

PETRA:

HACIA LA MODERNIZACIÓN
DEL SECTOR DE TRANSPORTE
DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

EXTRA
BOLETÍN
INFORMATIVO 2003
DICIEMBRE



MINISTERIO
DE FOMENTO

DIRECCIÓN GENERAL
DE TRANSPORTES
POR CARRETERA

CNTC

Comité Nacional del Transporte por Carretera

S U M A R I O

Boletín Extra – Diciembre 2003

Presentación

Editorial	3
-----------------	---

Informe de coyuntura

I. Estructura empresarial	4
II. Especial referencia a la microempresa	14
III. Aspectos comerciales	19
IV. Conclusiones	26

Editorial

Como ya anunciábamos en su número 0, este boletín pretende ser el instrumento principal de comunicación de la Dirección General de Transportes por Carretera con el sector y con todo el resto de los sectores económicos implicados en el transporte de mercancías por carretera.

En él, de forma periódica, se viene informando acerca de la situación y los avances del Plan PETRA.

Sin perjuicio de ello, hemos considerado que podía resultar interesante sacar, al menos una vez al año, un número extra que diese cuenta, de una forma compendiada, de la evolución y coyuntura del sector, a fin de que los interesados puedan tener una visión general de éstas.

Prácticamente todos los datos utilizados en la elaboración de este número (Observatorios del Mercado y Social del Transporte y otros estudios diversos elaborados por la Dirección General de Transportes por Carretera, otros informes y estadísticas de diversa procedencia estatales y comunitarios, así como informaciones aparecidas en la prensa especializada) son de conocimiento público. Lo que se introduce aquí es una lectura coherente de los mismos en relación con nuestro sector de transporte de mercancías.

No se pretende en absoluto, por otra parte, dogmatizar, sino más bien invitar a la reflexión, sin la que cualquier debate carece de sentido.

Creemos, pues, contribuir con este número extra del boletín informativo a un mejor conocimiento de la circunstancia que atraviesa el mercado, aportando nuevos elementos y conclusiones a tener en cuenta en el proce-

so permanentemente abierto de análisis enfocado a la correcta orientación de las decisiones administrativas y empresariales.

Como ya hemos señalado recientemente en otro lugar, la evolución hacia la madurez de nuestras empresas y de los órganos de representación sectorial permiten hoy día que, sin desatender el enfoque de los problemas coyunturales, podamos empezar a buscar aquellas actuaciones estructurales que permitan multiplicar la eficacia de las decisiones adoptadas y la erradicación de alguno de los males que son causa de una buena parte de las debilidades del sector ante el futuro.

No se debieran continuar validando afirmaciones que pueden haber sido ciertas en el pasado, sin reexaminarlas a la luz de la realidad actual del sector, so pena de acabar apostando por soluciones que podrían resultar contraproducentes en este momento.

Muchas son las cosas que están cambiando en la estructura sectorial y en las tendencias del mercado y es preciso ajustar tanto las actuaciones administrativas como los mensajes que se lanzan al sector desde sus propios órganos de representación a esa nueva realidad.

En ese contexto, corresponde a la Administración, como parte cada vez más importante de su función, actuar como canal de información que surta al mercado de todos aquellos datos y análisis que difícilmente podrían ser abordados por las empresas de forma individualizada.

