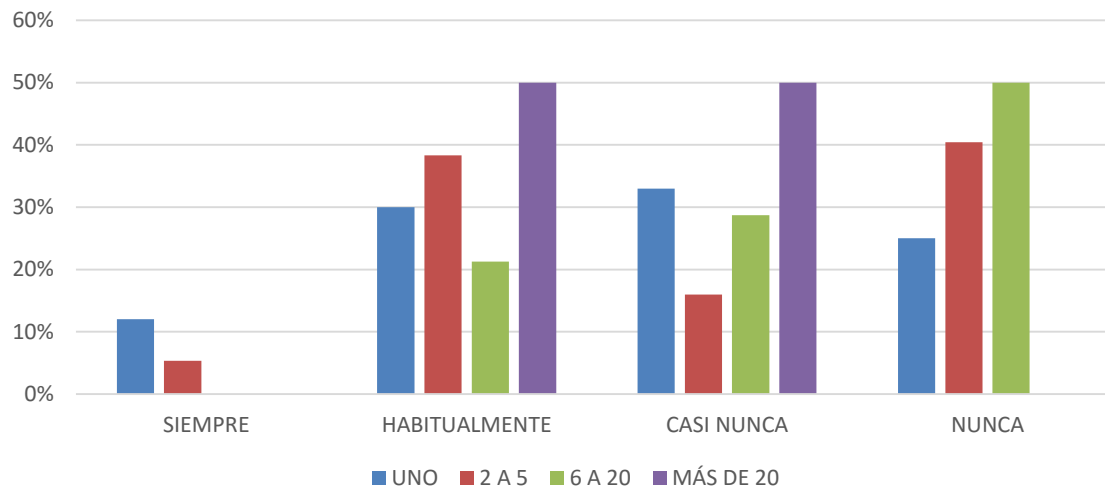
OPERADORES QUE FACILITAN LOS RETORNOS SEGÚN NÚMERO DE CENTROS DE TRABAJO



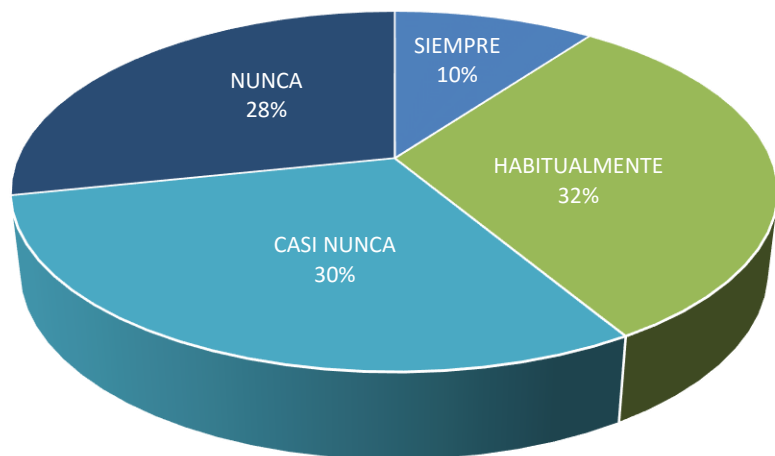
NÚMERO DE CENTROS	SIEMPRE	HABITUALMENTE	CASI NUNCA	NUNCA
UNO	23%	30%	21%	27%
2 A 5	17%	49%	27%	7%
6 A 20	31%	50%	13%	6%
MÁS DE 20	0%	29%	29%	43%
TOTAL	21%	34%	21%	23%

- Respecto a la facilitación de retornos por parte de los operadores a las empresas con las que trabajan habitualmente, **el 10% siempre ofrece precios de retornos inferiores a los de ida, el 31% lo hace habitualmente y el 30% no lo hace casi nunca o nunca (el 28% en este ultimo caso).**
- El porcentaje de operadores que ofrece siempre o habitualmente **precios de retorno inferiores** a los de ida **es mayor en los operadores mas pequeños y mediano pequeños** (menos de 6 centros). Las de mas de 20 centros, son los que en menor porcentaje ofrece precios de retorno inferiores a los de ida a sus transportistas habituales de manera sistemática (0% de las veces).

OPERADORES QUE CONTRATAN RETORNOS A PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA. DISTRIBUCIÓN SEGÚN NÚMERO DE CENTROS



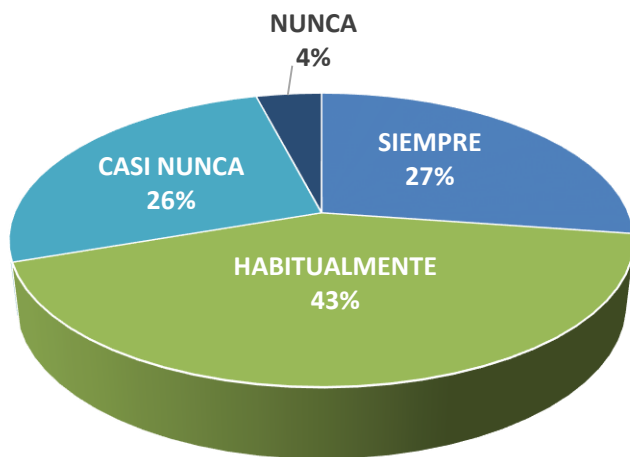
CONTRATACIÓN DE RETORNOS A PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA



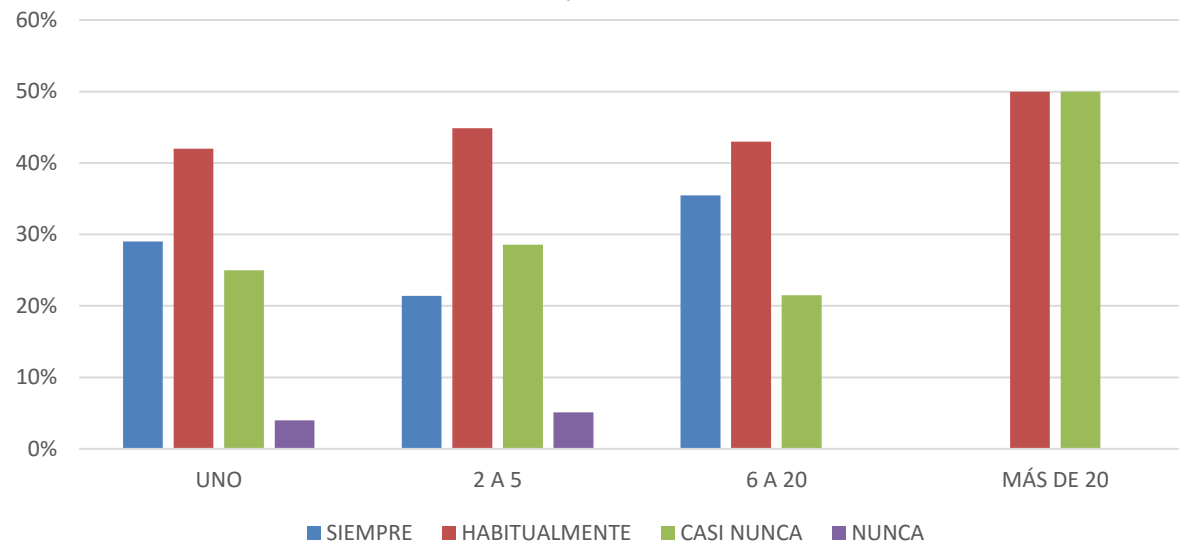
NÚMERO DE CENTROS	SIEMPRE	HABITUALMENTE	CASI NUNCA	NUNCA
UNO	12%	30%	33%	25%
2 A 5	5%	38%	16%	40%
6 A 20	0%	21%	29%	50%
MÁS DE 20	0%	50%	50%	0%
TOTAL	10%	31%	30%	28%

- El 43% habitualmente, y el 27% siempre, contra el 4% nunca o 26% casi nunca, facilita los retornos a sus proveedores de transporte en caso de que sólo le garanticen la ida.
- Por tamaño de operadores, el porcentaje de los mismos que siempre, o habitualmente, facilita los retornos a los proveedores de transporte es superior en general en los operadores de menor dimensión.
- En general, en todos los tamaños de operadores predomina la facilitación del retorno de manera habitual, como opción mas practicada.

EN CASO QUE SÓLO LE GARANTICEN LA IDA, ¿FACILITA LOS RETORNOS A SUS PROVEEDORES DE TRANSPORTE?



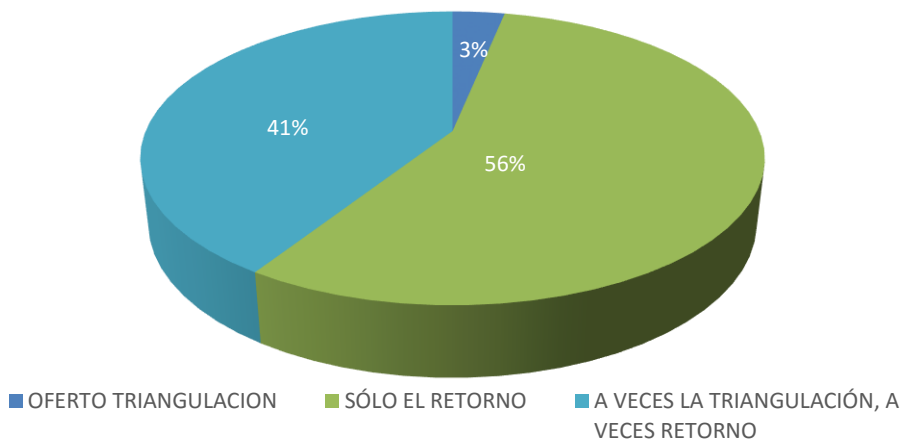
OPERADORES QUE FACILITAN RETORNOS A SUS PROVEEDORES DE TRANSPORTE EN EL CASO DE QUE SÓLO LA IDA ESTÉ GARANTIZADA



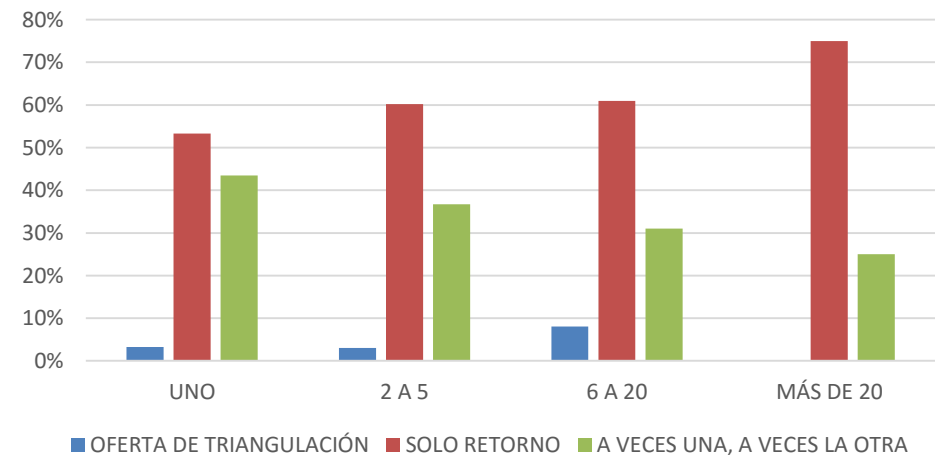
NÚMERO DE CENTROS	SIEMPRE	HABITUALMENTE	CASI NUNCA	NUNCA
UNO	29%	42%	25%	4%
2 A 5	21%	45%	29%	5%
6 A 20	35%	43%	22%	0%
MÁS DE 20	0%	50%	50%	0%
TOTAL	27%	42%	26%	4%

- En relación al tipo de retorno ofertado (triangulación o directamente retorno), **de manera mayoritaria los operadores ofertan retorno a sus proveedores de transporte en cifras significativas (el 65%), frente al 24% que combina la oferta de triangulación o retorno.**
- La **triangulación**, de manera específica, es **ofertada en porcentajes muy bajos por todos los tamaños de operadores analizados (3% de promedio)**, alcanzándose los mayores porcentajes de retorno como opción ofrecida en los operadores de mayor tamaño (hasta el 75% en los operadores grandes).

EN SU POLÍTICA DE CONTRATACIÓN DE CARGAS, ¿OFERTA A SUS PROVEEDORES DE TRANSPORTE LA TRIANGULACIÓN O SOLO EL RETORNO?



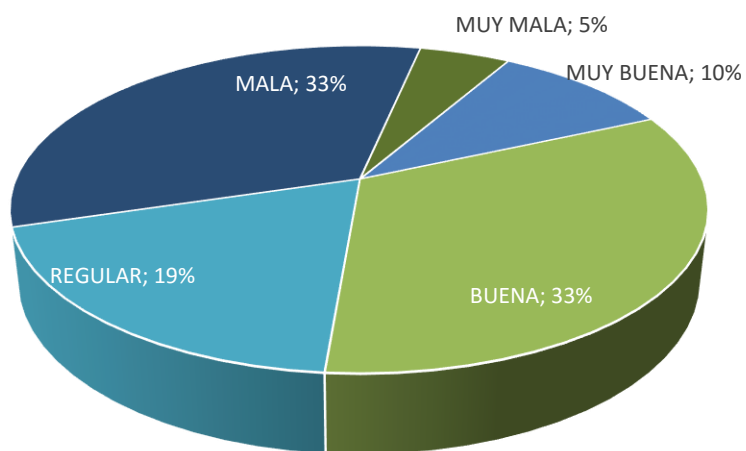
OPERADORES QUE OFERTAN TRIANGULACIÓN O SOLO EL RETORNO



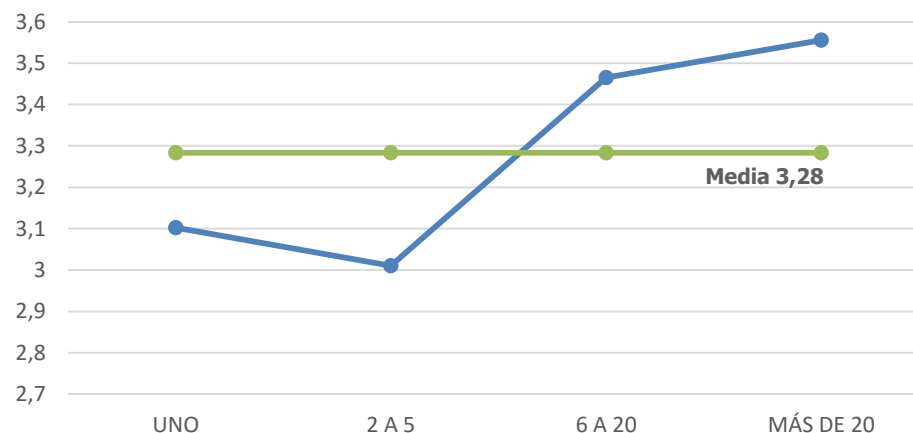
NÚMERO DE CENTROS	OFERTA DE TRIANGULACIÓN	SOLO RETORNO	A VECES UNA, A VECES LA OTRA
UNO	3%	53%	43%
2 A 5	3%	60%	37%
6 A 20	8%	61%	31%
MÁS DE 20	0%	75%	25%
TOTAL	3%	56%	41%

- Respecto a la valoración realizada por los operadores acerca de la formas de obtención de cargas, en lo referente a eficacia, utilidad y rentabilidad de las mismas, **el 33% de los operadores la considera buena (inclusive un 10% muy buena), frente al 38% que la valora como mala o muy mala.**
- La escala de valoración se estableció de 1 (muy mala) a 5 (muy buena). En el gráfico puede observarse **como los operadores de mayor dimensión valoran mejor sus sistemas que los de menor tamaño, siendo la diferencia entre tamaños extremos (uno y más de 20) del 13%.**

VALORACIÓN DEL SISTEMA DE OBTENCIÓN DE CARGAS



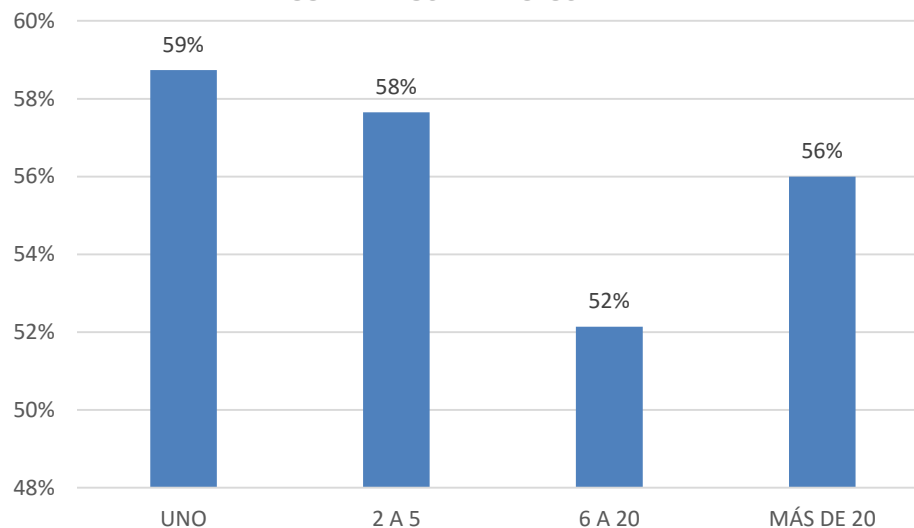
VALORACIÓN MEDIA DEL SISTEMA DE OBTENCIÓN DE CARGAS EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN DEL OPERADOR



NÚMERO DE CENTROS	MUY BUENA	BUENA	REGULAR	MALA	MUY MALA
UNO	9%	33%	20%	35%	3%
2 A 5	8%	33%	21%	28%	10%
6 A 20	18%	47%	6%	24%	6%
MÁS DE 20	22%	44%	0%	33%	0%
TOTAL	10%	33%	19%	33%	5%

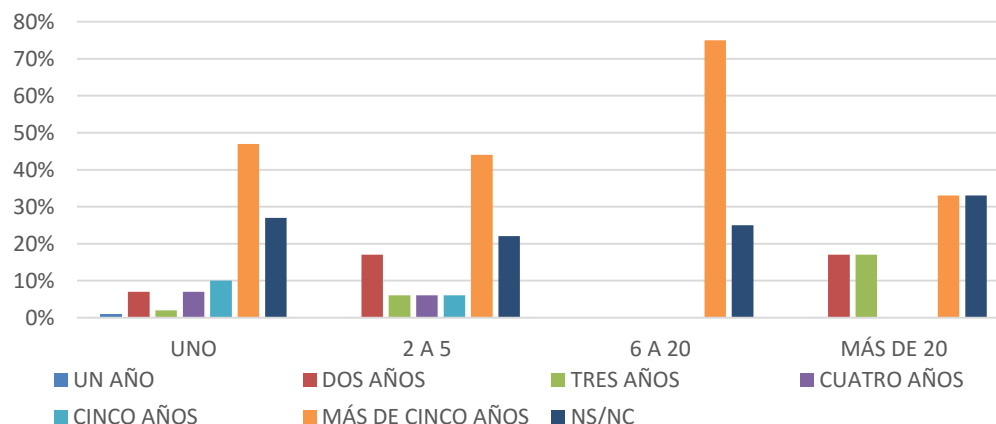
- Los trabajos realizados por los **proveedores que trabajan en exclusividad** para los operadores representan más del **50% de la facturación total de estos operadores**, para todos los tamaños considerados de los mismos.
- De manera específica, el **porcentaje más elevado de facturación subcontratada se alcanza en el caso de los operadores de menor tamaño, los que cuentan con 5 o menos centros**, segmento en el que la facturación subcontratada se sitúa casi en el 60% de la total.

PARTICIPACIÓN MEDIA EN LA FACTURACIÓN DE LOS
TRABAJOS REALIZADOS POR PROVEEDORES CON
CONTRATOS EN EXCLUSIVIDAD



- En relación con la antigüedad de los acuerdos en exclusiva suscritos entre operadores y proveedores de transporte, **mas de la mitad de los operadores (53%) mantiene una relación contractual de exclusividad con proveedores igual o superior a los 5 años de antigüedad.**
- Los operadores medio grandes (6 a 20 centros) son los que tienen mayor porcentaje de relaciones contractuales con antigüedad igual o superior a 5 años (75%), mientras que los mas grandes (mas de 20 centros), son lo que tienen un porcentaje inferior de ese tipo contratos (el 33%).

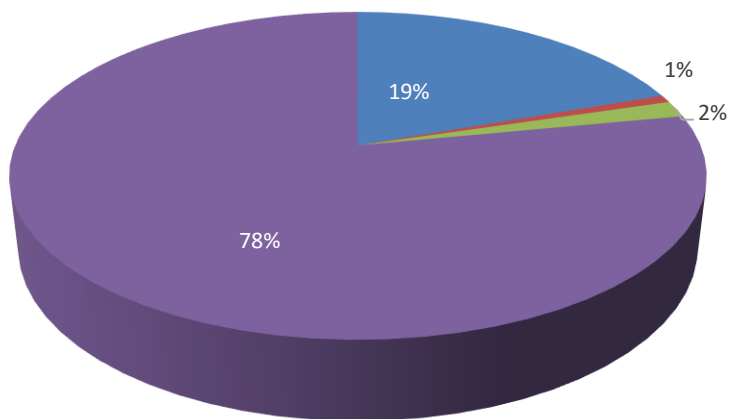
ANTIGÜEDAD DE LOS CONTRATOS EN EXCLUSIVIDAD CON PROVEEDORES DE TRANSPORTE



NÚMERO DE CENTROS	UN AÑO	DOS AÑOS	TRES AÑOS	CUATRO AÑOS	CINCO AÑOS	MÁS DE CINCO AÑOS	NS/NC
UNO	1%	7%	2%	7%	10%	47%	27%
2 A 5	0%	17%	6%	6%	6%	44%	22%
6 A 20	0%	0%	0%	0%	0%	75%	25%
MÁS DE 20	0%	17%	17%	0%	0%	33%	33%
TOTAL	1%	8%	3%	6%	8%	48%	27%

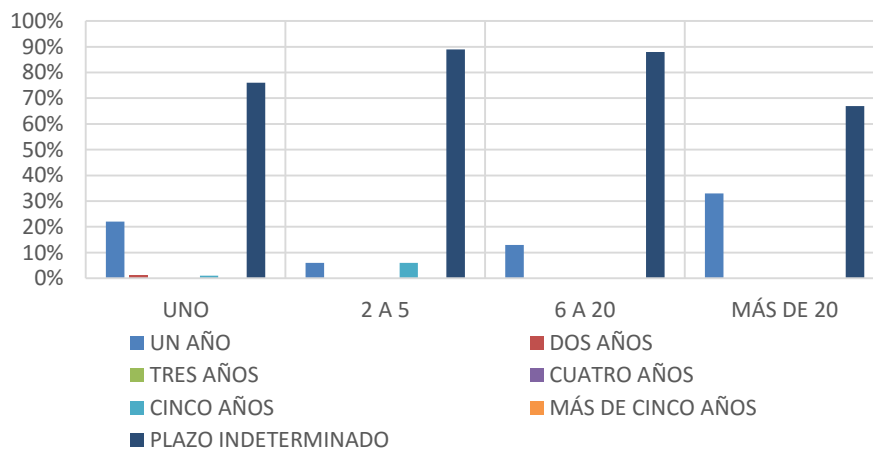
- ❑ Casi el 78% de los acuerdos en exclusividad existentes entre los operadores y sus proveedores de servicios de **transporte tiene una duración no determinada**, concretándose en un 20% los que declaran que los acuerdos de colaboración son de duración anual, con porcentajes insignificantes en el resto de duraciones determinadas.
- ❑ Considerando el tamaño empresarial, se observa una **mayor concreción del plazo del acuerdo de exclusividad en los operadores de mayor tamaño** (mas de 20 centros, con el 33%), seguidos por los de menor tamaño (1 centro, con el 22%).
- ❑ Estos datos **reflejan una importante estabilidad comercial entre los operadores y sus proveedores de transporte** en los acuerdos de exclusividad.