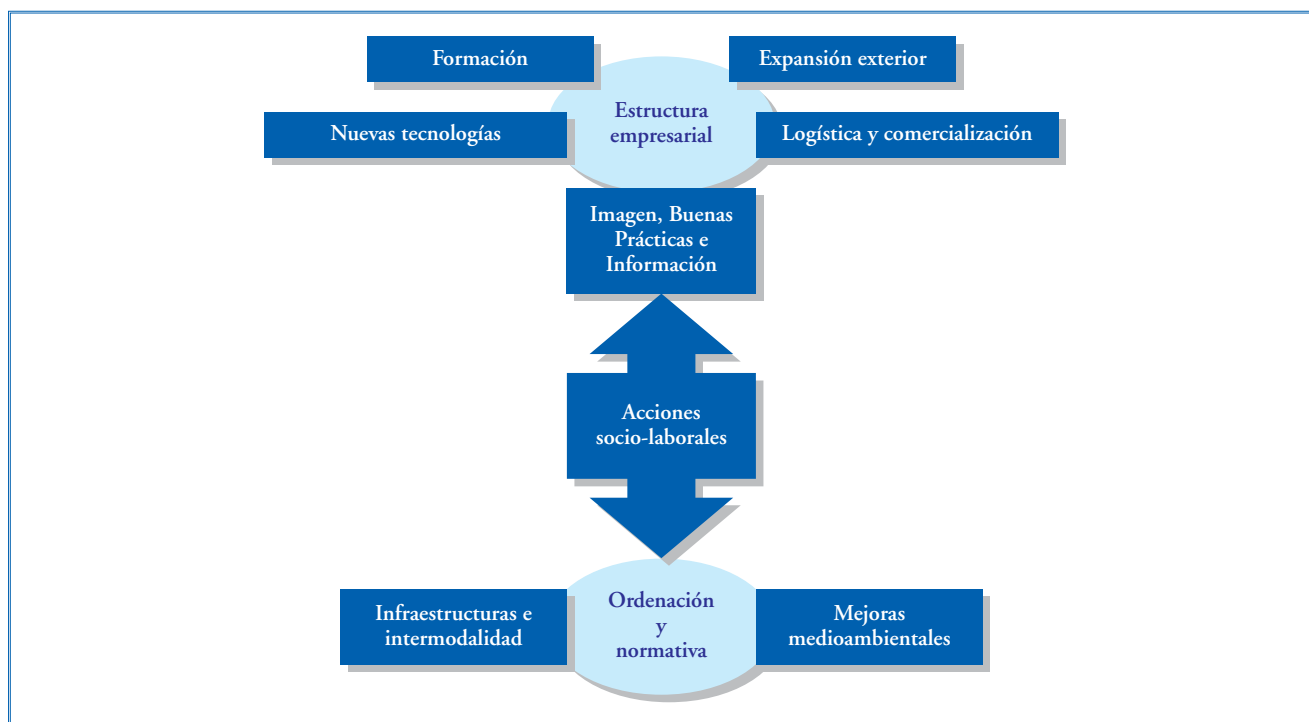
Este es, en definitiva, el objeto de este número extra, con el que esperamos haber logrado una nueva aportación en ese sentido. □

Estructura empresarial

I. ESTRUCTURA EMPRESARIAL

1. Como es sabido, el Plan Estratégico para el Sector del Transporte de Mercancías por Carretera (PETRA) se estructura en diez grandes líneas de actuación.

A efectos de este trabajo, dichas líneas se han agrupado de la manera que se indica en el gráfico siguiente:



El segmento superior del gráfico agrupa las seis líneas de actuación contenidas en el PETRA cuya evolución depende, casi exclusivamente, de la actuación positiva del propio sector empresarial (mejora de la estructura empresarial y correcto dimensionamiento de las empresas; aumento cuantitativo y cualitativo del nivel de formación de quienes desarrollan su actividad en empresas transportistas; implantación y desarrollo de nuevas tecnologías aplicables al transporte; expansión exterior e internacionalización de las empresas; desarrollo de la figura del operador logístico y mejora de la estructura comercial, y, por último, mejora de la imagen sectorial, desarrollo de acuerdos marco sectoriales que permitan introducir "buenas prácticas" en las relaciones comerciales y en la gestión de las empresas así como mejora de los canales de información de que disponen las empresas).

Por el contrario, en el segmento inferior del gráfico se han agrupado las tres líneas en cuyo desarrollo tiene una mayor preponderancia la actuación de las Administraciones Públicas (ordenación y normativa del transporte; desarrollo de infraestructuras, con especial

atención hacia el transporte combinado, e introducción de criterios e instrumentos que permitan una mejora del comportamiento medioambiental del sistema de transportes).

Por último, entre ambos segmentos se sitúa la línea de actuación relativa a acciones socio-laborales, respecto de la cual comparten protagonismo el sector empresarial y las Administraciones Públicas.

2. Parece que, para realizar una evaluación de los avances sectoriales experimentados en relación con las recomendaciones del PETRA, el análisis debería centrarse en los cambios experimentados por el sector en relación con el primer segmento de líneas de actuación señalado en el gráfico 1, es decir, aquellas que permiten medir los cambios introducidos en la estrategia y comportamiento del sector empresarial.

Dentro de ellas, se ha considerado como especialmente adecuado el examen de la evolución de la estructura empresarial, por constituir la llave para el desarrollo de todas las demás.