DURACIÓN DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD



UN AÑO DOS AÑOS CINCO AÑOS PLAZO INDETERMINADO

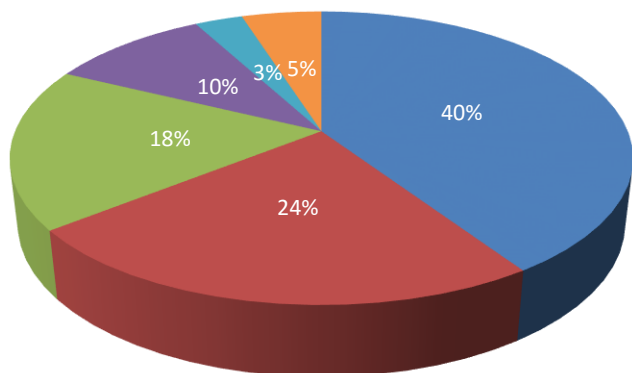
DURACIÓN DE LOS CONTRATOS EN EXCLUSIVIDAD CON PROVEEDORES DE TRANSPORTE



NÚMERO DE CENTROS	UN AÑO	DOS AÑOS	TRES AÑOS	CUATRO AÑOS	CINCO AÑOS	MÁS DE CINCO AÑOS	PLAZO INDETERMINADO
UNO	22%	1%	0%	0%	1%	0%	76%
2 A 5	6%	0%	0%	0%	6%	0%	89%
6 A 20	13%	0%	0%	0%	0%	0%	88%
MÁS DE 20	33%	0%	0%	0%	0%	0%	67%
TOTAL	20%	1%	0%	0%	2%	0%	78%

- El 41% de los operadores no utiliza la colaboración con otros operadores dedicadas a idénticas actividades para atender las demandas de sus clientes. Un 24% adicional utiliza la fórmula de colaboración para atender menos del 10% de sus necesidades de transporte. Un 18%, aproximadamente, la utiliza entre el 10% y el 20%, mientras que un 13% atiende entre el 20% y el 60% de sus demandas a través de otros operadores, y el 5% para mas del 60 % de su demanda.
- En cuanto al tamaño del operador, el segmento de operadores de más de 20 centros de trabajo es el que en mayor medida declara no atender demandas de transporte mediante colaboración con otros operadores (utilización de sus propios transportistas subcontratados en mayores porcentajes), siendo los medio-grandes (6 a 20), y los más pequeños (1 centro) los que mas acuden a la fórmula de colaboración con otros operadores.

COLABORACIÓN CON OTROS OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN EL PORCENTAJE DE COLABORACIÓN CON OTROS OPERADORES



■ NINGUNO
 ■ MENOS DEL 10%
 ■ ENTRE EL 10% Y EL 20%
■ ENTRE EL 20% Y EL 50%
 ■ ENTRE EL 50% Y EL 60%
 ■ MAS DEL 60%

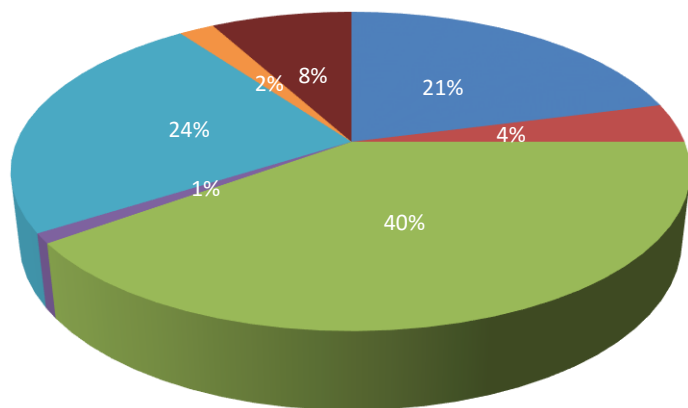
COLABORACIÓN CON OTROS OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN NÚMERO DE CENTROS Y PORCENTAJE DE COLABORACIÓN CON OTROS OPERADORES

NÚMERO DE CENTROS	NINGUNO	MENOS DEL 10%	ENTRE EL 10% Y EL 20%	ENTRE EL 20% Y EL 50%	ENTRE EL 50% Y EL 60%	MAS DEL 60%
UNO	37%	27%	17%	10%	3%	5%
2 A 5	51%	10%	20%	10%	2%	7%
6 A 20	47%	6%	24%	12%	6%	6%
MÁS DE 20	78%	22%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	41%	24%	18%	10%	3%	5%

- Respecto al plazo habitual de pago a partir de recepción de la factura de sus proveedores de transporte, el **65% de los operadores afirma realizar el pago en un plazo inferior a 60 días. Entre 60 y 90 días el 25%**, y el resto, un 2%, en plazos superiores (con un 8% que hace relación a otros sistemas de pago).
- No se observan grandes diferencias en los pagos inferiores a 60 días (entre el 56% y el 70%) por tamaño de operador, aunque son los de 6 a 20 centros los que pagan en mayor porcentaje en ese plazo (el 70%), y los de 2 a 5 centros los que pagan en mayor porcentaje en plazos superiores lo 90 días (el 29%), seguidos de los de un centro (24%).
- De estas cifras se deduce un **alto incumplimiento de la Ley 15/2010**, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. (Ley de la Morosidad), que a partir del 01/01/2013 prohíbe el pago en plazos superiores a los 60 días naturales entre entidades privadas.

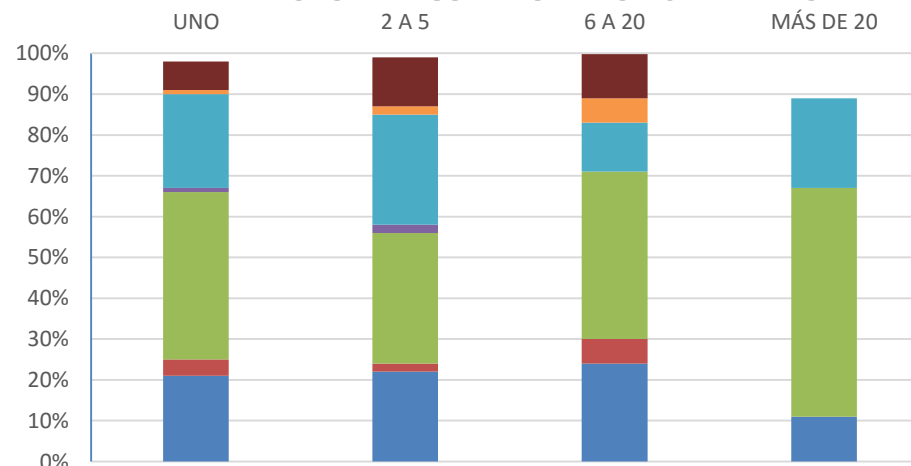
NÚMERO DE CENTROS	30 DIAS	45 DIAS	60 DIAS	75 DIAS	90 DIAS	120 DIAS	180 DIAS	OTROS
UNO	21%	4%	41%	1%	23%	1%	0%	7%
2 A 5	22%	2%	32%	2%	27%	2%	0%	12%
6 A 20	24%	6%	41%	0%	12%	6%	0%	12%
MÁS DE 20	11%	0%	56%	0%	22%	0%	0%	0%
TOTAL	21%	4%	40%	1%	24%	2%	0%	8%

PLAZO DE PAGO A PROVEEDORES



■ 30 DIAS ■ 45 DIAS ■ 60 DIAS ■ 75 DIAS ■ 90 DIAS ■ 120 DIAS ■ 180 DIAS ■ OTROS

DISTRIBUCIÓN DE OPERADORES EN FUNCIÓN DEL PERIODO DE PAGO A PROVEEDORES Y TAMAÑO



■ 30 DIAS ■ 45 DIAS ■ 60 DIAS ■ 75 DIAS ■ 90 DIAS ■ 120 DIAS ■ 180 DIAS ■ OTROS

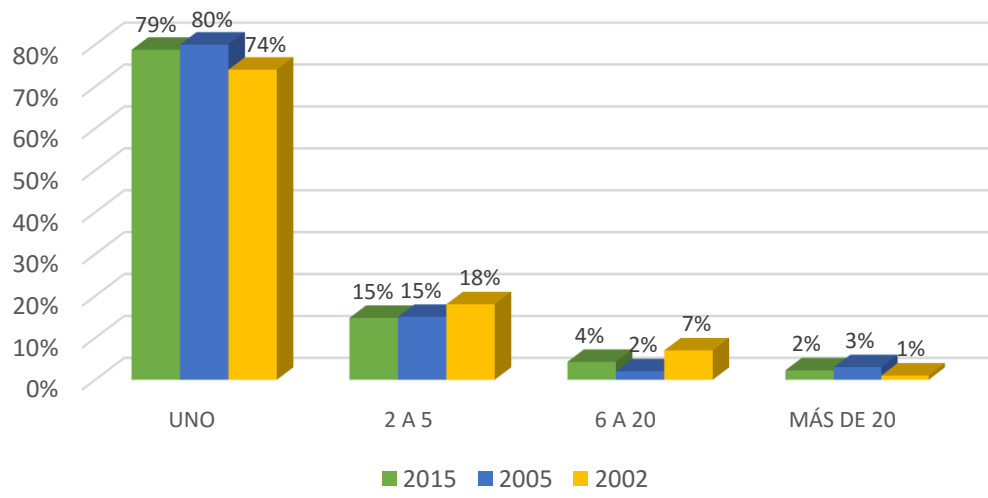


9. Análisis comparativo de operadores de transporte respecto a 2005 y 2002

NÚMERO DE CENTROS

- En el año 2015, el **79% de operadores de transporte dispone de un solo centro de trabajo**, disminuyendo respecto al período anterior, 2005, en un **1%**, pero aumentando respecto al año 2002 en un 5%. Por otro lado, en el año 2015, el **15% de los operadores disponen de 2 a 5 centros de trabajo**, manteniéndose en la misma cifra que hace 10 años, en el 2005, pero disminuyendo un 3% respecto al año 2002.
- Si se analizan aquellos **operadores que disponen de más de 6 centros de trabajos**, se encuentra que **en el año 2015, el 6% del total disponen de más de 6 centros de trabajo**, lo que supone un **1% más que en el año 2005**, pero un 2% menos que en el año 2002. Si concretamos estas cifras, el **4% de los operadores disponen de entre 6 y 20 centros de trabajo**, lo que significa un **aumento del 2% respecto al año 2005** (aunque un descenso del 3% respecto al año 2002), y por otro lado, el **2% restante de los operadores cuenta con más de 20 centros de trabajo**, habiéndose **reducido su número respecto a hace 10 años en un 1%**, pero habiendo **aumentado esa misma cifra respecto al año 2002**.
- Por tanto, en el **2015 aumenta el porcentaje de operadores en la banda de tamaños grandes respecto a hace 10 años**, disminuyendo el número de operadores de pequeño tamaño, en **cifras poco diferentes en los tres años analizados**.

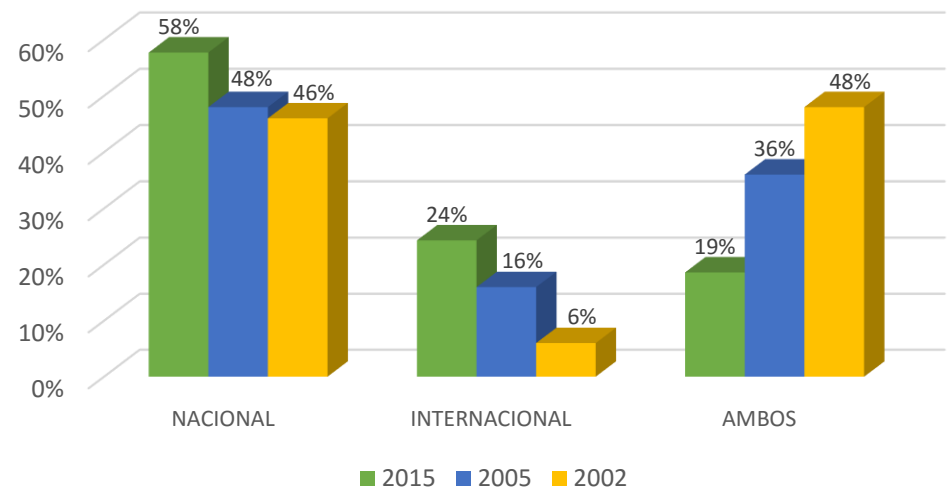
EVOLUCIÓN DE LOS OPERADORES DE TRANSPORTE SEGÚN EL Nº DE CENTROS. 2002-2005-2015



ÁMBITO DE TRABAJO

- En el año 2015, la mayor parte de los operadores tienen por ámbito de trabajo el ámbito nacional, concretamente el 58% de los mismos, habiendo aumentado su número un 10% en los últimos 10 años, y un 12% respecto al año 2012.
- En el ámbito internacional también ha aumentado el número de operadores cuya dedicación es exclusiva al transporte internacional, habiendo incrementado en los últimos 10 años en un 8% el número de operadores dedicados al ámbito internacional, y un 18% respecto a año 2002.
- Por otro lado, ha continuado el descenso de las empresas con dedicación a ambos ámbitos, nacional e internacional, encontrándose actualmente en el 19% del total de operadores, lo que es un 17% menos que en el año 2005, y un 29% menos que en el año 2002.
- Este factor muestra la continuación de una creciente especialización geográfica de los operadores en los últimos diez años, tendencia que existente ya en el periodo 2002 – 2005.

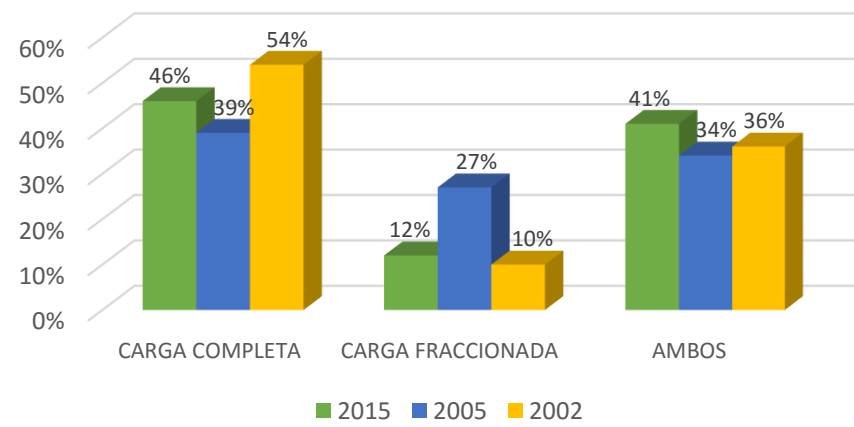
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS OPERADORES SEGÚN EL ÁMBITO DE TRABAJO. 2002-2005-2015



TIPO DE TRANSPORTE REALIZADO

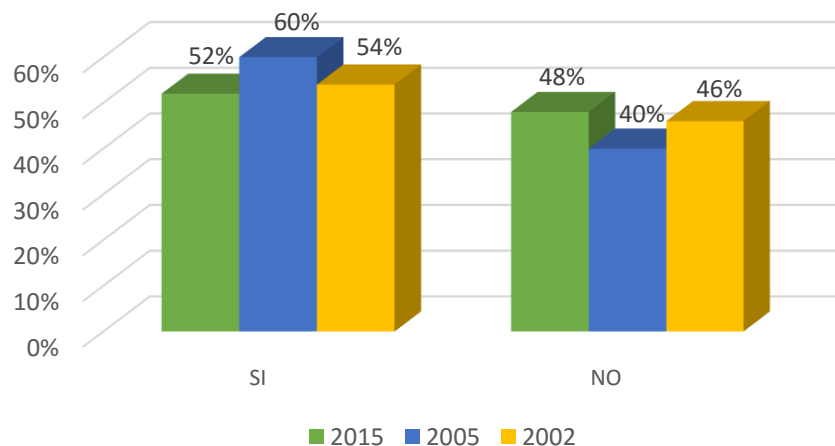
- ❑ En 2002, la mayor parte de los operadores de transporte consultados (54%) se dedicaba en exclusiva al transporte de carga completa, mientras que el año 2005 esta cifra se redujo drásticamente, a un 39% del total de los operadores, para en los últimos 10 años volver a aumentar, hasta el 46% registrado en la actualidad, en el año 2015, esto supone un aumento del 7% respecto al 2005.
- ❑ Los operadores que se dedican a la carga fraccionada han disminuido muy significativamente, encontrándose en cifras similares al año 2002. En los últimos 10 años el número de operadores dedicados a carga fraccionada ha descendido un 15%.
- ❑ Por último, el número de operadores dedicado a tanto a carga completa como a carga fraccionada ha aumentado un 7% desde el año 2005 (y un 5% desde el 2002).
- ❑ Por tanto, puede concluirse que los operadores han invertido la tendencia que tuvieron en el periodo 2002 – 2005, para volver a cifras más similares a las existentes en el año 2002.

EVOLUCIÓN DE LOS OPERADORES EN FUNCIÓN DEL TIPO DE TRANSPORTE REALIZADO. 2002-2005-2015



- El número de operadores que en 2015 mantiene acuerdos preferenciales con sus clientes ha disminuido un 8% en los últimos 10 años (pasando de un 60% en el 2005 a un 52% en la actualidad), mientras que los que trabajan sin ningún tipo de acuerdo, su porcentaje ha aumentado consecuentemente un 8% respecto a 2005. Estas cifras sitúan al año 2015 muy cerca de los valores del año 2002, en donde había un 54% de operadores con acuerdos preferenciales con sus clientes, y un 46% de operadores sin acuerdos.
- De estas cifras se deduce que se ha invertido la tendencia de los operadores a trabajar en regímenes estables con sus clientes, que se dio en el periodo 2002 – 2005, volviendo a apostar en mayor grado por un sistema de comercialización no estable de los operadores.

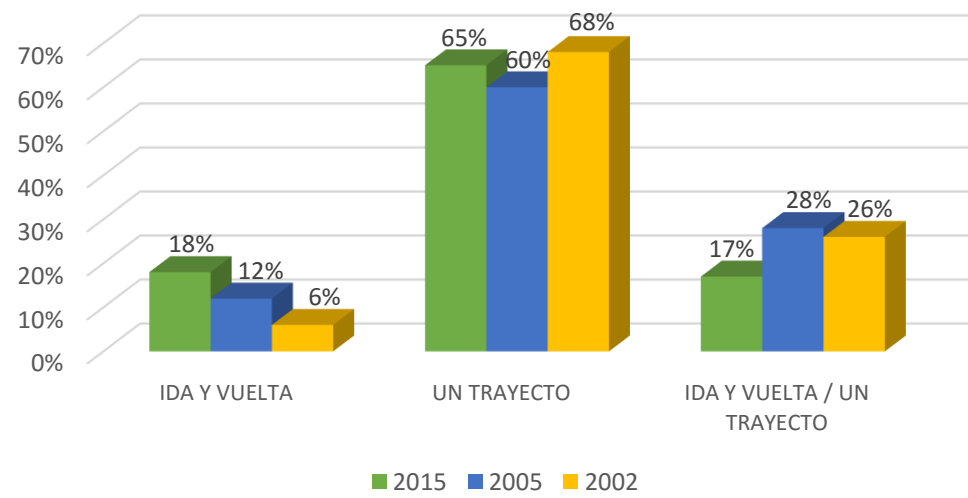
EVOLUCIÓN DE LA DITRIBUCIÓN DE LOS OPERADORES SEGÚN MANTENGAN O NO ACUERDOS PREFERENCIALES



TRAYECTOS GARANTIZADOS

- Respecto a los trayectos garantizados mediante este tipo de acuerdos preferenciales, **ha aumentado en un 200%, el número de operadores que proporcionan siempre trayectos de ida y vuelta**, pasando del 6% en 2002 al 18% en 2015,
- En cuanto a los **operadores que proporcionan solo un trayecto** su peso ha pasado del 68% en 2002 al 65% en 2015, **un 4% menos**, descenso más acusado en el caso de los operadores que ofrecen tanto ida y vuelta como un solo trayecto, con una caída del 35% en 2015 respecto de 2002.

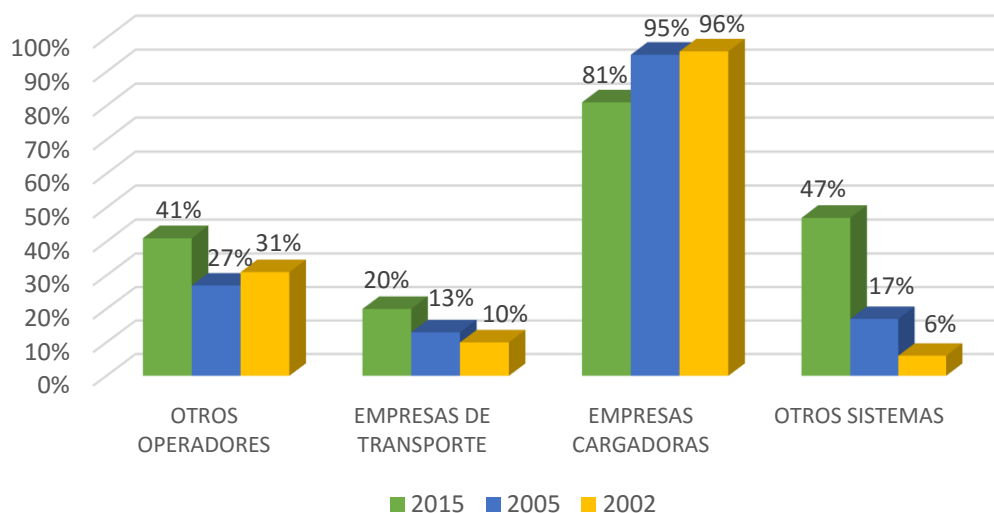
EVOLUCIÓN DE DE LOS TRAYECTOS GARANTIZADOS MEDIANTE ACUERDOS PREFERENCIALES





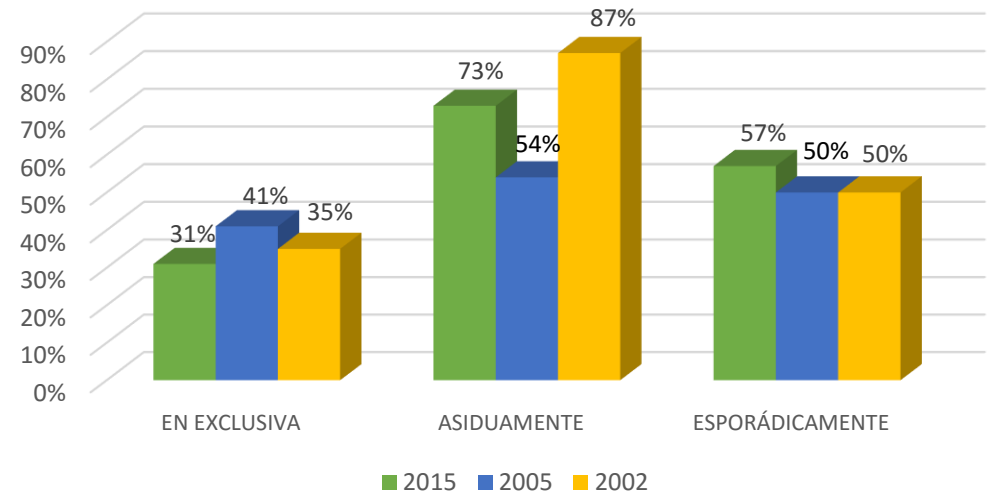
- En lo que respecta a los principales tipos de clientes con los cuales trabajan los operadores de transporte, puede destacarse que apenas se aprecian variaciones respecto al período anterior.
 - En este sentido, **las empresas cargadoras (ya sean fabricantes o distribuidoras) se configuran una vez más como los clientes predilectos de los operadores de transporte**, aunque su peso ha caído respecto de 2002 un 15%, pasando del 96% en 2002 al 81% en 2015.
 - En cambio, **la colaboración con otros operadores de transporte, ha crecido un 32%**, pasando del 31% en 2002 al 41% en 2015.
 - Las **empresas de transporte**, al igual que ocurre con otros sistemas de obtención de cargas (sociedades de comercialización, bolsas de carga, etc.) **han dejado de ser opciones minoritarias** siendo consideradas en el caso de las empresas de transporte por un 100% más de empresas en 2015 que en 2002, alcanzando un 20% de la empresas consultadas. Respecto a la utilización de otros sistemas, su crecimiento ha sido casi del 700%, siendo usado por el 47% de las empresas en 2015.
- Por tanto, hay cambios significativos en el comportamiento de captación comercial de los operadores, caracterizados por la **tendencia creciente de captación de clientes a través de los denominados otros sistemas (tenders, bolsas de carga...) y el recurso a empresas de transporte.**

EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS OPERADORES POR TIPO DE CLIENTE



- ❑ En el año 2015, el **73% de los operadores trabajan con proveedores de transporte asiduamente**, el 57% lo hace esporádicamente y el 31% de los operadores trabajan en régimen de exclusividad con sus proveedores.
- ❑ Esto supone respecto a 2002:
 - Un **descenso del 16% en el caso de aquellos operadores que trabajan asiduamente con sus proveedores.**
 - Un **descenso del 11% de los operadores que trabajan bajo acuerdos exclusivos** con los proveedores de transporte.
 - Y un **incremento del 7% de los que lo hacen de forma esporádica.**
- ❑ Como conclusión, se deduce una clara **tendencia descendente en las relaciones en exclusividad y asiduamente con los proveedores de transporte, dentro de un contexto de ligero incremento de los porcentajes de colaboración esporádica.**

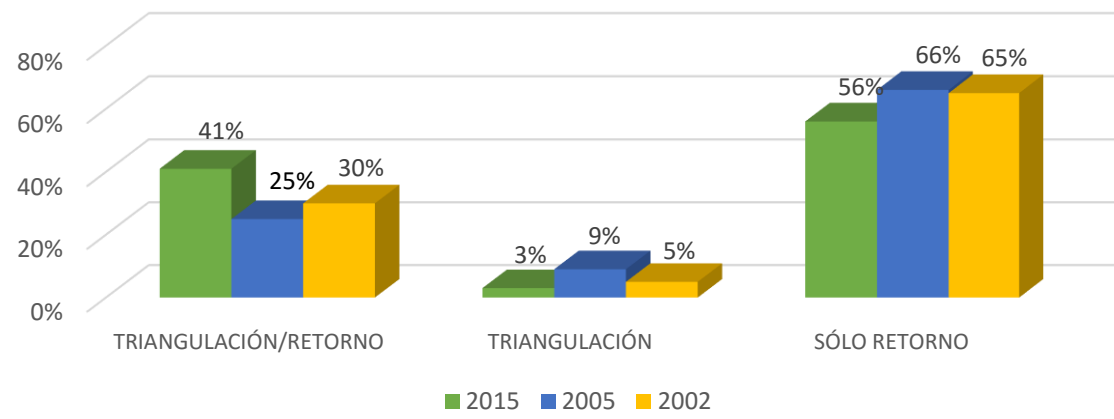
EVOLUCIÓN DEL RÉGIMEN DE TRABAJO DE LOS OPERADORES CON SUS PROVEEDORES



OFERTA DE TRIANGULACIÓN O SÓLO RETORNOS

- ❑ En relación al **tipo de retorno ofertado (triangulación o sólo retorno)**, la mayoría de los operadores (56%) solamente ofertan a sus proveedores el **retorno**, lo que supone una **reducción del 14% y del 15% en 2002 y 2005 respectivamente**.
- ❑ Por otro lado, ha **disminuido en un 40% en el 2002 y un 67% en el 2005 el porcentaje de operadores que ofrece la posibilidad de realizar operaciones de triangulación**, y ha **aumentado en un 37% y 64% (años 2002 y 2005 respectivamente) aquellos que combinan las dos opciones (retornos y triangulación)**.
- ❑ Por tanto, la cobertura por estos **operadores de las deficiencias comerciales de transportistas que trabajan con ellos sigue siendo una evidencia, al centrar su papel en el suministro de retornos a sus proveedores de transporte**, aunque se aprecia una **significativa evolución al alza de la oferta que combina las dos opciones de retorno y triangulación**.

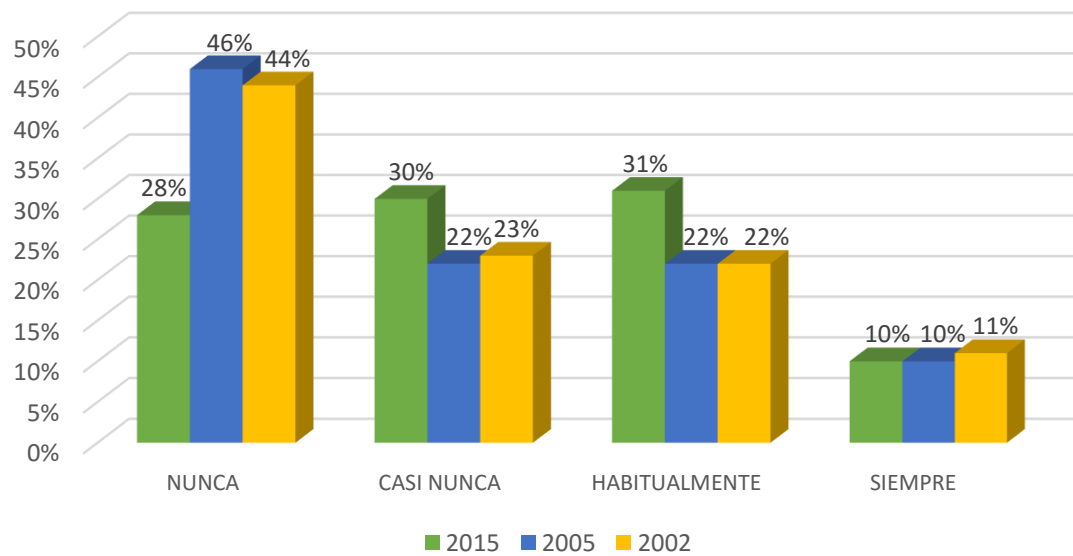
EVOLUCIÓN DE LA APLICACIÓN DE POLÍTICA DE TRIANGULACIÓN DE LOS OPERADORES EN SUS VIAJES DE RETORNO



POLÍTICA DE PRECIOS

- Según la política de precios de los operadores de transporte, la situación de los precios de contratación de los retornos en vacío de los operadores a sus proveedores ha variado respecto a los años 2005 y 2002, aunque mantiene una situación global parecida, habiendo **disminuido sustancialmente el porcentaje de operadores que nunca contratan cargas de retorno a precios inferiores a los de ida, concretamente sólo el 28% de los operadores nunca contratan los retornos a sus proveedores a precios por debajo de los de ida**, lo que significa una **reducción del 39% respecto al año 2005, y del 36% respecto al año 2002**.
- Si a esta estadística se le añade que **el 30% de los operadores casi nunca contratan cargas de retorno a precios inferiores a los de ida** (lo cual supone un **aumento del 36% respecto al año 2005 y un 30% respecto al 2002**), se obtiene que **casi el 60% de los operadores nunca, o casi nunca contratan los retornos a sus proveedores a precios inferiores a los de ida**, mientras que **el 31% de los operadores habitualmente contratan cargas de retorno a precios por debajo de los de la ida** (lo que supone un **aumento del 41% respecto a los años 2002 y 2005**), y **el 10% de los mismos siempre contratan los retornos por debajo del precio de las idas**, manteniéndose en la misma cifra que hace 10 años.

EVOLUCIÓN DE LA APLICACIÓN DE POLÍTICA DE CONTRATACIÓN DE RETORNOS A PRECIOS INFERIORES A LOS DE IDA





10. Recomendaciones Mercancías



- A continuación se enumeran algunas recomendaciones/sugerencias que se estiman conveniente tener en cuenta en la elaboración de futuras ediciones del estudio, concretamente en el apartado de los sistemas de comercialización de mercancías:
 - La población de empresas de gran dimensión (más de 20 autorizaciones) resulta elevada en cuanto a su número pero no lo suficiente para establecer muestras representativas que permitan el análisis de algunas variables y parámetros, por lo que **se sugiere** para futuras ediciones **mantener únicamente cuatro categorías de empresas según el número de autorizaciones correspondientes**, unificando las categoría de mayor dimensión (entre 21 y 60 autorizaciones y más de 60 autorizaciones)
 - En el análisis de los **operadores de transporte**, concretamente en lo referente al tipo de proveedor que subcontrata, **se estima conveniente solicitar la diferenciación entre empresas de transportes pesados y ligeros, así como su ámbito de trabajo.**
 - En líneas generales **se debe acotar la respuesta del encuestado** en lo que se refiere al ámbito geográfico concreto en el que desarrolla su actividad la empresa de transporte, para permitir la caracterización específica de ciertos parámetros y variables cuyo valor resulta muy diferente según el ámbito geográfico, como es el caso de los retornos en vacío. Para ello se sugiere precisar el ámbito principal de actividad e intentar centrar la totalidad de respuestas a este ámbito, a pesar de la complejidad que ello supone en empresas transportistas que prestan servicio en más de un ámbito.
 - Sólo utilizar las **preguntas con opciones multirespuesta en aquellos casos donde no haya posibilidad de una caracterización más concreta.**



Tomo II. Empresas de Transporte de Viajeros por Carretera



- ❑ Como complemento de lo ya señalado al principio del estudio y en el marco de la primera edición del análisis de los sistemas de comercialización de las **empresas de transporte de viajeros**, conviene realizar algunas puntualizaciones detalladas a continuación.
- ❑ Se ha considerado la **evaluación de tres tipos de servicios distintos en el marco de la normativa actual**, considerando las particularidades de cada uno de ellos:
 - **Servicio Regular Nacional**
 - **Servicio Regular de uso especial Nacional**
 - **Servicio de Transporte Discrecional**
- ❑ El análisis de la información permite conocer las **condiciones actuales de comercialización de los distintos servicios de transporte** así como su aplicación por parte de empresas de diferentes dimensiones, por lo tanto, **es un punto de partida para evaluar la situación actual del sector en lo referente a sus sistemas de comercialización**.
- ❑ Los sistemas de comercialización resultan diferentes según el tipo de servicio. Básicamente se considera la posibilidad de contratar un viaje para un pasajero únicamente (servicios regulares) y contratar la unidad móvil completa (autobús), independientemente de su utilización por parte de los viajeros (servicios discrecionales). **Evidentemente al ser distinto el tipo de servicio ofrecido, los sistemas de comercialización también resultan distintos**.
- ❑ Evidentemente, al tratarse de un análisis que se realiza **por primera vez, no resulta posible realizar un análisis comparativo** como se realiza en el apartado de mercancías.
- ❑ Por otro lado, resulta importante destacar la **dificultad que supone el análisis de empresas que prestan servicios de transporte de viajeros por carretera en más de un ámbito geográfico**, ya que la información que se suele ofrecer se refiere al conjunto de las operaciones de la empresa y no al servicio específico en un ámbito geográfico concreto. Sin embargo, **se estima que la unidad de análisis considerada (la empresa) es la adecuada**, teniendo en cuenta las dificultades para disponer de información a nivel de servicio y en ámbitos geográficos específicos.
- ❑ En algunas preguntas se admiten respuestas múltiples, no una sola respuesta. En ese caso, el porcentaje de respuestas sumará más del 100%, cifra que se alcanza en las preguntas de una sola respuesta. En cualquier caso, se indica aquellos casos de respuestas múltiples.
- ❑ Se incluyen al final del presente tomo, **algunas recomendaciones y consideraciones derivadas del proceso de captación y explotación del trabajo de campo desarrollado**, con miras a aportar orientación a futuras ediciones del presente estudio en el apartado de viajeros.



1. Sistemas de comercialización de las empresas de transporte de viajeros

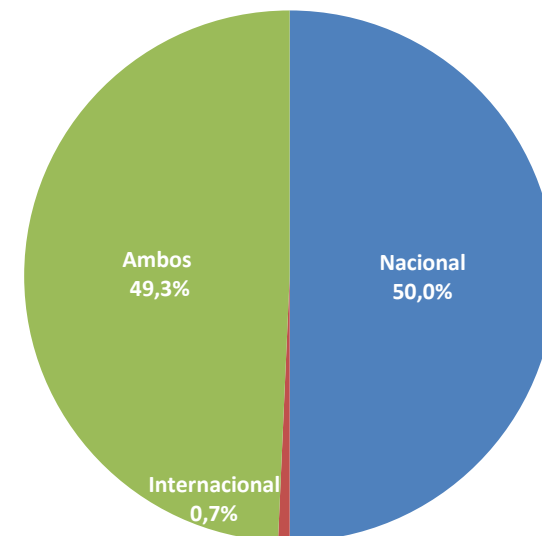
- Prácticamente el 100% de las empresas realizan transporte en el ámbito nacional, el 50% de ellas únicamente en este ámbito, mientras que tan sólo el 0,7% es exclusivamente en internacional. El porcentaje restante, el 49,3% desarrollan actividades en ambos ámbitos.
- Se puede observar que cuanto mayor es el número de autorizaciones, las empresas centran más su actividad en el ámbito nacional únicamente, si se excluye la categoría de una única autorización.
- Debe considerarse que los resultados correspondientes al ámbito nacional incluyen todos los ámbitos geográficos interiores, tales como local, provincial y nacional de larga distancia, ya que de acuerdo a la normativa vigente las autorizaciones nacionales no diferencian entre ámbitos geográficos menores al nacional, cuestión considerada en diversos cuadros de este punto, (desagregación por ámbitos geográficos de actividad), cuando ello es posible, pero no en otros donde se perdía fiabilidad en la explotación

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR TIPO DE ÁMBITO DE ACTIVIDAD Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL

TIPO DE ÁMBITO	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	720	98	301	250	58	13
Nacional	360	55	127	135	33	10
Internacional	5	0	3	1	1	0
Ambos	355	43	171	114	24	3

TIPO DE ÁMBITO	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	720	98	301	250	58	13
Nacional	50,0%	56,1%	42,2%	54,0%	56,9%	76,9%
Internacional	0,7%	0,0%	1,0%	0,4%	1,7%	0,0%
Ambos	49,3%	43,9%	56,8%	45,6%	41,4%	23,1%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR TIPO DE ÁMBITO DE ACTIVIDAD Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL



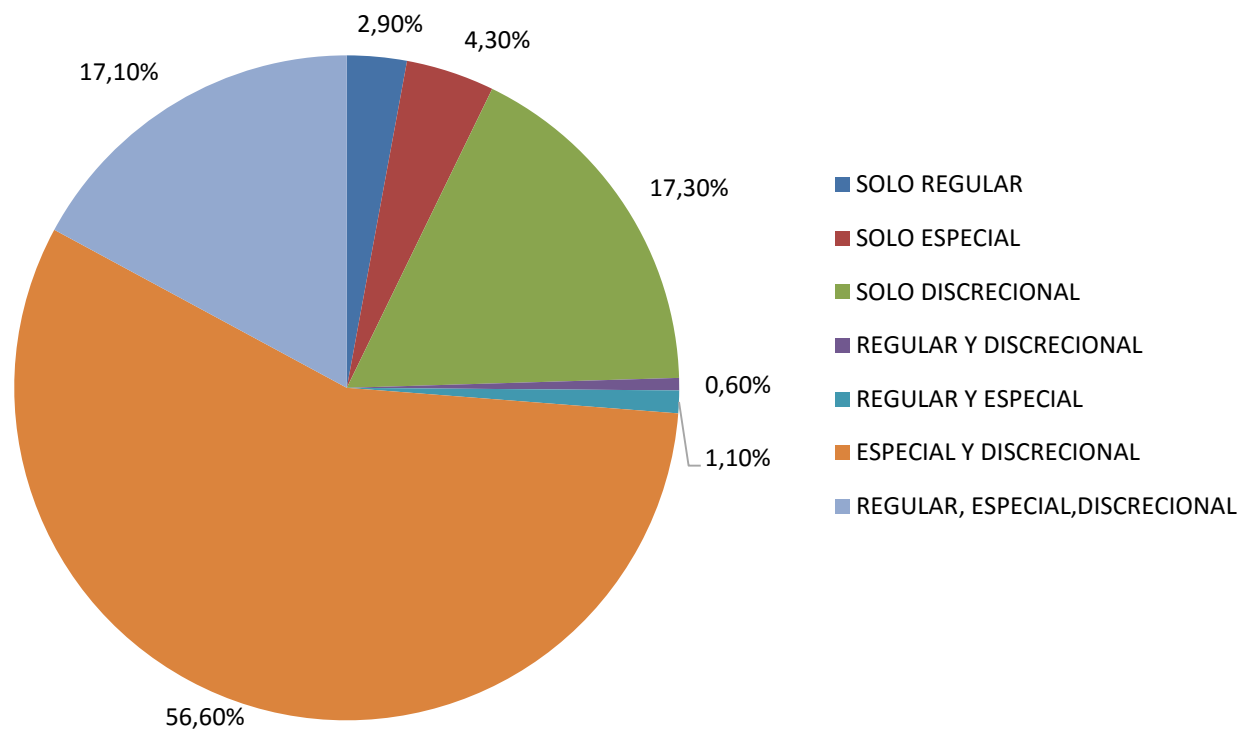


- ❑ El transporte centrado en único tipo de servicio **no representa los porcentajes más elevados en la empresas encuestadas**. El nivel más elevado de especialización se encuentra **en solo discrecional con un 17,3%**. Por tanto, **la mayoría de las empresas no están especializadas en un solo tipo de transporte realizado, sino que combinan varios tipos de actividad**. La combinación más importante es la de **transporte especial y discrecional con un 56,6%**. Un **17,1% de las empresas también desarrollan conjuntamente transportes regulares, especiales y discretionales**.
- ❑ Por consiguiente, las empresas de transporte consultadas **presentan un elevado grado de diversificación en sus servicios**.
- ❑ La categoría más importante, vista anteriormente, la combinación de transporte especial y discrecional, **representa porcentajes superiores al 60% en las empresas de 2 a 5 autorizaciones y de 6 a 20**.
- ❑ Para este análisis se han excluido a las empresas que únicamente operan a nivel internacional. **En total son 715 operadores con esta supresión**.