Estructura empresarial

Es evidente que sin una dimensión crítica mínima, que garantice la optimización de los recursos utilizados y la capacidad financiera imprescindible, difícilmente podrá plantearse una empresa retos tales como la salida a mercados exteriores, la innovación tecnológica permanente, el establecimiento de planes de formación continua para su personal, etc.

3. La globalización de la economía y la consolidación del Mercado Único Europeo están impulsando una expansión vertiginosa de los límites de los mercados (fundamentalmente nacionales hasta hace poco) en que venían operando las empresas, lo que parece aconsejar, con carácter general, el aumento de la dimensión de éstas.

Aún en aquellos supuestos en que una empresa no pretendiese conquistar mayores parcelas de negocio aprovechando la liberalización de los distintos mercados nacionales, resulta que, no obstante, estaría obligada a crecer aún cuando sólo fuese para mantener su presencia relativa en ese mercado único que se expande como consecuencia de dicha liberalización.

Así parece haberlo entendido el conjunto del empresariado europeo, tal y como se refleja en el gráfico siguiente, en el que se mide el número de concentraciones empresariales que ha tenido lugar en el ámbito de la Unión Europea en la década de los 90.

CONCENTRACIÓN EMPRESARIAL EN EUROPA

Fusiones y adquisiciones de empresas de la UE en los 90

Año	Número	% variación
1991	8.236	
1992	8.000	-2,9%
1993	7.327	-8,4%
1994	8.006	9,3%
1995	8.777	9,6%
1996	8.087	-7,9%
1997	8.382	3,6%
1998	10.024	19,6%
1999	12.796	27,7%

Fuente: "Mergers and Acquisitions" European Economy, Supplement A, No 5/6 2000

Se está produciendo un importante proceso de concentración empresarial en Europa (alrededor de 80.000 concentraciones durante la década de los 90) en busca de una mayor dimensión.

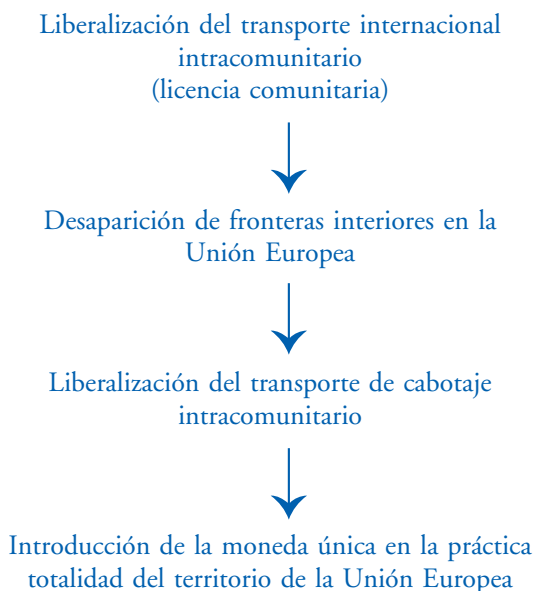
Dicho proceso parece, además, acelerarse. En el 1998 ya hubo casi un 20% más de concentraciones que en el año anterior, y en el 99 casi un 30% más que en el 98.

Aún cuando no se dispone de forma segregada del dato relativo a las empresas de transporte, se puede afirmar

que, incluso con las peculiaridades que quieran atribuírsele, este mercado concreto no escapa a la coyuntura económica ni a la evolución de la economía en su conjunto, y, en consecuencia, se ve inmerso, asimismo, en esta corriente de concentración.

4. Si el proceso de expansión del mercado en su conjunto está siendo notable, en el ámbito del transporte de mercancías por carretera constituye una evidencia irrefutable cuyos hitos sucesivos han venido resultando perfectamente identificables.

Estructura empresarial



Evidentemente, un espacio en el que las empresas pueden operar sin limitaciones fronterizas, realizando transporte internacional o interior sin trabas en cualquiera de los países que integran dicho espacio con independencia de cuál sea su lugar de residencia en el mismo, cobrando y pagando en cualquiera de los casos con una misma moneda, constituye un mercado único.

Difícilmente se puede decir en la actualidad, sin engañarse, que una empresa transportista trabaja el mercado español. La realidad es que, incluso aquella empresa que nunca sale fuera de España, está operando en una determinada zona de ese gran mercado único europeo en el que las reglas de actuación y las condiciones de

contratación se van a ir aproximando cada vez más por el simple juego del propio mercado, aún si no interviniesen positivamente para ello las instituciones comunitarias.