TIPO DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Actividad	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	715	98	298	249	57	13
Sólo Regular	2,9%	4,1%	1,3%	3,2%	8,8%	0,0%
Sólo Especial	4,3%	13,3%	5,0%	1,2%	0,0%	0,0%
Sólo Discrecional	17,3%	32,7%	18,1%	11,2%	12,3%	23,1%
Regular y Discrecional	0,6%	0,0%	1,0%	0,4%	0,0%	0,0%
Regular y Especial	1,1%	0,0%	1,3%	1,6%	0,0%	0,0%
Especial y Discrecional	56,6%	45,9%	61,4%	64,3%	29,8%	0,0%
Regular, Especial y Discrecional	17,1%	4,1%	11,7%	18,1%	49,1%	76,9%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

TIPO DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL



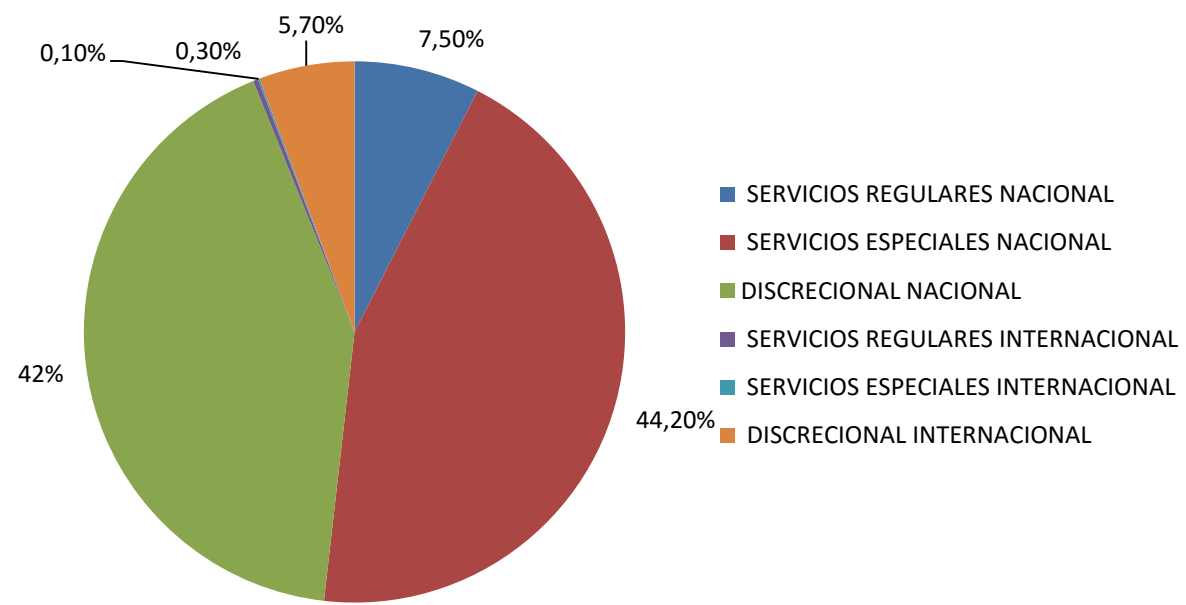


- En la tabla que se adjunta, se puede observar la **importancia en la facturación de las empresas en función del tipo de servicio desarrollado**. Destacan dos tipos de servicios muy por encima del resto. Se trata de los **servicios especiales nacionales** (que incluye a las empresas con actividad en “solo especial”, “regular y especial” y “especial y discrecional”) **que representa el 44,2%** de la facturación y por otra parte **los servicios discrecionales con una cifra del 42%** (incluye a empresas con actividad en “solo discrecional”, “regular y discrecional” y “especial y discrecional”).
- Otra de las conclusiones importantes de la tabla adjunta es el **poco peso que representa los servicios regulares de ámbito nacional con tan sólo el 7,5% de la facturación total**. Básicamente este hecho viene explicado **porque de las 720 empresas analizadas, tan sólo 33 empresas realizan algún tipo de servicio regular** (la suma de “solo regular”, “regular y discrecional” y regular y especial”), es decir, únicamente el **4,6%**.
- La suma de la facturación en el ámbito internacional solo alcanza el 6,1% de la facturación total, por lo que el 93,9% de la facturación es de ámbito nacional.

PORCENTAJE DE FACTURACIÓN POR TIPO DE SERVICIO REALIZADO

Ámbito de Trabajo	Tipo de Actividad realizada						
	Total	Sólo Regular	Sólo Especial	Sólo Discrecional	Regular y Discrecional	Regular y Especial	Especial y Discrecional
Total empresas	720	21	31	124	4	8	405
Nacional	93,7%	100,0%	100,0%	90,9%	100,0%	100,1%	94,1%
Internacional	6,1%	0,0%	0,0%	8,8%	0,0%	0,0%	6,0%

PORCENTAJE DE FACTURACIÓN POR TIPO DE SERVICIO REALIZADO





2. Servicio Regular Nacional



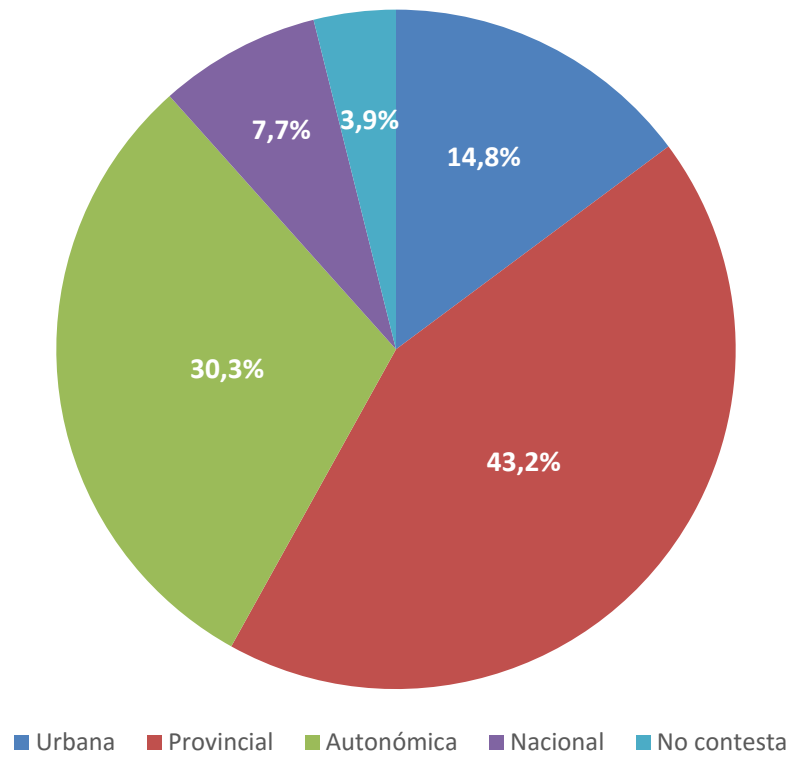
- El grupo más importante de empresas analizadas en cuanto al tipo de concesión son las concesiones de ámbito provincial con el 43,2%,. El siguiente grupo corresponde al de las concesiones autonómicas con el 30,3% . En cuanto a las urbanas no llegan al 15% mientras que las nacionales representan el 7,7% del total.
- Son las empresas de 2 a 5 autorizaciones donde destaca de manera más representativa las concesiones de tipo provincial, y los dos segmentos de 2 a 20 en las autonómicas. En el ámbito nacional, las más significativas tienen mas de 6 autorizaciones.

PORCENTAJE DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO GEOGRÁFICO DE TRABAJO.

TIPO DE AMBITO	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	155	8	46	58	33	10
Urbana	14,8%	12,5%	4,3%	20,7%	21,2%	10,0%
Provincial	43,2%	37,5%	54,3%	32,8%	48,5%	40,0%
Autonómica	30,3%	0,0%	34,8%	32,8%	24,2%	40,0%
Nacional	7,7%	0,0%	4,3%	12,1%	6,1%	10,0%
No contesta	3,9%	50,0%	2,2%	1,7%	0,0%	0,0%

Nota: Todas las tablas de esta sección se referirán solo a la submuestra con este tipo de actividad.

PORCENTAJE DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL ÁMBITO GEOGRÁFICO DE TRABAJO.





- ❑ El **número medio de concesiones** tanto en ámbito urbano, provincial, autonómico y nacional de las empresas como promedio se sitúa **en torno a 1 y 2 concesiones**.
- ❑ Para el conjunto de los ámbitos, **las empresas con un mayor tamaño son las que poseen un mayor número de concesiones** (aunque la muestra es limitada para las de mas de 20 en algún ámbito)
- ❑ El **periodo medio de explotación de la concesión** a partir de la última renovación en el **ámbito urbano** se ha reflejado en las respuestas que ha sido de **29 meses**, en el **ámbito provincial** de **28 meses**, en el **autonómico** de **32 meses** y finalmente en el **nacional** este plazo baja a **18 meses**. Es importante destacar que **esta interpretación es distinta a la duración de la concesión**. Con este dato se quiere revelar únicamente el tiempo que el operador lleva explotando la concesión a partir de la última fecha de renovación de la misma
- ❑ En la tabla que a continuación se expone, se ofrece fidedignamente las respuesta de los operadores.
- ❑ **No existe una correlación entre el tamaño de las empresas de transportes de viajeros y la duración de las concesiones.**

NÚMERO DE CONCESIONES Y PERÍODO DE EXPLOTACIÓN POR ÁMBITO GEOGRÁFICO DE TRABAJO

ÁMBITO GEOGRÁFICO DE TRABAJO	NÚMERO CONCESIONES Y PERÍODO DE EXPLOTACIÓN	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Urbano	Total Empresas	23	1	2	12	7	1
	Número de concesiones (media)	2	1	1	1	3	6
	Período de Explotación (meses)	29	10	30	37	17	25
Provincial	Total Empresas	67	3	25	19	16	4
	Número de concesiones (media)	2	2	1	2	1	5
	Período de Explotación (meses)	28	5	26	35	29	10
Autonómico	Total Empresas	47	0	16	19	8	4
	Número de concesiones (media)	1	0	1	1	2	2
	Período de Explotación (meses)	32	0	35	39	20	18
Nacional	Total Empresas	12	0	2	7	2	1
	Número de concesiones (media)	2	0	1	2	4	1
	Período de Explotación (meses)	18	0	10	24	8	20



- ❑ De acuerdo a la información recopilada, **los contratos en su gran mayoría se basan en un contrato riesgo y ventura** aunque en diferentes ocasiones **adicionalmente** perciben **algún tipo de ayuda o subvención a la prestación del servicio**.
- ❑ En las concesiones **urbanas y provinciales la modalidad de contrato más seleccionada es la de “Contrato programa”** y otras fórmulas de ayuda a la concesión. Esta modalidad **supone el 60,9% en el ámbito urbano y el 70,1% en el provincial** y aparece también en el autonómico y nacional, ámbitos en los cuales no es una figura habitual, salvo que existan circunstancias de apoyo a la concesión
- ❑ En las **concesiones autonómicas y nacionales** se puede observar un cambio en el tipo de contrato utilizado. Se puede encontrar **que la modalidad con una mayor frecuencia de uso es la de “riesgo y ventura” con un 40,4% y un 58,3%** respectivamente.
- ❑ Se debe destacar que el análisis del tipo de contrato presenta un problema técnico en la determinación específica del mismo ya que no existe uniformidad en la redacción de las cláusulas que lo componen, dificultando en gran medida su categorización. Adicionalmente, se identifican interpretaciones inexactas por parte del propio operador sobre el tipo de contrato que mantiene. Asumiendo estas matizaciones, se ha respetado fidedignamente las respuestas de los encuestados.



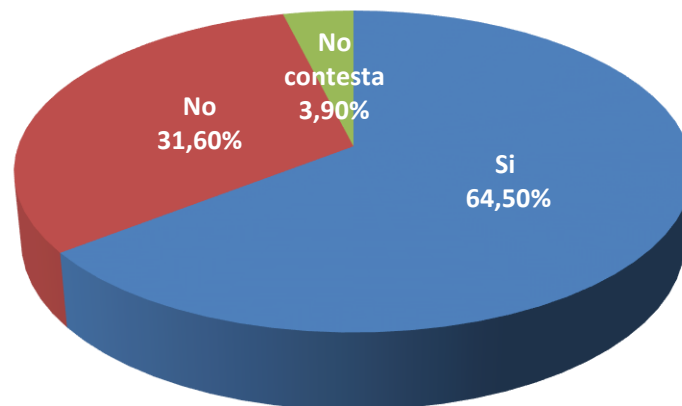
TIPO DE CONTRATO UTILIZADO EN LAS CONCESIONES POR ÁMBITO GEOGRÁFICO DE TRABAJO Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL

CONTRATO CONCESIONES URBANAS	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	23	1	2	12	7	1
Contrato programa	60,9%	100,0%	0,0%	75,0%	42,9%	100,0%
Riesgo y ventura	26,1%	0,0%	100,0%	16,7%	28,6%	0,0%
Otros	8,7%	0,0%	0,0%	0,0%	28,6%	0,0%
No contesta	4,3%	0,0%	0,0%	8,3%	0,0%	0,0%
CONTRATO CONCESIONES PROVINCIALES	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	67	3	25	19	16	4
Contrato programa	70,1%	33,3%	80,0%	68,4%	75,0%	25,0%
Riesgo y ventura	17,9%	0,0%	20,0%	15,8%	6,3%	75,0%
Otros	11,9%	66,7%	0,0%	15,8%	18,8%	0,0%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
CONTRATO CONCESIONES AUTONOMICAS	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
TOTAL empresas	47	0	16	19	8	4
Contrato programa	31,9%	0,0%	25,0%	47,4%	12,5%	25,0%
Riesgo y ventura	40,4%	0,0%	25,0%	31,6%	75,0%	75,0%
Otros	19,1%	0,0%	25,0%	21,1%	12,5%	0,0%
No contesta	8,5%	0,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%
CONTRATO CONCESIONES NACIONALES	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
TOTAL empresas	12	0	2	7	2	1
Contrato programa	25,0%	0,0%	0,0%	42,9%	0,0%	0,0%
Riesgo y ventura	58,3%	0,0%	100,0%	42,9%	50,0%	100,0%
Otros	16,7%	0,0%	0,0%	14,3%	50,0%	0,0%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

- ❑ EL 64,5% de las empresas afirman realizar asignación en exclusividad de vehículos a la explotación del servicio mientras que el 31,6% restante contestaron de forma negativa.
- ❑ El resultado anterior sobre la exclusividad está relacionado con el elevado nivel de rigidez en la utilización de los recursos que implica operar un servicio regular.
- ❑ Más del 60% de las empresas que disponen de más de 2 autorizaciones manifiestan asignar vehículos de forma exclusiva a la explotación de un servicio concreto. En el caso de las empresas con una única autorización, si no se consideran aquellas que no han contestado, el porcentaje se encuentra alrededor del 70%.

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN EXCLUSIVA DE LOS VEHÍCULOS AL SERVICIO DE AUTOBUSES DE LA CONCESIÓN

	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	155	8	46	58	33	10
Si	64,5%	37,5%	63,0%	70,7%	63,6%	60,0%
No	31,6%	12,5%	34,8%	27,6%	36,4%	40,0%
No contesta	3,9%	50,0%	2,2%	1,7%	0,0%	0,0%



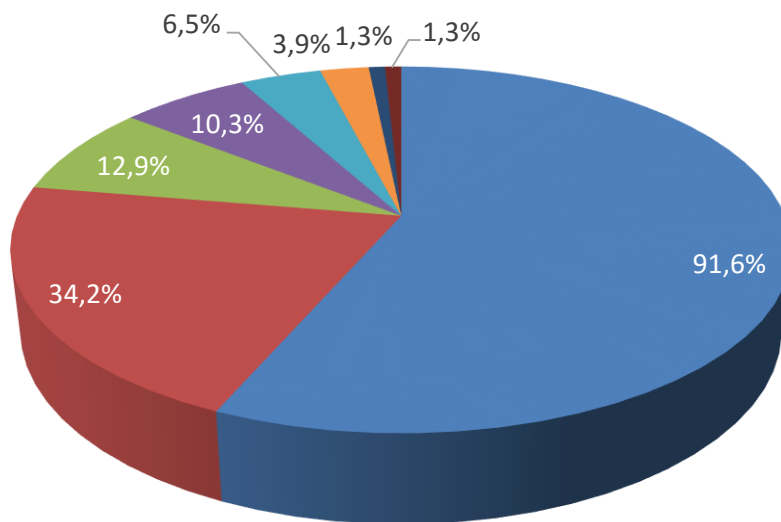
- En la tabla que a continuación se adjunta se ofrece para cada canal de comercialización títulos de transporte, **el porcentaje de empresas consultadas** que utilizan dicho canal.
- El **91,6% de las empresas consultadas indican comercializar sus títulos de transporte en el propio autobús**, por lo tanto sólo el 8,4% de las empresas consultadas indican no contemplar esta forma de venta como canal de comercialización
- Las **oficinas y taquillas en las estaciones de autobuses es un canal a través del cual el 34,2%** de las empresas venden sus títulos. Encontrándose en un tercer nivel **Internet (WEB's, APP,s)**, que asciende **al 12,9%**. El resto de canales alcanza como máximo el 10% de uso.
- El análisis por número de autorizaciones de empresas permite concluir que los **resultados generales** (venta de billetes en autobús y en oficinas/taquillas como opciones prioritarias) **son extrapolables a empresas con más de 2 autorizaciones, destacando el uso de internet a medida que se incrementa la dimensión**. Resulta igualmente relevante que **un significativo número de empresas que disponen de una autorización (37,5% de las consultadas) comercializan sus títulos en puntos específicos del consorcio de transporte o en edificios gubernamentales (ayuntamientos..)**

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE TÍTULOS DE TRANSPORTE SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

PUNTOS VENTA DE BILLETES	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total	155	8	46	58	33	10
En el autobús	91,6%	25,0%	95,7%	94,8%	93,9%	100,0%
En sus oficinas, taquillas en las estaciones, etc.	34,2%	0,0%	28,3%	32,8%	39,4%	80,0%
A través de internet (web, apps)	12,9%	0,0%	8,7%	8,6%	21,2%	40,0%
Centrales de compras de billetes	1,3%	0,0%	0,0%	3,4%	0,0%	0,0%
A través de agencias de viaje	1,3%	0,0%	0,0%	3,4%	0,0%	0,0%
Puntos Específicos de Títulos de consorcios de transporte, Ayuntamientos	10,3%	37,5%	6,5%	10,3%	6,1%	20,0%
Otros canales	6,5%	0,0%	10,9%	6,9%	3,0%	0,0%
No contesta	3,9%	50,0%	2,2%	1,7%	0,0%	0,0%

Se trata de respuestas múltiples, lo que explica que la suma de los porcentajes supere el 100%

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE TÍTULOS DE TRANSPORTE



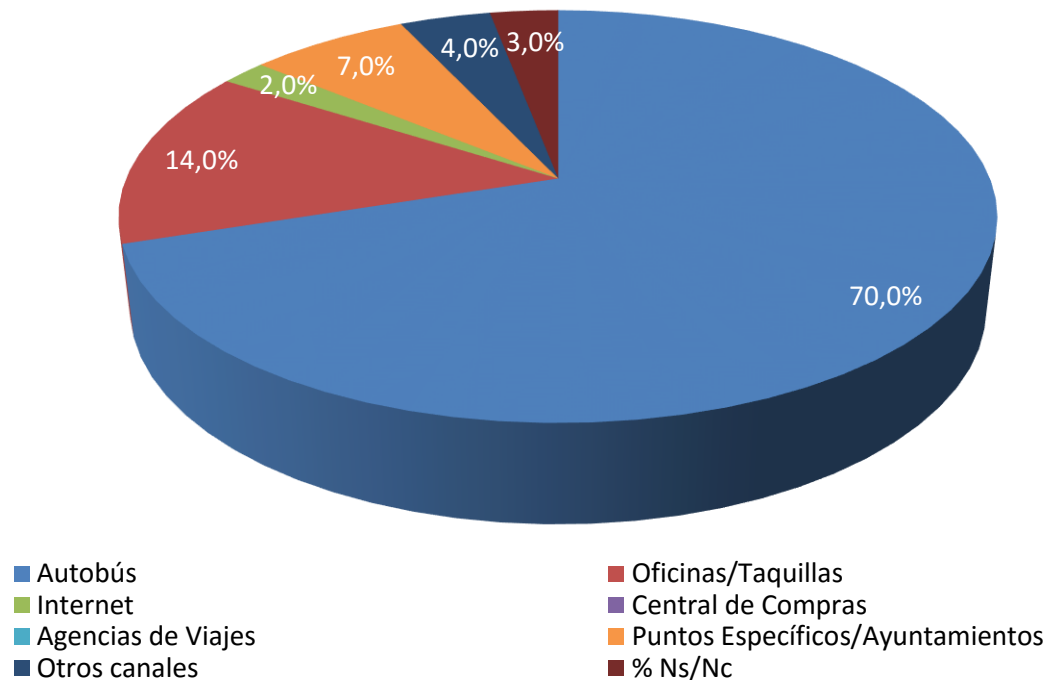
- Autobús
- Oficinas-Taquillas
- Web, App's
- Puntos Especificos
- Otros canales
- No contesta
- Centrales de compra
- Agencias de viaje

- En la presente tabla se presenta el **porcentaje de venta realizado a través de los diferentes canales de comercialización**.
- El **70% de las ventas se desarrolla en el propio autobús**, siendo con gran diferencia la opción preferida por los clientes de las empresas consultadas. **Pese a ser servicios regulares y el cliente**, por tanto, en muchos casos puede disponer con antelación de sus títulos, probablemente la **tipología** de las concesiones y concesionarios, los medios de los que dispone, y la tipología de clientes, hace que la mayoría de estos no se decantan por otras alternativas.
- La **segunda alternativa, es la representada por la venta en oficinas/taquillas con un 14%**.
- En relación a las ventas realizadas a través de los diferentes canales de comercialización según la dimensión empresarial, se detecta la existencia de una evidente y lógica correlación entre los canales empleados y la venta efectiva realizada. Así, los **resultados generales** (venta de billetes en autobús y en oficinas/taquillas como opciones prioritarias) **son extrapolables a empresas con más de 2 autorizaciones, destacando el uso de internet a medida que se incrementa la dimensión**. Es **significativo las ventas realizadas por empresas que disponen de una autorización en puntos específicos del consorcio de transporte o en edificios gubernamentales (ayuntamientos..), 29%**.

PORCENTAJE DE VENTAS CORRESPONDIENTE A LOS DIFERENTES CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE TÍTULOS DE TRANSPORTE SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

% DE VENTAS DE CADA CANAL	Promedio	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	155	8	46	58	33	10
Autobús	70%	25%	73%	72%	76%	61%
Oficinas/Taquillas	14%	0%	13%	14%	15%	27%
Internet	2%	0%	1%	1%	4%	1%
Central de Compras	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Agencias de Viajes	0%	0%	0%	1%	0%	0%
Puntos Específicos/Ayuntamientos	7%	29%	5%	6%	3%	10%
Otros canales	4%	0%	5%	5%	2%	0%
% Ns/Nc	3%	47%	3%	1%	0%	1%

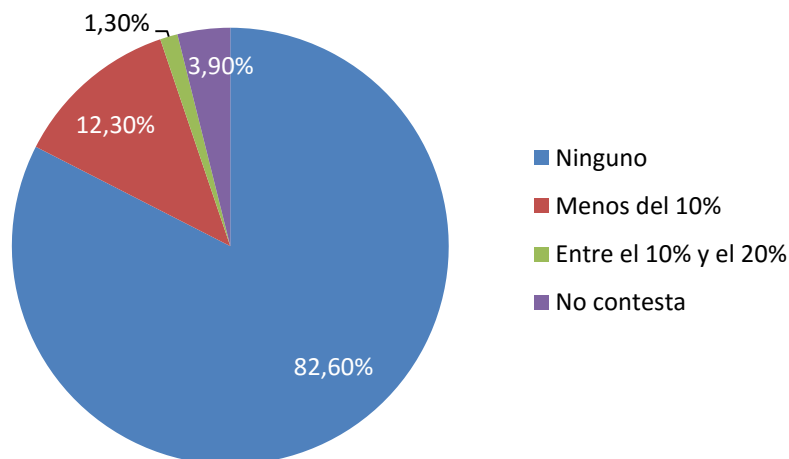
PORCENTAJE DE VENTAS CORRESPONDIENTE A LOS DIFERENTES CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE TÍTULOS DE TRANSPORTE SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL



- El **82,6%** de las empresas declaran **no requerir colaboración de otras empresas** para la prestación del servicio de transporte de viajeros. De las empresas que alguna vez requieren algún tipo de colaboración **solo lo hacen menos del 10% de las ocasiones un 12,3% de las empresas** y entre el 10%-20% el porcentaje baja hasta el 1,3%.
- De nuevo, se observa un **comportamiento uniforme para todos los tamaños de empresa**, salvo las mas pequeñas (nivel de respuesta bajo)

SOLICITUD DE COLABORACIÓN A OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

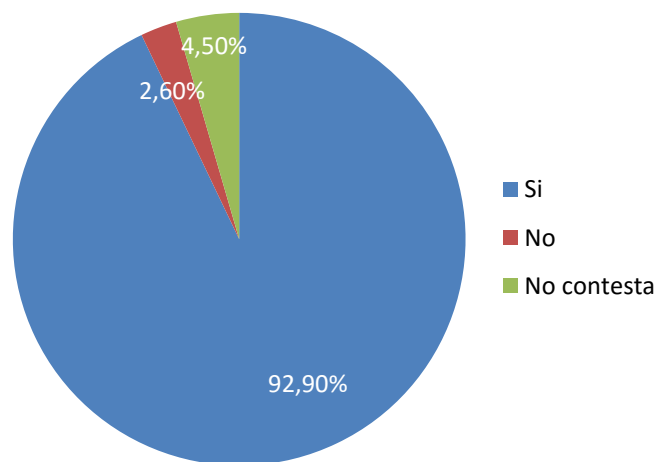
	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
TOTAL empresas	155	8	46	58	33	10
Ninguno	82,6%	50,0%	87,0%	84,5%	81,8%	80,0%
Menos del 10%	12,3%	0,0%	10,9%	12,1%	15,2%	20,0%
Entre el 10% y el 20%	1,3%	0,0%	0,0%	1,7%	3,0%	0,0%
No contesta	3,9%	50,0%	2,2%	1,7%	0,0%	0,0%



- Para un **92,9%** de las empresas consultadas, los títulos de transporte ya viene prefijados por las condiciones de la concesión y tan sólo el 2,6% de las empresas disponen de libertad para introducir cambios.
- Se identifica la misma estructura independientemente de la dimensión empresarial.

TÍTULOS PREFIJADOS EN LAS CONDICIONES DE LA CONDICIÓN SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	155	8	46	58	33	10
Si	92,9%	50,0%	95,7%	94,8%	93,9%	100,0%
No	2,6%	0,0%	2,2%	3,4%	3,0%	0,0%
No contesta	4,5%	50,0%	2,2%	1,7%	3,0%	0,0%





- ❑ En el análisis del grado de comercialización de cada título de transporte, se determina que **un 93,4% de las empresas comercializan el billete ordinario**. Es decir sólo el 6,6% de las empresas consultadas no comercializa este título.
- ❑ El **billete de ida y vuelta solo lo comercializa el 29,8% de las empresas** mientras que los títulos con **descuentos a jubilados** presentan un porcentaje del **29,1%**, los que incluyen **descuentos para estudiantes los comercializan el 25,2%** de las empresas, mientras que los **títulos del consorcio un 22,5%** y los **bonos de viajes un 21,2%**.
- ❑ El relativamente bajo porcentaje de comercialización de títulos de consorcio puede dar una idea de **la baja cantidad de empresas que están adscritas a algún tipo de consorcio de transporte y del bajo nivel de integración tarifaria en las ciudades**, debido a que en un porcentaje elevado **no cuentan con suficiente nivel poblacional** para implantar estos procesos (en un mismo modo, intermodales).

TÍTULOS COMERCIALIZADOS

	Total
TOTAL	151
Billete ordinario	93,4%
Billete ida y vuelta	29,8%
Descuento jubilados	29,1%
Descuento estudiantes	25,2%
Títulos de consorcio	22,5%
Bonos para un número determinado de viajes	21,2%
Bonos mensuales	9,3%
Bonos anuales	5,3%
No contesta	4,0%
Otros	31,8%

Se trata de respuestas múltiples, lo que explica que la suma de los porcentajes supere el 100%



- En general, a **mayor tamaño de empresa, mayor diversidad de títulos** comercializados. Lo que se verifica de forma particular en las empresas con más de 60 autorizaciones

TÍTULOS COMERCIALIZADOS SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

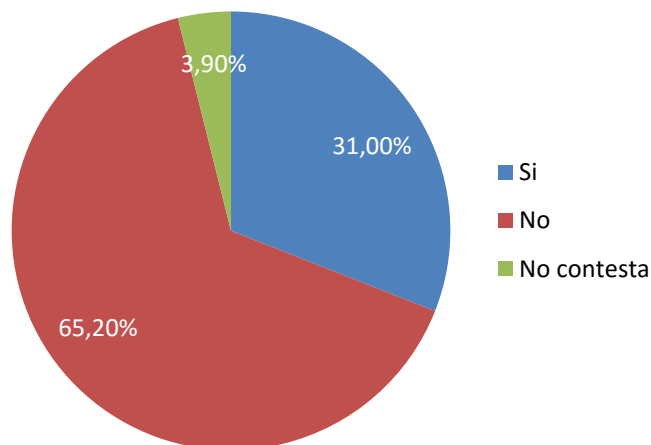
Grado comercialización %.	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
TOTAL	151	7	44	57	33	10
Billete ordinario	93,4%	42,9%	93,2%	98,2%	93,9%	100,0%
Billete ida y vuelta	29,8%	0,0%	27,3%	28,1%	27,3%	80,0%
Bonos para un número determinado de viajes	21,2%	0,0%	9,1%	21,1%	36,4%	40,0%
Bonos mensuales	9,3%	0,0%	2,3%	7,0%	24,2%	10,0%
Bonos anuales	5,3%	0,0%	2,3%	7,0%	6,1%	10,0%
Títulos de consorcio	22,5%	0,0%	25,0%	26,3%	21,2%	10,0%
Descuento jubilados	29,1%	0,0%	29,5%	26,3%	30,3%	60,0%
Descuento estudiantes	25,2%	0,0%	25,0%	21,1%	24,2%	70,0%
Otros	31,8%	0,0%	34,1%	40,4%	27,3%	10,0%
No contesta	4,0%	57,1%	2,3%	1,8%	0,0%	0,0%

Se trata de respuestas múltiples, lo que explica que la suma de los porcentajes supere el 100%

- ❑ Con anterioridad, ya se ha podido observar que **son muy pocas las empresas que comercializan billetes pertenecientes a algún tipo de consorcio.**
- ❑ Ante la pregunta directa de **si algún servicio está integrado en algún tipo de consorcio la respuesta ha sido afirmativa en un 31%** de los casos mientras que ha sido **negativa en un 65,2%** y no ha contestado en el 3,9% sólo sobre la submuestra de este tipo de actividad.
- ❑ Al consultar anteriormente sobre la **comercialización de títulos de billetes del consorcio de transporte, el porcentaje se ubicó en el 22,5%**, resultando esta cifra inferior a la vista con anterioridad, lo que podría deberse al **hecho de que la integración de un servicio en algún Consorcio no implica la comercialización de dichos títulos por parte de la empresa.**

INTEGRACIÓN DEL SERVICIO PRESTADO EN UN CONSORCIO DE TRANSPORTE SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	155	8	46	58	33	10
Si	31,0%	0,0%	30,4%	32,8%	36,4%	30,0%
No	65,2%	50,0%	67,4%	65,5%	63,6%	70,0%
No contesta	3,9%	50,0%	2,2%	1,7%	0,0%	0,0%



- ❑ En líneas generales las empresas de transporte sí que incorporan tecnología relacionada con los títulos de transporte a sus flotas de autobuses.
- ❑ En concreto el **63,2%** de las compañías afirman disponer de pupitre para la cancelación de títulos, mientras que un 36,8% no cuenta con esta herramienta. Más de la mitad de las empresas, independientemente del número de autorizaciones de los que dispongan, afirman disponer de pupitre, resultando más elevado este número en el caso de empresas de más de 60 autorizaciones
- ❑ El **68,4%** de las empresas transportistas consultadas afirma que es posible tanto la impresión de títulos de transporte como su cancelación, con porcentajes similares entre las empresas que disponen de más de 2 autorizaciones.
- ❑ De las empresas que trabajan con lector para los títulos un **74%** incorpora la tecnología sin contacto, con porcentajes que superan el 66% entre las empresas de más de 2 autorizaciones

TECNOLOGÍA APLICADA POR LOS OPERADORES EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

DISPONIBILIDAD PUPITRE CANCELACIÓN	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	155	8	46	58	33	10
Sí	63,2%	25,0%	65,2%	60,3%	69,7%	80,0%
No	32,9%	25,0%	32,6%	37,9%	30,3%	20,0%
No contesta	3,9%	50,0%	2,2%	1,7%	0,0%	0,0%

IMPRESION DE TITULOS TITULOS DE TRANSPORTE	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	98	2	30	35	23	8
Impresión de títulos	21,4%	100,0%	23,3%	17,1%	21,7%	12,5%
Cancelación	10,2%	0,0%	0,0%	14,3%	17,4%	12,5%
Ambos	68,4%	0,0%	76,7%	68,6%	60,9%	75,0%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

TIPO DE LECTOR	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	77	0	23	29	18	7
Tarjeta sin contacto	74,0%	0	69,6%	75,9%	66,7%	100,0%
Tarjeta magnética	29,9%	0	30,4%	31,0%	38,9%	0,0%
No contesta	5,2%	0	8,7%	6,9%	0,0%	0,0%

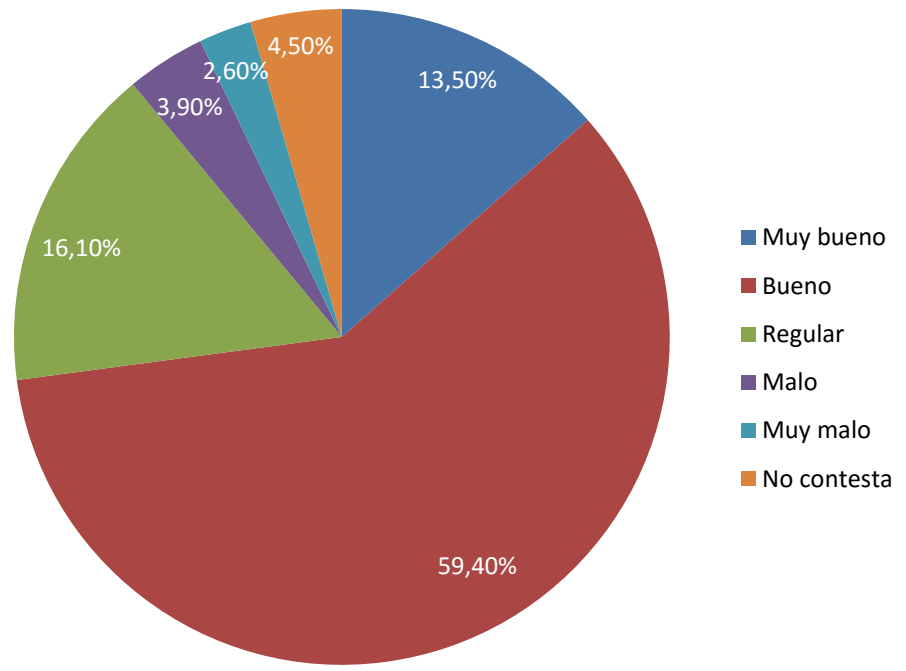


- El grado de satisfacción con los sistemas de comercialización se califica como muy bueno o bueno en el 72,9% de las empresas, de esta submuestra consultada. Tan sólo el 3,9% lo considera malo y el 2,6% muy malo.
- El nivel de satisfacción aumenta con el tamaño de la empresa. De hecho, las empresas con más de 21 autorizaciones no consideran dentro de sus respuestas las opciones “malo” o “muy malo”

SATISFACCIÓN CON LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN APLICADOS EN EL TRANSPORTE REGULAR SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	155	8	46	58	33	10
Muy bueno	13,5%	12,5%	10,9%	20,7%	6,1%	10,0%
Bueno	59,4%	37,5%	58,7%	55,2%	63,6%	90,0%
Regular	16,1%	0,0%	15,2%	15,5%	27,3%	0,0%
Malo	3,9%	0,0%	8,7%	3,4%	0,0%	0,0%
Muy malo	2,6%	0,0%	4,3%	3,4%	0,0%	0,0%
No contesta	4,5%	50,0%	2,2%	1,7%	3,0%	0,0%

SATISFACCIÓN CON LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN APLICADOS EN EL TRANSPORTE REGULAR





3. Servicio Regular de Uso Especial Nacional

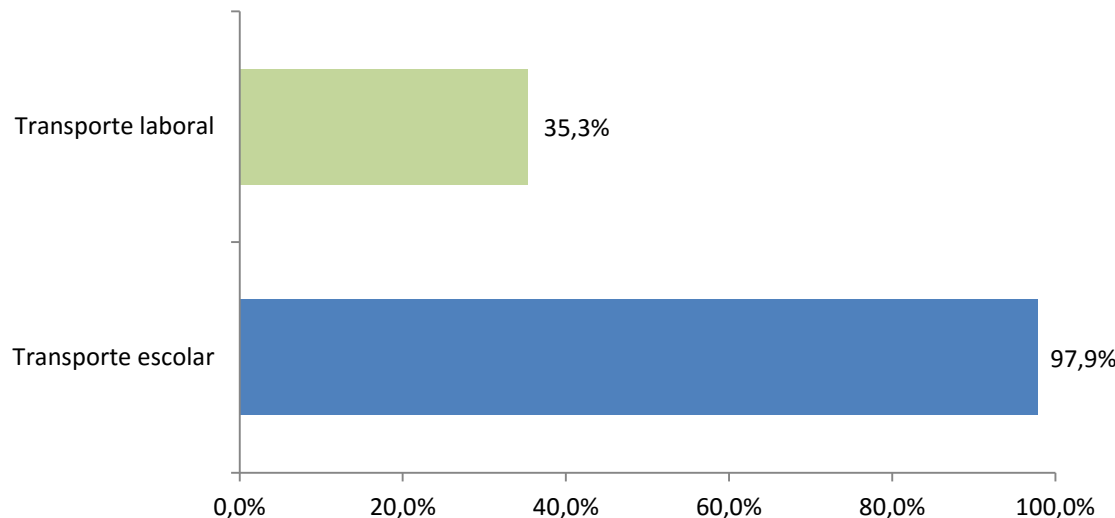
- La tipología de transporte regular de uso especial se divide principalmente entre transporte escolar, transporte laboral y otros tipos de transportes.
- Los resultados obtenidos permiten afirmar que la **gran mayoría de las empresas autorizadas para el transporte regular de uso especial realizan transporte escolar, concretamente el 97,9%** de las mismas.
- Por su parte, **sólo el 35,3% de las empresas encuestadas** realiza transporte laboral.
- Con carácter general se observa que a medida que **las empresas son de una mayor dimensión, el porcentaje de empresas que realizan transporte escolar o laboral aumenta.**

TIPO DE TRANSPORTE REALIZADO POR LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE REGULAR DE USO ESPECIAL SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	566	62	237	212	45	10
Transporte escolar	97,9%	95,2%	97,9%	98,1%	100,0%	100,0%
Transporte laboral	35,3%	27,4%	30,8%	38,2%	53,3%	50,0%

Nota: Todas las tablas de esta sección se referirán solo a la submuestra con este tipo de actividad.

Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes no suma el 100% al no ser respuestas excluyentes.

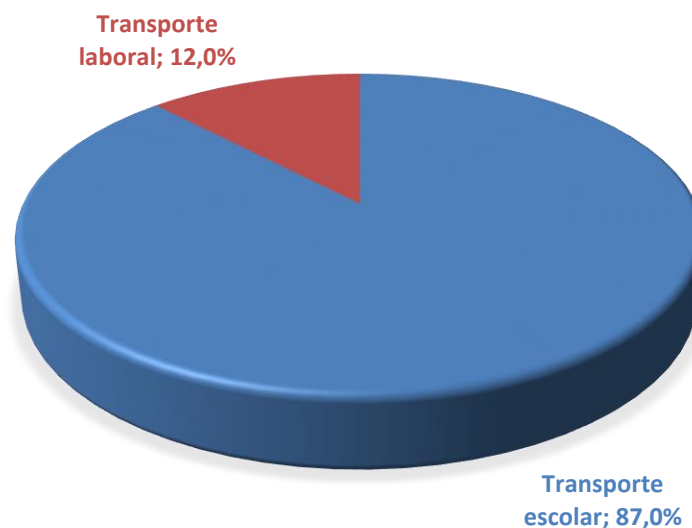


- El porcentaje de transporte escolar dentro de la actividad del servicio de uso especial es del 87% en contraposición con el 12% del laboral, con escasa diferenciación por tamaño de empresa, salvo las muy grandes, que se centran en la prestación de servicios de transporte escolar.

TIPO DE TRANSPORTE REALIZADO POR LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE REGULAR DE USO ESPECIAL SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	566	62	237	212	45	10
Transporte escolar	87,0%	83,0%	88,0%	87,0%	79,0%	94,0%
Transporte laboral	12,0%	15,0%	11,0%	12,0%	14,0%	6,0%

Nota: Todas las tablas de esta sección se referirán solo a la submuestra con este tipo de actividad.





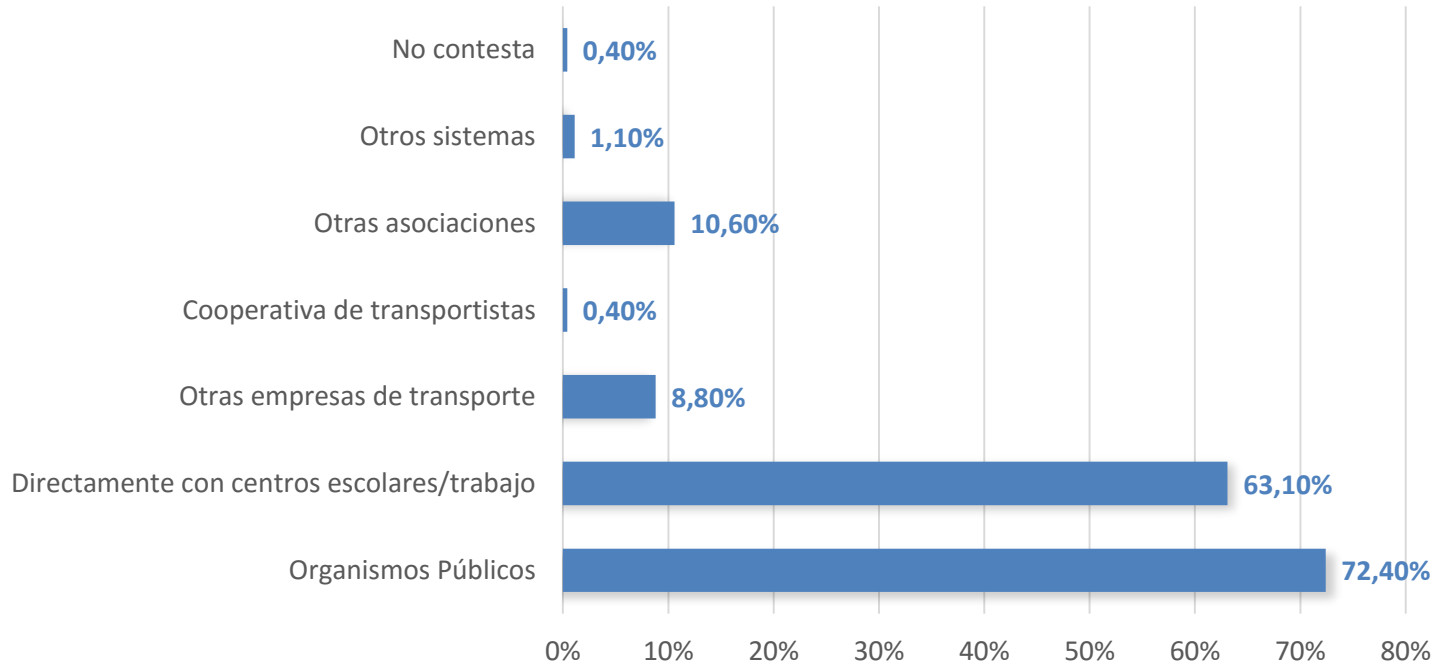
- El **72,4%** de las empresas de esta submuestra **tienen como clientes a Organismos Públicos**, lo que corresponde con la adjudicación de concursos públicos. Existe **un incremento en este porcentaje en la medida que aumenta el tamaño de la empresa**. De este modo el **95,6% de las empresas de 21 a 60 autorizaciones** tienen algún tipo de **Organismo Público** como cliente y el **100% de las empresas con más de 60 autorizaciones**.
- El **segundo grupo más importante de clientes** se refieren a los **centros escolares y de trabajo**. El **63,1%** de las empresas analizadas incluye este tipo de centros dentro de su clientela, incrementándose a medida que aumenta la dimensión empresarial.
- En **niveles inferiores** se encuentran **“otras asociaciones” (10,4%)** y **“otras empresas de transporte” (8,8%)** como clientes de las empresas que realizan transporte regular de uso especial

TIPO DE CLIENTE DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE REGULAR DE USO ESPECIAL SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	566	62	237	212	45	10
Organismos públicos	72,4%	54,8%	67,1%	77,4%	95,6%	100,0%
Directamente con centros escolares/trabajo	63,1%	58,1%	57,0%	70,3%	71,1%	50,0%
Otras empresas de transporte	8,8%	9,7%	9,3%	8,0%	6,7%	20,0%
Cooperativa de transportistas	0,4%	0,0%	0,4%	0,5%	0,0%	0,0%
Otras asociaciones	10,6%	11,3%	10,5%	12,3%	4,4%	0,0%
Otros sistemas	1,1%	1,6%	1,3%	0,9%	0,0%	0,0%
No contesta	0,4%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%

Nota: Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes resulta mayor a 100% al no ser respuestas excluyentes.

TIPO DE CLIENTE DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE REGULAR DE USO ESPECIAL



Nota: Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes no suma el 100% al no ser respuestas excluyentes



- ❑ La **duración media de los contratos** de transporte de servicio regular de uso especial se encuentra entre **uno y cuatro años**, dependiendo del tipo de servicio ofrecido y el carácter público o privado del mismo.
- ❑ Se observa que los **contratos de transporte escolar suelen contar con una mayor duración** (entre 2 y 4 años) **que los contratos de transporte laboral** (entre 1 y dos años); y los de transporte público, mayor que los privados.
- ❑ Así, el **contrato con una mayor duración lo constituye el contrato escolar público con 4 años** de duración media mientras que **en el otro lado, es el laboral privado el que ostenta una menor duración con tan solo una año**.
- ❑ En el caso del transporte de **carácter público**, se observa que **mientras mas grande es la empresa, mayor es la duración del contrato**.

DURACIÓN MEDIA (AÑOS) DE CONTRATOS SEGÚN EL TIPO DE TRANSPORTE REALIZADO Y LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
ESCOLAR PUBLICO	4	4	4	3	4	6
ESCOLAR PRIVADO	2	1	3	2	1	1
LABORAL PUBLICO	2		2	2	2	3
LABORAL PRIVADO	1	1	1	1	2	1



4. Servicio de Transporte Discrecional



- ❑ En el análisis del ámbito de actividad de las empresas de servicio de transporte discrecional, es muy reseñable **el bajísimo porcentaje de empresas que realiza sólo su actividad de forma exclusiva en el ámbito internacional, concretamente un 1%**. El **46%** está centrado en el ámbito nacional únicamente y el **53%** restante de las empresas **trabajan ambos ámbitos** (el **99%** hacen pues nacional).
- ❑ Existe una cierta **tendencia a que a medida que el tamaño de la empresa aumenta, se eleva la especialización en el transporte nacional**.
- ❑ En cuanto al ámbito geográfico de trabajo, se observa que la mayoría de las empresas declaran trabajos en varios ámbitos, no habiéndose solicitado el porcentaje de facturación para cada uno, lo que dificulta sensiblemente la desagregación de las tablas incluidas en este capítulo no solo por tamaño de empresa, que se realiza siempre, sino también por ámbito geográfico o de actividad, muy poco preciso y por tanto que en general no se realiza por ese motivo.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR TIPO DE ÁMBITO DE ACTIVIDAD Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL

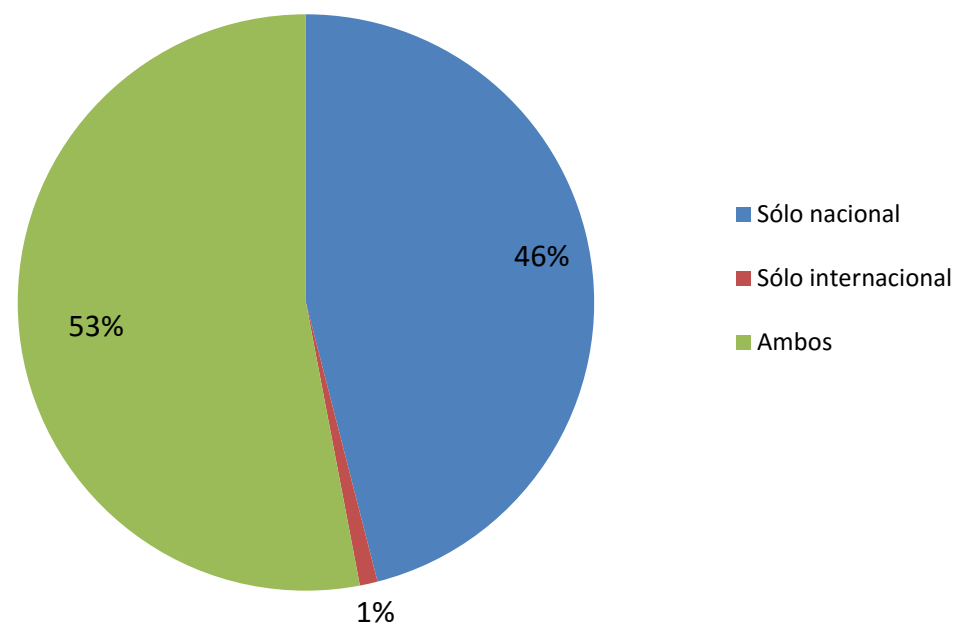
	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
TOTAL	660	81	278	235	53	13
Sólo nacional	46%	47%	39%	52%	57%	69%
Sólo internacional	1%	0%	1%	0%	2%	0%
Ambos	53%	53%	60%	48%	42%	31%

Nota: Todas las tablas de esta sección se referirán solo a la submuestra con este tipo de actividad.

- A continuación se desgrega por ámbitos geográficos de actividad el conjunto de empresas analizadas en esta submuestra

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR ÁMBITO
GEOGRÁFICO DE ACTIVIDAD

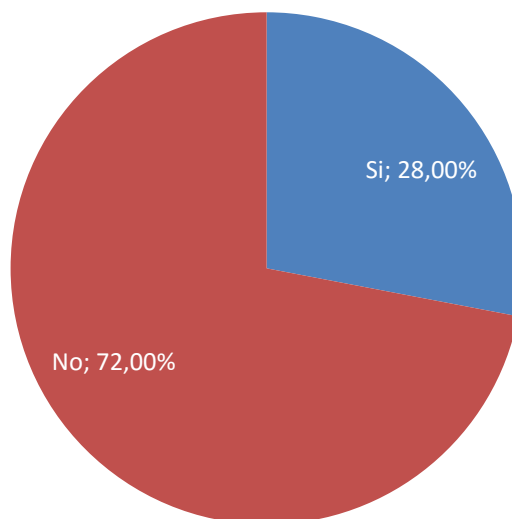
Ámbito de servicio	%
Total empresas	660
Sólo local	3%
Sólo provincial	4%
Sólo autonómico	5%
Sólo nacional	4%
Sólo internacional	1%
Multiámbito	84%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR ÁMBITO
GEOGRÁFICO DE ACTIVIDAD

- Existe la posibilidad de que las empresas transportistas trabajen habitualmente para empresas de transporte regular de viajeros prestando servicios de apoyo, siendo **la figura más importante de este tipo la denominada “refuerzos”**, donde el cliente es una empresa de transporte regular de viajeros, y **puntualmente solicita el servicio de otra empresa del sector**.
- En línea con lo visto en la colaboración con otras empresas, **el porcentaje de empresas que prestan este tipo de servicios se encuentra por debajo del 30%**. Concretamente sólo el **28%** de las empresas analizadas tienen una respuesta afirmativa, **y en especial en empresas de tamaño medio**.

EMPRESAS QUE REALIZAN SERVICIOS DE APOYO A OTRAS EMPRESAS DE TRANSPORTES SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Servicios de apoyo	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	660	81	278	235	53	13
Si	28,0%	17,3%	27,3%	32,3%	32,1%	15,4%
No	72,0%	82,7%	72,7%	67,7%	67,9%	84,6%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%





- Si se analiza más concretamente aquellas empresas donde se efectúan refuerzos se puede constatar que **su incidencia sobre el total de la actividad del servicio discrecional es pequeña, limitándose únicamente al 9%.**

PORCENTAJE DE LOS SERVICIOS DE APOYO SOBRE LA ACTIVIDAD TOTAL DE TRANSPORTE DISCRECIONAL SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Servicios de apoyo	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	185	14	76	76	17	2
% sobre Discrecional	9%	6%	9%	10%	6%	8%

- ❑ La **exclusividad o los acuerdos preferenciales** (acuerdos estables analizados en esa doble vertiente) **no es la forma principal de trabajo** en las empresas que trabajan a nivel discrecional. Tan **sólo el 23% realizan su actividad de forma exclusiva o con acuerdos preferenciales** mientras que el **77% restante presta sus servicios sin haber establecido** previamente algún tipo de **acuerdo**.
- ❑ El porcentaje de acuerdos estables, **aumenta (salvo las mas grandes) con el tamaño** de la empresa

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO Y DIMENSIÓN EMPRESARIAL

	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
TOTAL empresas	660	81	278	235	53	13
Con acuerdos	23%	17%	19%	26%	40%	31%
Sin acuerdos	77%	83%	81%	75%	60%	69%

- ❑ Por **ámbitos geográficos de trabajo**, el **comportamiento es bastante homogéneo** en cuanto a los acuerdos alcanzados, **23% de las empresas no establecen acuerdos** con sus clientes mientras **77% de las empresas sí lo hacen**. La excepción a esta conducta se observa tanto en el ámbito **local y como en el internacional** donde en el **primer caso** los acuerdos constituyen el **5%** de los casos mientras que para el **internacional representa el 100%**

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADO Y ÁMBITO GEOGRÁFICO DE TRABAJO

	TOTAL	LOCAL	PROVINCIAL	AUTONÓMICO	NACIONAL	INTERNACIONAL	MULTIÁMBITO
TOTAL empresas	660	81	278	235	53	13	554
Con acuerdos	23%	5%	28%	23%	24%	100%	23%
Sin acuerdos	77%	95%	72%	77%	76%	0%	77%

- A continuación se presenta el desglose del origen de la facturación correspondiente al 23% de empresas que indicaron establecer acuerdos en la prestación del servicio.
- El porcentaje de facturación de estas empresas se distribuye entre un 40% a partir de acuerdos de exclusividad y un 50% a través de acuerdos preferenciales. El 9% restante se corresponde a ambas categorías y un 1% no contesta.
- El peso de la facturación en los acuerdos con exclusividad es menor a medida que se incrementa el tamaño de la empresa, previsiblemente porque las empresas desean mayor flexibilidad en su gestión comercial y operativa.
- El análisis de la facturación por tipo de sistema de comercialización empleado y el ámbito geográfico de trabajo permite identificar que a medida que se amplía el ámbito, los acuerdos de exclusividad resultan más relevantes, sin embargo, esto sólo se verifica en los ámbitos, provincial, autonómico y nacional. Para el resto de ámbitos no se determina una clara tendencia.

DISTRIBUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DE LAS EMPRESAS QUE MANTIENEN SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN ESTABLES EMPLEADO SEGÚN EL TIPO DE SISTEMA Y LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

EXCLUSIVIDAD O ACUERDOS PREFERENCIALES	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	151	14	52	60	21	4
Exclusividad	40%	71%	40%	42%	19%	25%
Acuerdo preferenciales	50%	29%	56%	50%	48%	75%
Ambos	9%	0%	4%	8%	29%	0%
No contesta	1%	0%	0%	0%	5%	0%

DISTRIBUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DE LAS EMPRESAS QUE MANTIENEN SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN ESTABLES EMPLEADO SEGÚN EL TIPO DE SISTEMA Y EL ÁMBITO GEOGRÁFICO

	TOTAL	LOCAL	PROVINCIAL	AUTONÓMICO	NACIONAL	INTERNACIONAL	MULTIÁMBITO
TOTAL empresas	151	1	7	7	6	5	125
Exclusividad	40%	100%	57%	57%	67%	0%	38%
Acuerdo preferenciales	50%	0%	43%	43%	33%	80%	51%
Ambos	9%	0%	0%	0%	0%	20%	10%
No contesta	1%	0%	0%	0%	0%	0%	1%

- El principal tipo de cliente de las empresas que trabajan en exclusividad es la agencia de viajes que esta presente en el 61% de las empresas, seguido de otras empresas de transportes, con el 24%, destaca igualmente los Tour Operadores (18%), registrando el resto de clientes cifras muy poco significativas.
- Tanto el análisis por dimensión empresarial como por ámbito geográfico no permite identificar una tendencia entre la dimensión de las empresas y el ámbito geográfico y su principal cliente, aunque en el análisis según la dimensión empresarial, las agencias de viajes resultan más relevantes.

TIPO DE CLIENTES DE LAS EMPRESAS QUE MANTIENEN ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Nº EMPRESAS-EXCLUSIVIDAD	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	74	10	23	30	10	1
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	24%	60%	17%	20%	20%	0%
AGENCIAS DE VIAJES	61%	80%	61%	63%	30%	100%
TOUR OPERADORES	18%	0%	35%	7%	30%	0%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	1%	0%	0%	3%	0%	0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	1%	0%	0%	3%	0%	0%

Nota: Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes no suma el 100% al no ser respuestas excluyentes

TIPO DE CLIENTES DE LAS EMPRESAS QUE MANTIENEN ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD SEGÚN EL ÁMBITO GEOGRÁFICO

Nº EMPRESAS-EXCLUSIVIDAD	TOTAL	LOCAL	PROVINCIAL	AUTONÓMICO	NACIONAL	INTERNACIONAL	MULTIÁMBITO
Total empresas	74	1	4	4	4	1	60
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	24%	0%	50%	50%	100%	-	17%
AGENCIAS DE VIAJES	61%	100%	50%	100%	50%	-	60%
TOUR OPERADORES	18%	0%	0%	0%	0%	-	22%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	1%	0%	0%	0%	0%	-	2%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	1%	0%	0%	0%	0%	-	2%

Nota: Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes no suma el 100% al no ser respuestas excluyentes

- El principal tipo de cliente de las empresas **que trabajan a través de acuerdos preferenciales** es, al igual que en el caso anterior, **la agencia de viajes pero en esta ocasión para un mayor número de empresas 79%**, seguido de **otras empresas de transporte, con el 48%**, destacando igualmente los **Tour Operadores (36%)**. El resto de clientes alcanzan cifras muy poco significativas.
- El análisis por dimensión empresarial **permite identificar una tendencia entre la dimensión de las empresas y su principal cliente** en la que tanto la participación de las agencias de viajes y los touroperadores como clientes de las empresas transportistas, se incrementa a medida que aumenta el tamaño de la empresa.
- En cuanto al **ámbito geográfico, no se identifica una relación entre el tipo de cliente y el ámbito**.

TIPO DE CLIENTES DE LAS EMPRESAS QUE MANTIENEN ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Nº EMPRESAS ACUERDO PREFERENCIAL	Total	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	89	4	31	35	16	3
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	48%	50%	39%	54%	44%	100%
AGENCIAS DE VIAJES	79%	100%	74%	74%	88%	100%
TOUR OPERADORES	36%	25%	26%	37%	56%	33%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	4%	0%	3%	9%	0%	0%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	2%	0%	3%	3%	0%	0%

Nota: Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes no suma el 100% al no ser respuestas excluyentes

TIPO DE CLIENTES DE LAS EMPRESAS QUE MANTIENEN ACUERDOS PREFERENCIALES SEGÚN EL ÁMBITO GEOGRÁFICO

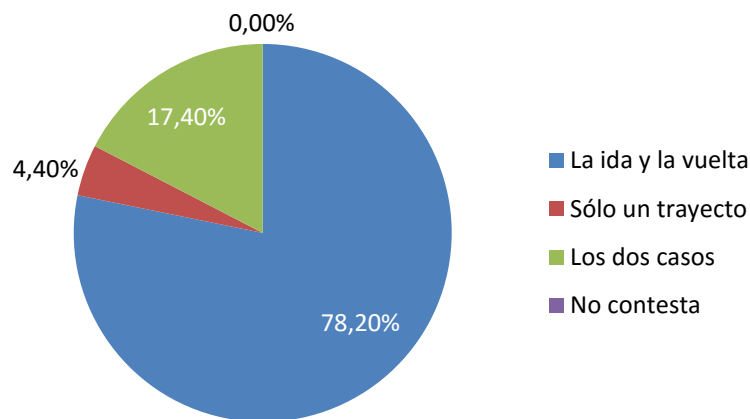
Nº EMPRESAS ACUERDO PREFERENCIAL	TOTAL	LOCAL	PROVINCIAL	AUTONÓMICO	NACIONAL	INTERNACIONAL	MULTIÁMBITO
Total empresas	89	0	3	3	2	5	76
OTRA EMPRESA DE TRANSPORTES	48%	-	33%	67%	0%	60%	49%
AGENCIAS DE VIAJES	79%	-	100%	100%	0%	60%	80%
TOUR OPERADORES	36%	-	33%	33%	100%	20%	36%
COOPERATIVA DE TRANSPORTISTAS	4%	-	0%	0%	0%	0%	5%
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN	2%	-	0%	0%	0%	0%	3%

Nota: Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes no suma el 100% al no ser respuestas excluyentes

- En un **78,2%** de las empresas indican que en los servicios que prestan **tanto la ida como la vuelta están aseguradas**, solamente un **4,4%** de las empresas informa que **sólo se garantiza en un sentido**, y en un **17,4%** se plantean indistintamente ambas situaciones.
- Por lo expuesto con anterioridad, fiel reflejo de los datos que figuran en la tabla, se puede considerar que es práctica habitual en las empresas que efectúan los servicios discrecionales, **una cierta seguridad de no realizar algún trayecto de vacío** (o de cobrarlo aunque lo hagan).
- Con carácter general, la **contratación de un sólo trayecto decrece con la disminución del tamaño de la empresa**.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TRAYECTO GARANTIZADO SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

LE ASEGURAN LA IDA Y LA VUELTA	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	660	81	278	235	53	13
La ida y la vuelta	78,2%	80,2%	80,9%	77,9%	62,3%	76,9%
Sólo un trayecto	4,4%	6,2%	4,3%	3,8%	5,7%	0,0%
Los dos casos	17,4%	13,6%	14,7%	18,3%	32,1%	23,1%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%



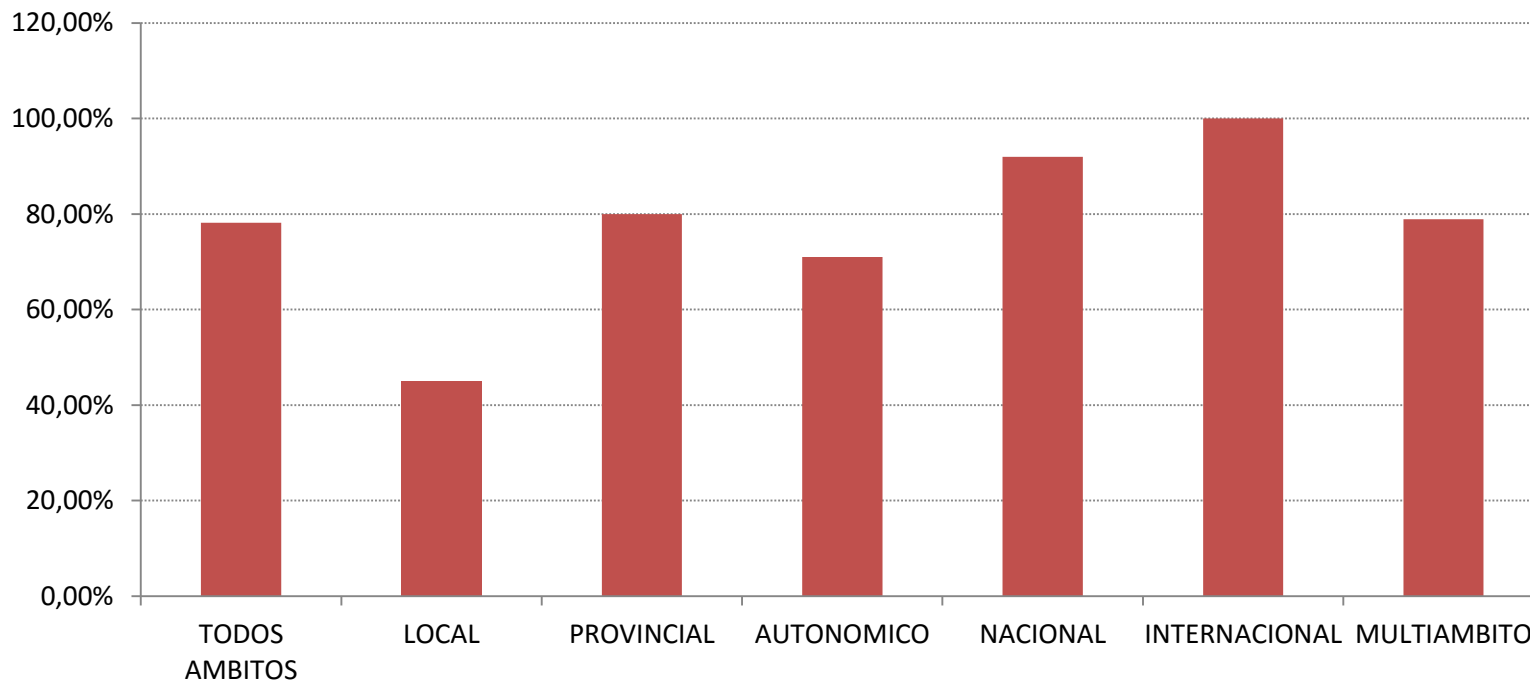


- El resultado más relevante en cuanto a ámbito se refiere Lo más importante de la información desglosada por ámbitos en cuanto a la posibilidad de asegurarse conjuntamente la ida y la vuelta es el **ámbito local** donde el porcentaje en el que disponen de esa **garantía es únicamente del 45%, muy por debajo de la media general establecida en casi un 80%, alcanzando en el internacional el 100%.**
- En general **a mayor ámbito geográfico, mayor aseguramiento de ida y vuelta.**

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL TRAYECTO GARANTIZADO SEGÚN EL ÁMBITO GEOGRÁFICO

LE ASEGURAN LA IDA Y LA VUELTA	% PROMEDIO	LOCAL	PROVINCIAL	AUTONÓMICO	NACIONAL	INTERNACIONAL	MULTIÁMBITO
Total empresas	660	20	25	31	25	5	554
La ida y la vuelta	78,2%	45,0%	80,0%	71,0%	92,0%	100,0%	78,9%
Sólo un trayecto	4,4%	10,0%	0,0%	9,7%	0,0%	0,0%	4,3%
Los dos casos	17,4%	45,0%	20,0%	19,4%	8,0%	0,0%	16,8%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS QUE TIENEN GARANTIZADA LA IDA Y LA VUELTA SEGÚN EL ÁMBITO GEOGRÁFICO





- ❑ Para los casos donde solo tienen uno de los trayectos asegurado, las empresas muestran cierta disparidad de criterio en su política de precios para el viaje asegurado.
- ❑ **Más del 50% de las empresas afirman que nunca o casi nunca perciben el mismo precio del viaje, cuando tienen el retorno asegurado (24,3% nunca, 31,9% casi nunca), contra el 43,80% que cobra el mismo precio del viaje con o sin retorno asegurado.**
- ❑ Las empresas de 2 a 5 autorizaciones, y las más grandes, **son las que en mayor porcentaje cobran el mismo precio.**

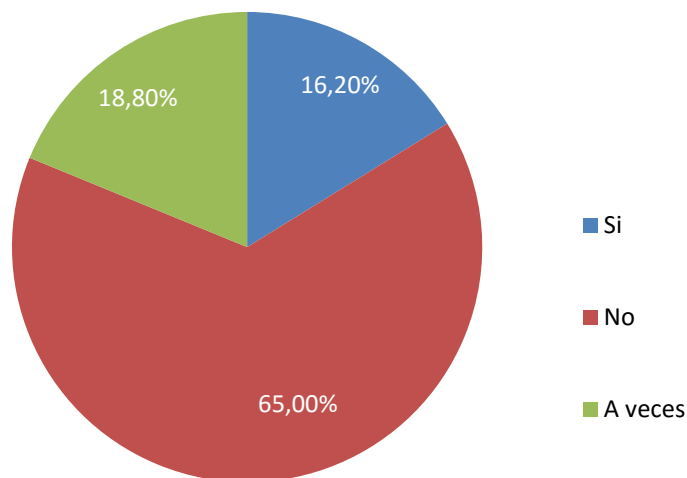
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE LA APLICACIÓN DE UN MISMO PRECIO POR SENTIDO DE VIAJE Y DEL ÁMBITO DE TRABAJO DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

PRECIO IGUAL CON INDEPENDENCIA DEL RETORNO	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	144	16	53	52	20	3
Siempre	27,8%	43,8%	32,1%	25,0%	15,0%	0,0%
Habitualmente	16,0%	0,0%	18,9%	13,5%	20,0%	66,7%
Casi nunca	31,9%	25,0%	24,5%	32,7%	60,0%	0,0%
Nunca	24,3%	31,3%	24,5%	28,8%	5,0%	33,3%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

- El transporte discrecional **necesita de una gran flexibilidad por parte de las empresas del sector**. Implica en algún caso, destinos en los que cabe la posibilidad de que por determinadas razones, no compense la prestación de dicho servicio.
- Si se analiza la tabla, **el 65% de las empresas consultadas no contemplan la posibilidad de descartar un servicio por la plaza de destino**. Solamente el **16,2% afirma que sí descartarían en función del destino** algún tipo de servicio y el **18,8% que a veces**.
- Por lo tanto, de las cifras expuestas con anterioridad, se puede inferir que **no es una práctica habitual el rechazo de servicios por su destino**.
- Las **empresas que mayor porcentaje de descarte de viajes registran, son las de tamaño medio** (todas salvo las menor dimensión, 1 autorización, así como las de mayor tamaño, más de 60 autorizaciones.)

% DE DESCARTE A LA CONTRATACIÓN DE VIAJES EN FUNCIÓN DE LA PLAZA DE DESTINO SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

DESCARTA VIAJES EN FUNCION DEL DESTINO	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	660	81	278	235	53	13
Si	16,2%	13,6%	15,5%	20,0%	11,3%	0,0%
No	65,0%	71,6%	61,2%	65,1%	69,8%	84,6%
A veces	18,8%	14,8%	23,4%	14,9%	18,9%	15,4%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%





- Esta tabla ofrece información sobre **uno de los problemas** a los que se enfrenta el sector: los recorridos en vacío
- Concretamente, el **8% de los servicios realizados por parte de las compañías presentan retornos en vacío**, lo que implica un **sobrecoste para el sector salvo que sea cobrado como contratación de ida y vuelta**.
- Si se atiende al distinto tamaño de las empresas, en el caso de aquellas que solo tienen **una única autorización, el porcentaje asciende hasta al 10%** con lo que, el sobrecoste se agrava precisamente en aquellas compañías de una menor dimensión, lo que **ocurre también con empresa medio-grandes (21 a 50 autorizaciones), siendo casi nulo sin embargo en empresas de mas de 60 autorizaciones**.
- En la tabla anterior se observó que **en un 78,2% de los servicios tanto la ida como la vuelta están aseguradas**. Por consiguiente, del 21,8% de trayectos que las compañías no disfrutaban de la seguridad de tener tanto la ida como la vuelta garantizadas, se pasa al 8% de retorno en vacío.

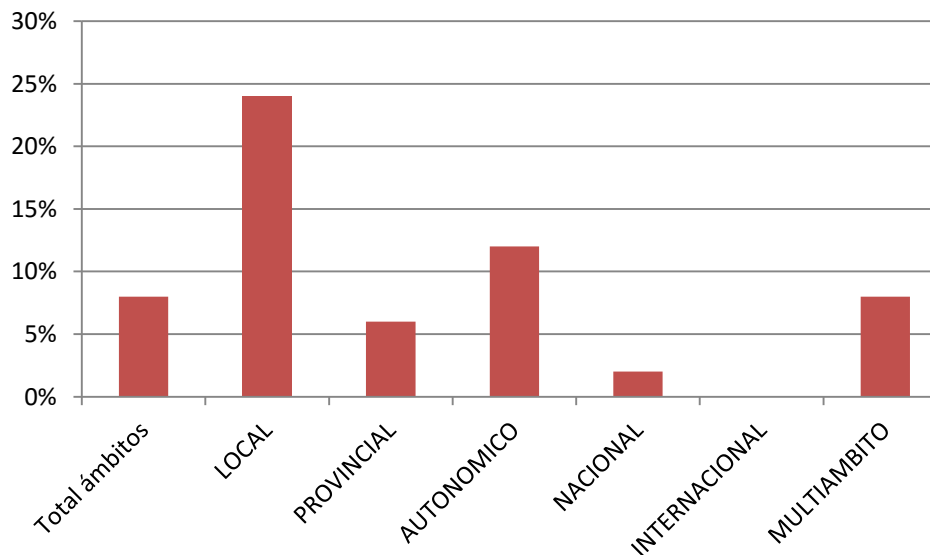
MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

RETORNOS EN VACÍO	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	660	81	278	235	53	13
Promedio retorno en vacío	8%	10%	8%	8%	10%	1%

- El análisis del porcentaje de retornos en función del ámbito guarda una estrecha relación con lo visto en el apartado anterior sobre el grado en el que las compañías tienen aseguradas la ida y vuelta. **Para el ámbito local** este porcentaje se situaba en torno al 45% y esto conlleva una directa traslación al porcentaje de **retorno en vacío con un 24%**, **muypor encima de la media del sector en general**.
- En los **ámbitos geográficos mayores se obtienen los menores retornos en vacío, siendo incluso nulos en el internacional**

MEDIA DE RETORNOS EN VACÍO POR EMPRESA EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

RETORNOS EN VACÍO	% PROMEDIO	LOCAL	PROVINCIAL	AUTONÓMICO	NACIONAL	INTERNACIONAL	MULTIÁMBITO
Total empresas	660	20	25	31	25	5	554
Promedio retorno en vacío	8%	24%	6%	12%	2%	0%	8%





- En este apartado se analizan aspectos relacionados con los métodos utilizados por las empresas para la **obtención de retornos no incluidos en los acuerdos de exclusividad y preferenciales**, y, en concreto:
 - **Búsqueda de cargas en destino, o vueltas en vacío.**
 - **Momento de contratación del retorno.**
 - **Tipología de clientes.**

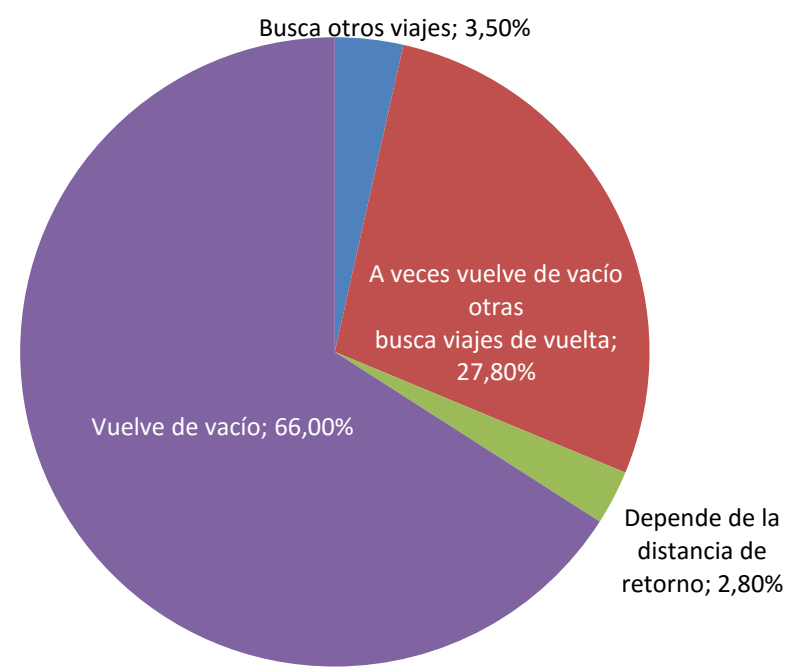


- ❑ La forma de actuar ante la contingencia de no realizar un servicio de transportes de viajeros en el retorno es variada en este grupo de empresas que se encuentran en tal situación.
- ❑ La **política aplicada por el 66% de las empresas consultadas consiste en retornar en vacío** (en principio no dedican ningún tipo de esfuerzo a la búsqueda de viajes de vuelta).
- ❑ **Tan sólo el 3,5% de las empresas dedican su esfuerzo siempre a la búsqueda de nuevos clientes para la vuelta. Este porcentaje se amplía al 27,8% cuando consideran esta opción a veces.** Sumando estos dos porcentajes, la cifra se elevaría al **31,3% el porcentaje que no realiza de forma directa la vuelta en vacío.**
- ❑ La habitual tipología de alta contratación de ida y vuelta antes señalada, explica los resultados de esta tabla, e **implica que tengan o no retorno con viajeros, el nivel de búsqueda de retorno en carga sea tan escaso**, por cuanto se cobra en elevados porcentajes

POLÍTICA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

POLÍTICA DE RETORNOS	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	144	16	53	52	20	3
Busca otros viajes	3,5%	0,0%	0,0%	3,8%	15,0%	0,0%
A veces vuelve de vacío otras busca viajes de vuelta	27,8%	37,5%	18,9%	25,0%	40,0%	100,0%
Depende de la distancia de retorno	2,8%	0,0%	1,9%	1,9%	10,0%	0,0%
Vuelve de vacío	66,0%	62,5%	79,2%	69,2%	35,0%	0,0%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

POLÍTICA DE RETORNOS EN VACÍO EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

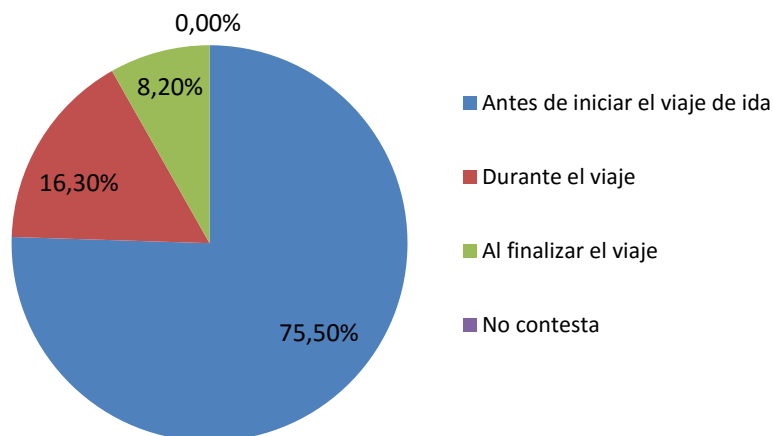




- Dentro de la submuestra de compañías que realizan una búsqueda activa de nuevos servicios cuando el retorno no está asegurado, en el **75,5% de los casos** el contrato (si se ha logrado el objetivo de clientes para realizarlo) **se establece antes de iniciar el viaje de ida**.
- El **24,5%** restante se divide en el **16,3% que desarrolla esta gestión durante el viaje** y el **8,2% a la finalización del trayecto**.
- **Todos los tamaños** de empresa, y con mayor énfasis los intermedios (2 a 20 autorizaciones), **aplican mayoritariamente la búsqueda de retorno antes de iniciar el viaje de ida, con el 100% en el caso de las más grandes**

MOMENTO DE CONTRATACIÓN DEL VIAJE DE RETORNO POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL

MOMENTO CONTRATACIÓN RETORNO	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	49	6	11	16	13	3
Antes de iniciar el viaje de ida	75,5%	66,7%	72,7%	81,3%	69,2%	100,0%
Durante el viaje	16,3%	0,0%	27,3%	12,5%	23,1%	0,0%
Al finalizar el viaje	8,2%	33,3%	0,0%	6,3%	7,7%	0,0%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%





- ❑ Como se ha visto con anterioridad, el grupo de empresas que no vuelve de vacío cuando el retorno no lo tiene asegurado es bastante reducido. Ello no es óbice para que se analicen los sistemas en los que las compañías se basan en su búsqueda de clientes para retornos.
- ❑ Los sistemas de búsqueda no son incompatibles entre sí por lo que una misma compañía **puede utilizar varias alternativas**.
- ❑ De este modo en el **69,4% de las empresas analizadas**, el sistema de búsqueda de nueva clientela **se realiza acudiendo a otra empresa de transportes**.
- ❑ Las otras dos opciones más utilizadas son **las agencias de viajes con un 49%** y **las redes informales (contactos) con un 38,8%**.
- ❑ Los comportamientos **son relativamente similares para todos los tamaños** de empresas con algunas salvedades, como las empresas más grandes y en algunos casos las más pequeñas.

TIPO DE CLIENTE PARA LA REALIZACIÓN DE VIAJES DE RETORNO

TIPO DE CLIENTES EN VIAJES DE RETORNO	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	49	6	11	16	13	3
Otra empresa de transportes	69,4%	33,3%	72,7%	75,0%	69,2%	100,0%
Agencias de viajes	49,0%	66,7%	36,4%	62,5%	46,2%	0,0%
Tour operadores	2,0%	0,0%	0,0%	6,3%	0,0%	0,0%
Cooperativas de transportistas	4,1%	0,0%	0,0%	0,0%	15,4%	0,0%
Directamente a través de su página web, teléfono, etc.	28,6%	33,3%	27,3%	25,0%	38,5%	0,0%
Redes informales (amigos,etc.)	38,8%	33,3%	18,2%	31,3%	76,9%	0,0%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Nota: Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes no suma el 100% al no ser respuestas excluyentes

- ❑ La **antigüedad media de los acuerdos preferenciales es superior que los acuerdos exclusivos**. De tal manera que en los **primeros se cifra en 17 años** mientras que para los **segundos baja la cifra a 11 años**.
- ❑ En cuanto a la **duración**, se trata de acuerdos de corta duración, en concreto **1 año para los acuerdos preferenciales y 2 años los acuerdos de exclusividad**.
- ❑ Se concluye por tanto que **la duración de los contratos es corta** (entre uno y dos años) pero esto **no es óbice para que la relación se mantenga a largo plazo**, con antigüedades notablemente alta (ente 11 y 17 años) por renovación sucesiva de los mismos.

ANTIGÜEDAD DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN (AÑOS) SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

ANTIGÜEDAD DE ACUERDOS DE COMERCIALIZACIÓN - AÑOS	Promedio años	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
EXCLUSIVIDAD	11	6	13	12	9	10
ACUERDOS PREFERENCIALES	17	8	17	18	15	20

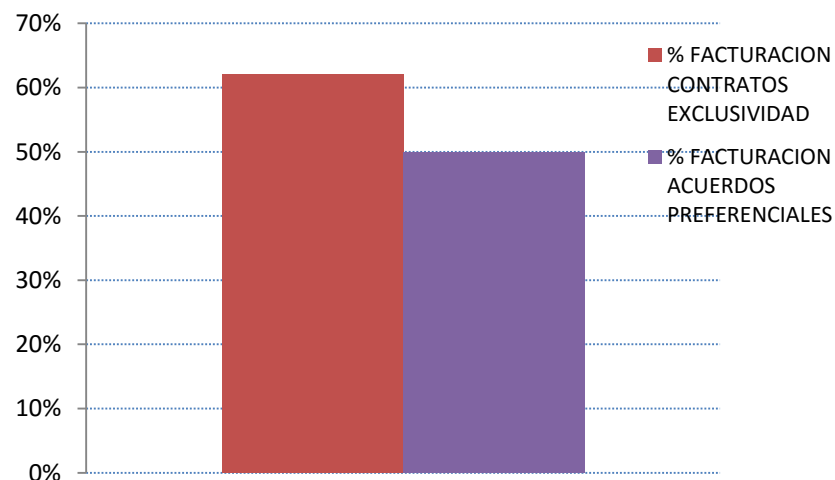
DURACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN (AÑOS) SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

DURACIÓN DE ACUERDOS DE COMERCIALIZACIÓN - AÑOS	Promedio años	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
EXCLUSIVIDAD	2	1	2	2	5	-
ACUERDOS PREFERENCIALES	1	3	1	1	1	2

- ❑ Para el caso de las empresas que trabajan con **contratos en exclusividad**, este tipo de contratos suponen según sus estimaciones el **62% de su facturación**.
- ❑ Para las compañías con **contratos preferenciales** estos representan el **50% de su facturación según su evaluación**.
- ❑ Por consiguiente se puede inferir un mayor peso en la facturación (aproximadamente 12 puntos), de los contratos de exclusividad en aquellas empresas que comercializan este tipo de acuerdos, respecto al porcentaje de facturación de las compañías que trabajan con acuerdos preferenciales, aunque la muy pequeña dimensión de la muestra en diversos estratos, hace poco fiables estas conclusiones.
- ❑ Se observa que **a medida que la dimensión empresarial se incrementa, la participación de este tipo de acuerdos dentro de la facturación total se reduce**.

DISTRIBUCIÓN DE LA FACTURACIÓN POR TIPO DE ACUERDO SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

% FACTURACION	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	74	10	23	30	10	1
Exclusividad (% facturación)	62%	59%	60%	67%	56%	50%
Total empresas	89	4	31	35	16	3
Acuerdos Preferenciales (% facturación)	50%	38%	55%	50%	41%	40%





- En el caso de la facturación por tipo de acuerdo y ámbito geográfico, destaca que **los acuerdos de exclusividad son relevantes en la facturación de las empresas que prestan servicios de ámbito autonómico (85%), nacional (60%) y multiámbito (60%)**, mientras que los **acuerdos preferenciales representan, por lo general, más del 50% de la facturación de las empresas de la totalidad de los ámbitos a excepción del “multiámbito” que asciende al 46%**.

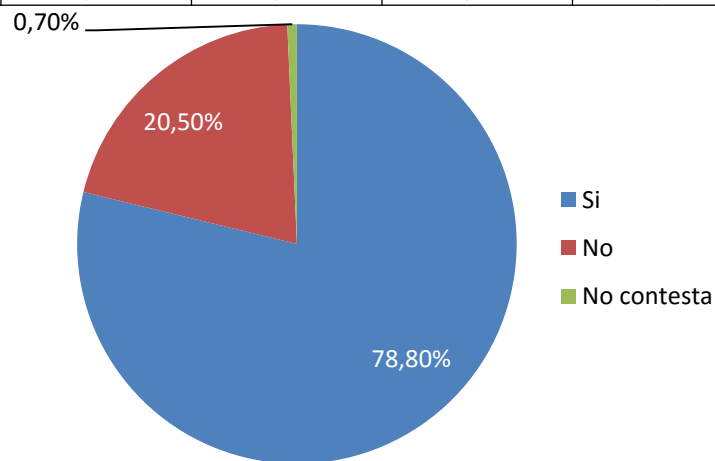
DISTRIBUCIÓN DE LA FACTURACIÓN POR TIPO DE ACUERDO SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO

% FACTURACION	% PROMEDIO	LOCAL	PROVINCIAL	AUTONÓMICO	NACIONAL	INTERNACIONAL	MULTIÁMBITO
Total empresas	74	1	4	4	4	1	60
Exclusividad (% facturación)	62%	25%	10%	85%	60%	20%	60%
Total empresas	89	0	3	3	2	5	76
Acuerdos Preferenciales (% facturación)	50%	0%	72%	55%	97%	73%	46%

- La formalización de contratos por escrito **resulta una practica bastante habitual en el transporte discrecional al celebrar acuerdos de exclusividad o preferenciales**. Aproximadamente **en 4 de cada 5 relaciones de servicio se formaliza por escrito el contrato**, concretamente en **un 78,8% de las situaciones**.
- En la medida que el **tamaño de la empresa se incrementa la practica de la formalización de los contratos por escrito se amplia**. Las empresas con tan sólo **1 autorización** son las que presentan un menor porcentaje en la práctica de contratos escritos con **un 57,1%**, llegando al **100% la muestra de mas de 60 autorizaciones**.

FORMALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD Y PREFERENCIALES SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

FORMALIZA CONTRATOS POR ESCRITO	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	151	14	52	60	21	4
Si	78,8%	57,1%	73,1%	88,3%	76,2%	100,0%
No	20,5%	42,9%	26,9%	11,7%	19,0%	0,0%
No contesta	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	4,8%	0,0%





- Por ámbitos geográficos de trabajo y con las precauciones en las conclusiones derivadas de los tamaños de la muestra, **son los ámbitos geográficos más reducidos (local, provincial) donde en mayor medida se formalizan los contratos por escrito.**

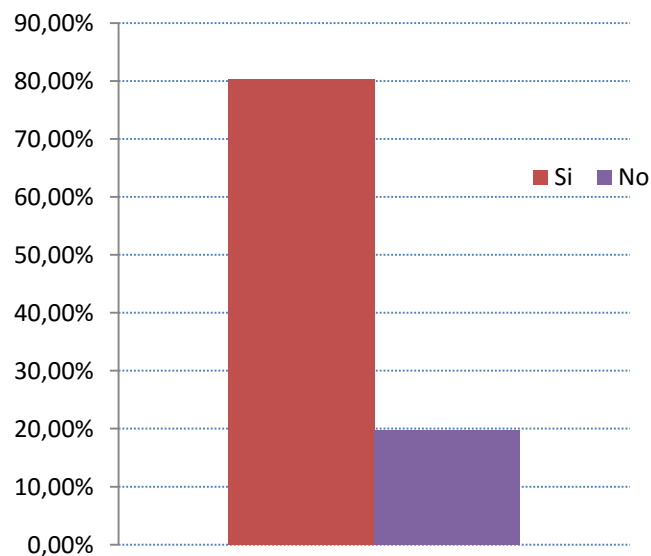
FORMALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD Y PREFERENCIALES SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO

FORMALIZA CONTRATOS POR ESCRITO	% PROMEDIO	LOCAL	PROVINCIAL	AUTONÓMICO	NACIONAL	INTERNACIONAL	MULTIÁMBITO
TOTAL EMPRESAS	151	1	7	7	6	5	125
Si	78,8%	100,0%	100,0%	57,1%	66,7%	60,0%	80,0%
No	20,5%	0,0%	0,0%	42,9%	33,3%	40,0%	19,2%
No contesta	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%

- ❑ Ante la pregunta sobre si fuese posible un aumento de kilómetros en el transporte discrecional, **un 80,3% de las empresas analizadas contestaron afirmativamente**, mientras que tan **solo un 19,7% tuvo una respuesta negativa** tanto los que tienen acuerdos estables como los que no los tienen.
- ❑ Por consiguiente, se puede inferir que aproximadamente 4 de cada 5 empresas **presentan cierto nivel de infrautilización de sus recursos**.
- ❑ Es en aquellas empresas con **un mayor tamaño (más de 60 autorizaciones)** donde el porcentaje que afirman que se **podrían realizar más kilómetros es inferior (69,2%)**.

¿CONSIDERA QUE PODRÍA REALIZAR UN MAYOR NÚMERO DE KM DE LOS QUE REALIZA ACTUALMENTE?

PODRIA REALIZAR MAS KM AÑO	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	660	81	278	235	53	13
Si	80,3%	77,8%	82,4%	78,7%	83,0%	69,2%
No	19,7%	22,2%	17,6%	21,3%	17,0%	30,8%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%





- En el **ámbito geográfico** se puede observar una **cierta uniformidad de funcionamiento** con la **salvedad del internacional**, en la que se plantea poco viable alcanzar mayores recorridos.

¿CONSIDERA QUE PODRÍA REALIZAR UN MAYOR NÚMERO DE KM DE LOS QUE REALIZA ACTUALMENTE?

PODRIA REALIZAR MAS KM AÑO	% PROMEDIO	LOCAL	PROVINCIAL	AUTONÓMICO	NACIONAL	INTERNACIONAL	MULTIÁMBITO
TOTAL EMPRESAS	660	20	25	31	25	5	554
Si	80,3%	75,0%	68,0%	67,7%	68,0%	20,0%	82,9%
No	19,7%	25,0%	32,0%	32,3%	32,0%	80,0%	17,1%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

- En un análisis más pormenorizado de la optimización de recursos de las empresas en función de si han alcanzado acuerdos estables o no, se puede observar que aquellas empresas que **no han establecido acuerdos estables son las que presentan una mayor grado de respuestas afirmativas sobre la posibilidad de efectuar mayor kilometraje.**
- La **diferencia entre ambos tipos de empresas estriba en 6 puntos (81,7% sin acuerdos y 75,5% con acuerdos).** No se trata de una diferencia especialmente notable por lo que se puede inferir que **aunque parte de las empresas tengan suscritos acuerdos estables, no escapan del problema de la infrautilización de sus recursos.**
- A mayor tamaño de empresa, **mas nivel de infrautilización se detecta en el uso de sus medios, con acuerdos, al contrario que sin acuerdos,** donde muestran **mayor nivel de utilización de flota**

¿CONSIDERA QUE PODRÍA REALIZAR UN MAYOR NÚMERO DE KM DE LOS QUE REALIZA ACTUALMENTE? – ACUERDOS ESTABLES

PODRIA REALIZAR MAS KM AÑO. ACUERDOS ESTABLES	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	151	14	52	60	21	4
Si	75,5%	85,7%	73,1%	68,3%	90,5%	100,0%
No	24,5%	14,3%	26,9%	31,7%	9,5%	0,0%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

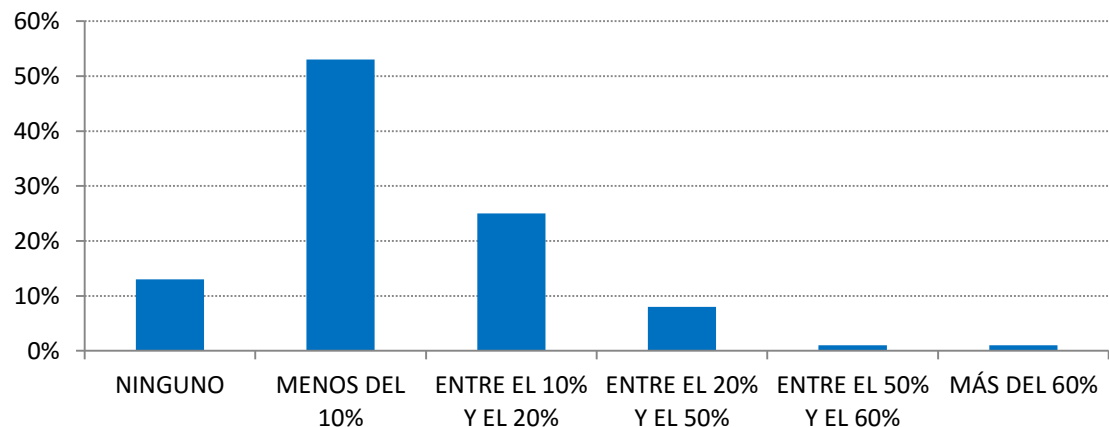
¿CONSIDERA QUE PODRÍA REALIZAR UN MAYOR NÚMERO DE KM DE LOS QUE REALIZA ACTUALMENTE? – SIN ACUERDOS ESTABLES

PODRIA REALIZAR MAS KM AÑO. SIN ACUERDOS ESTABLES	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	509	67	226	175	32	9
Si	81,7%	76,1%	84,5%	82,3%	78,1%	55,6%
No	18,3%	23,9%	15,5%	17,7%	21,9%	44,4%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

- El 87% de las empresas manifiesta **utilizar fórmulas de colaboración** con otras empresas, pero en el **53% de la colaboraciones se realiza en menos del 10%** de su actividad, y **25% entre el 10 y el 20%**, con menores porcentajes en colaboraciones más intensas. Por lo que se podría afirmar que se trata de una práctica muy frecuente pero con poco impacto en la prestación efectiva del servicio, parece tratarse de servicios de apoyo
- El **13%** de las empresas **no utilizan la colaboración** con otras empresas
- Se observa que el nivel de colaboración **aumenta en el segmento de empresas de tamaño medio.**

EMPRESAS QUE UTILIZAN LA COLABORACIÓN DE OTRAS EMPRESAS PARA ATENDER SUS DEMANDAS DE TRANSPORTE SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

% UTILIZACIÓN DE COLABORACIÓN DE OTRAS EMPRESAS	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	660	81	278	235	53	13
NINGUNO	13%	20%	8%	15%	15%	23%
MENOS DEL 10%	53%	30%	55%	58%	55%	39%
ENTRE EL 10% Y EL 20%	25%	36%	25%	20%	26%	31%
ENTRE EL 20% Y EL 50%	8%	9%	9%	6%	4%	8%
ENTRE EL 50% Y EL 60%	1%	3%	1%	0%	0%	0%
MÁS DEL 60%	1%	4%	0%	0%	0%	0%





- Para el total de las empresas en servicios discrecionales, **el 64,4% de las empresas que cobran por sus servicios lo hacen en un periodo igual o inferior a 60 días**, cumpliendo este porcentaje los plazos actuales impuestos por la Ley 15/2010 de medidas de lucha contra a morosidad. A este porcentaje habría que añadir previsiblemente un 15% que cobra al contado o por anticipado con lo que la cifra resultante sería la del 79,4%.
- El **9,8% está comprendido en la horquilla de entre 90-120 días**, con un muy pequeño porcentaje que cobra en plazos superiores, salvo el capítulo de “Otros” del 9,4%, que confluyen situaciones de cobro no determinadas.

PLAZO DE COBRO SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

PLAZO DE COBRO	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	660	81	278	235	53	13
30 días	38,0%	37,0%	38,1%	39,6%	35,8%	23,1%
60 días	26,4%	24,7%	27,3%	25,5%	22,6%	46,2%
90 días	9,8%	4,9%	8,3%	11,5%	18,9%	7,7%
120 días	0,9%	1,2%	0,7%	1,3%	0,0%	0,0%
180 días	0,3%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Otros	9,4%	18,5%	6,1%	9,8%	13,2%	0,0%
Contado/anticipado	15,0%	13,6%	18,7%	12,3%	9,4%	15,4%
No contesta	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,7%



- ❑ La principal diferencia en los plazos de cobro entre las compañías con acuerdos estables y sin ellos estriba en el cobro al contado o por anticipado. Mientras que en la primera casuística esta modalidad apenas tiene relevancia, en las compañías sin acuerdos esta forma de cobro se presenta como una opción importante con un 17% de casos.
- ❑ El 60% de las empresas con acuerdos cobra en un plazo igual o inferior a 60 días en contraposición con las que no gozan de este tipo de relación, que sube hasta el 65%.
- ❑ Estas cifras evidencian una mayor desconfianza, como era de esperar, en las compañías sin acuerdos, con lo que sus condiciones de cobro son más exigentes.

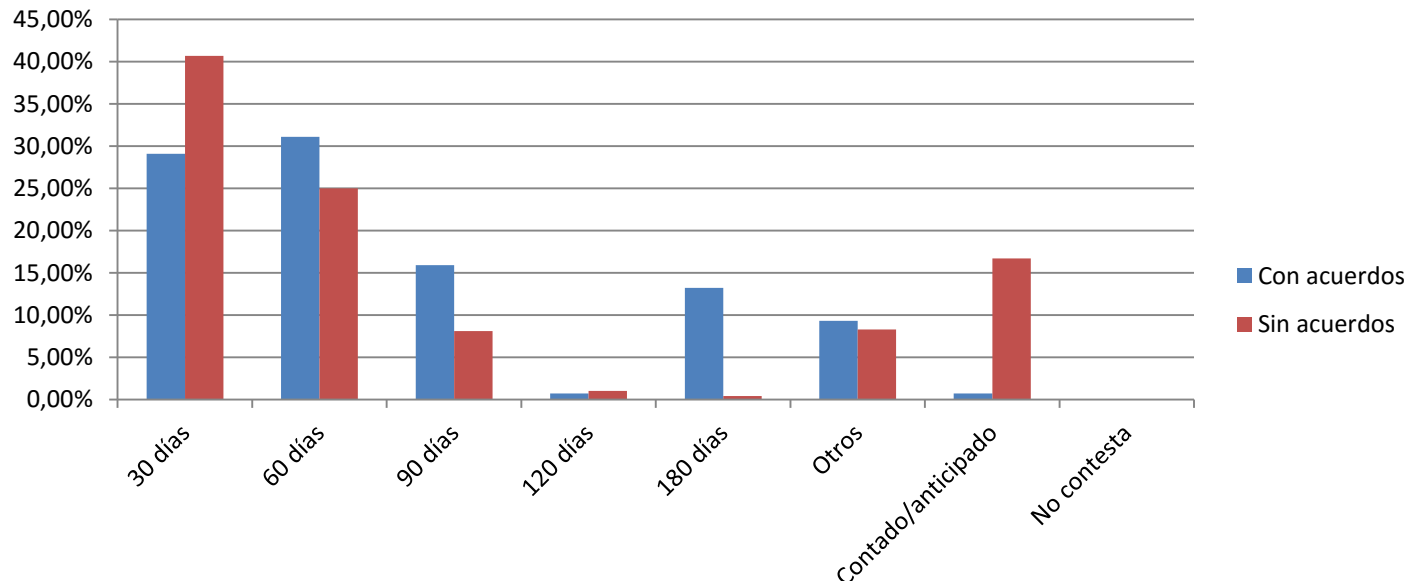
PLAZO DE COBRO DE EMPRESAS CON ACUERDOS ESTABLES SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

PLAZO DE COBRO	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	151	14	52	60	21	4
30 días	29,1%	50,0%	25,0%	31,7%	23,8%	0,0%
60 días	31,1%	0,0%	42,3%	28,3%	28,6%	50,0%
90 días	15,9%	0,0%	11,5%	18,3%	28,6%	25,0%
120 días	0,7%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
180 días	13,2%	28,6%	7,7%	15,0%	14,3%	0,0%
Otros	9,3%	14,3%	13,5%	6,7%	4,8%	0,0%
Contado/anticipado	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

PLAZO DE COBRO DE EMPRESAS SIN ACUERDOS SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

PLAZO DE COBRO	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	509	67	226	175	32	9
30 días	40,7%	34,3%	41,2%	42,3%	43,8%	33,3%
60 días	25,0%	29,9%	23,9%	24,6%	18,8%	44,4%
90 días	8,1%	6,0%	7,5%	9,1%	12,5%	0,0%
120 días	1,0%	0,0%	0,9%	1,7%	0,0%	0,0%
180 días	0,4%	0,0%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%
Otros	8,3%	16,4%	5,8%	8,0%	12,5%	0,0%
Contado/anticipado	16,7%	13,4%	19,9%	14,3%	12,5%	22,2%
No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

COMPARATIVA DE PLAZOS DE COBRO ENTRE COMPAÑÍAS CON ACUERDOS ESTABLES Y SIN ELLOS



- Para el total de las empresas que prestan servicios discrecionales, el **76,1%** declara que su grado de satisfacción de su sistema de comercialización es muy bueno o bueno. Tan solo el **1,4%** lo valora como malo y el **22,6%** regular.
- Sí que se aprecia una diferencia de valoración entre aquellas compañías que tienen constituidos acuerdos estables y las que no. Para las primeras la evaluación es o muy buena o buena en un **85,5%** mientras que para aquellas que carecen de este tipo de acuerdos la valoración baja en torno a 15 puntos en su satisfacción con los sistemas de comercialización, el **70,3%**.
- Con acuerdos estables, a mayor tamaño de empresa, mayor satisfacción con su sistema de comercialización, (mas del 85% en empresas de mas de 2 autorizaciones, y creciente con el tamaño), cifra en general inferior cuando no hay acuerdos para todos los tamaños de empresa (sobre el 70%) lo califica de bueno o muy bueno.

VALORACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

TIPO DE SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	SATISFACCION SISTEMAS DE COMERCIALIZACION	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
TODOS	Total empresas	660	81	278	235	53	13
	Muy bueno	8,2%	8,6%	6,1%	11,1%	7,5%	0,0%
	Bueno	67,9%	63,0%	68,3%	66,0%	73,6%	100,0%
	Regular	22,6%	25,9%	24,5%	21,3%	18,9%	0,0%
	Malo	1,4%	2,5%	1,1%	1,7%	0,0%	0,0%
	No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
CON ACUERDOS ESTABLES	Total empresas	151	14	52	60	21	4
	Muy bueno	14,6%	0,0%	13,5%	21,7%	9,5%	0,0%
	Bueno	70,9%	71,4%	71,2%	65,0%	81,0%	100,0%
	Regular	13,2%	21,4%	13,5%	13,3%	9,5%	0,0%
	Malo	1,3%	7,1%	1,9%	0,0%	0,0%	0,0%
	No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
SIN ACUERDOS	Total empresas	509	67	226	175	32	9
	Muy bueno	6,3%	10,4%	4,4%	7,4%	6,3%	0,0%
	Bueno	67,0%	61,2%	67,7%	66,3%	68,8%	100,0%
	Regular	25,3%	26,9%	27,0%	24,0%	25,0%	0,0%
	Malo	1,4%	1,5%	0,9%	2,3%	0,0%	0,0%
	No contesta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

- En general, para los servicios discrecionales, la **forma más extendida en cuanto a la captación de clientes adicionales**, tanto para las empresas que disponen de acuerdos estables como aquellas que no cuentan con ellos, la constituyen las **redes informales (amigos, contactos, conocidos, etc...)** con un **82,4%** de las empresas que utilizan este sistema. En segundo término aparece la opción directamente a través de **pagina web que representa el 73,5% en las empresas**. En un nivel inferior se encuentra la alternativa de **agencias de viajes**, que se sitúa en torno al **50%** de las compañías.
- Se observa que **las empresas de mayor tamaño optan por utilizar métodos relativamente más sofisticados** (pág web, touroperadores, agencias de viajes), mientras que las empresas más pequeñas emplean “otros sistemas” para la captación de clientes adicionales.

MÉTODO DE CAPTACIÓN DE CLIENTES ADICIONALES (ACUERDOS ESTABLES Y SIN ACUERDOS) SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Método de captación	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	660	81	278	235	53	13
Directamente a través de su página web, teléfono, etc.	73,5%	48,1%	74,1%	78,3%	86,8%	76,9%
Redes informales (amigos, contactos, conocidos, etc...)	82,4%	80,2%	83,5%	80,9%	86,8%	84,6%
Tour operadores	8,5%	2,5%	8,6%	10,2%	7,5%	15,4%
Agencias de viajes	49,7%	43,2%	48,6%	51,5%	60,4%	38,5%
Otras empresas de transporte	21,2%	23,5%	20,9%	20,9%	20,8%	23,1%
Otros sistemas	24,7%	33,3%	21,6%	26,0%	24,5%	15,4%
No contesta	1,4%	2,5%	0,4%	2,6%	0,0%	0,0%

Nota: Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes no suma el 100% al no ser respuestas excluyentes

- Para las empresas que disponen de **acuerdos estables**, los sistemas más importantes de captación para esta submuestra son **la página web (y aplicaciones de teléfonos...)**, utilizado por el **77%** de las empresas analizadas (y que crece con el tamaño de estas), **seguido de redes informales (76%) y agencias de viaje (43%)**.
- En el caso de empresas que no disponen de acuerdos, las **redes informales** son su **principal método de captación** de clientes adicionales, con un **84%**, aunque también se registra una elevada utilización de páginas **Web's-App's... (73%)**, **agencias de viaje (52%)** y otras fórmulas.

MÉTODO DE CAPTACIÓN DE CLIENTES ADICIONALES DE EMPRESAS QUE DISPONEN DE ACUERDOS ESTABLES SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Método de captación	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	151	14	52	60	21	4
Directamente a través de su página web, teléfono, etc.	77%	64%	77%	73%	91%	100%
Redes informales (amigos, contactos, conocidos, etc...)	76%	86%	69%	78%	76%	100%
Tour operadores	14%	14%	17%	12%	14%	0%
Agencias de viajes	43%	57%	39%	38%	67%	0%
Otras empresas de transporte	19%	29%	17%	17%	29%	0%
Otros sistemas	31%	43%	33%	28%	29%	25%

Nota: Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes no suma el 100% al no ser respuestas excluyentes

MÉTODO DE CAPTACIÓN DE CLIENTES ADICIONALES DE EMPRESAS QUE NO DISPONEN DE ACUERDOS ESTABLES SEGÚN DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Método de captación	% PROMEDIO	1 autorización	2 a 5 autorizaciones	6 a 20 autorizaciones	21 a 60 autorizaciones	Más de 60 autorizaciones
Total empresas	509	67	226	175	32	9
Directamente a través de su página web, teléfono, etc.	73%	45%	74%	80%	84%	67%
Redes informales (amigos, contactos, conocidos, etc...)	84%	79%	87%	82%	94%	78%
Tour operadores	7%	0%	7%	10%	3%	22%
Agencias de viajes	52%	40%	51%	56%	56%	56%
Otras empresas de transporte	22%	22%	22%	22%	16%	33%
Otros sistemas	23%	31%	19%	25%	22%	11%

Nota: Respuesta múltiple. La suma de los porcentajes no suma el 100% al no ser respuestas excluyentes



- A continuación se enumeran algunas recomendaciones/sugerencias que se estiman conveniente tener en cuenta en la elaboración de futuras ediciones del estudio, concretamente en el apartado de los sistemas de comercialización de viajeros:
 - En líneas generales **se debe acotar la respuesta del encuestado** en lo que se refiere al ámbito geográfico concreto en el que desarrolla su actividad la empresa de transporte, para permitir la caracterización específica de ciertos parámetros y variables cuyo valor resulta muy diferente según el ámbito geográfico, como es el caso de los retornos en vacío. Para ello se sugiere precisar el ámbito principal de actividad e intentar centrar la totalidad de respuestas a este ámbito, a pesar de la complejidad que ello supone en empresas transportistas que prestan servicio en más de un ámbito.
 - Sólo utilizar las **preguntas con opciones multirespuesta en aquellos casos donde no haya posibilidad de una caracterización más concreta.**
 - **Dotar al encuestador de la formación necesaria para responder a las dudas que le plantee el encuestado**, en particular aquellas de carácter más técnico o legal tales como las diferentes modalidades de contratación de la gestión de los servicios públicos de transporte regular de viajeros de uso general , el término concesión, entre otros.
 - **Incorporar una pregunta** concreta sobre la **facturación específica por ámbito de trabajo**, de forma que permita el análisis de parámetros y variables que requieren de disponer de esta información para una adecuada interpretación de resultados.