Parece, pues, y así lo recoge el PETRA, que nuestras empresas transportistas deberían tratar de alcanzar esa dimensión mínima (sea cual fuere en cada caso, en función del segmento de mercado en que opere la empresa así como de sus propias características y de las de la clientela a que dirige su oferta) que garantice su viabilidad mercantil hacia el futuro.

5. La respuesta de nuestro sector empresarial ante este reto, en términos generales, está siendo positiva.

La oferta de transporte de mercancías en vehículo pesado ha experimentado un crecimiento más que notable entre septiembre de 1999 (fecha en que entró en vigor la vigente Orden Ministerial por la que se descontingentó la oferta de transportes) y julio de 2003.

Se han incrementado tanto el número de empresas transportistas como el de autorizaciones que integran el parque.

Por cuanto se refiere al número de empresas que operan en el conjunto de ámbitos de transporte (nacional, comarcal y/o local) ha crecido en un 2,3% (69.648 empresas que había en septiembre de 1999, frente a las 71.263 que hay en la actualidad).

Por su parte, la flota de autorizaciones, tal y como se explicita en el gráfico siguiente, también ha crecido, aunque de forma mucho más importante.

EVOLUCIÓN DEL PARQUE DE AUTORIZACIONES PARA VEHÍCULO PESADO

Crecimiento

Ámbito	08-09-1999	01-07-2003	Δ
Total	148.523	198.235	49.712 (33,47%)
Nacional	76.883	127.989	51.106 (66,47%)
Comarcal	32.726	29.271	-3.455 (-10,55%)
Local	38.914	40.975	2.061 (5,29%)

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera"

Estructura empresarial

Como se puede apreciar, si bien el número de empresas que operan en el sector, como se indicaba, se ha elevado (1.615 empresas más, lo que representa un crecimiento del 2,3%), el parque de autorizaciones ha crecido mucho más, tanto en términos reales como porcentuales (49.712 autorizaciones más, con un crecimiento del 33,47%), lo que implica un aumento significativo de la dimensión media de las empresas.

Colateralmente, cabe reseñar que, aunque el número de autorizaciones que operan en el mercado ha crecido de manera notable, ello no ha producido un desequilibrio entre oferta y demanda, puesto que no ha dado lugar a una merma del número de kilómetros que, por término medio, ruedan los vehículos, como podremos ver en el apartado III de este informe.

El crecimiento de la oferta se ha ajustado, básicamente, a acompañar un incremento de la demanda.

Por otra parte, conviene anotar el fuerte desequilibrio en el índice de crecimiento de los distintos ámbitos de autorizaciones. Mientras que el número de las de ámbito nacional se ha incrementado en más de un 66%, el de las locales sólo ha aumentado un 5% y el de las comarcales se ha reducido.

Sería poco razonable dar por cierto que mientras el volumen de mercancías que se transportan en ámbito nacional e internacional ha crecido desmesuradamente (casi un 70%) en los últimos cuatro años, en idéntico período el de las transportadas en ámbito local ha permanecido prácticamente inalterado y ha decrecido el de las que se transportan en ámbito comarcal.

Resulta, por el contrario, más acertado concluir que una buena parte de las nuevas autorizaciones de ámbito nacional se encuentra, total o parcialmente, dedicada a atender tráficos locales y comarcales.

Ello viene a indicar que las empresas no se guían, necesariamente, al elegir su ámbito de operaciones por el radio de acción máximo que les permiten las autorizaciones administrativas de que son titulares, sino que tienden a operar en el segmento de mercado en que, según sus propias circunstancias y expectativas, logran conjugar de mejor manera el binomio esfuerzo/rentabilidad.

Las autorizaciones de ámbitos comarcal y local tienden, así, a convertirse en un segmento residual de la oferta de transportes, en tanto que un porcentaje cada vez mayor de las demandas referidas a esos ámbitos son atendidas por vehículos amparados en autorizaciones de ámbito nacional.

6. Habida cuenta de que el crecimiento auténticamente significativo del parque de autorizaciones se ha producido en relación con las de ámbito nacional, que son las que, en la práctica, han absorbido el incremento del volumen de actividad en la totalidad de los ámbitos, a partir de aquí centraremos nuestro análisis sobre esta clase de autorizaciones.

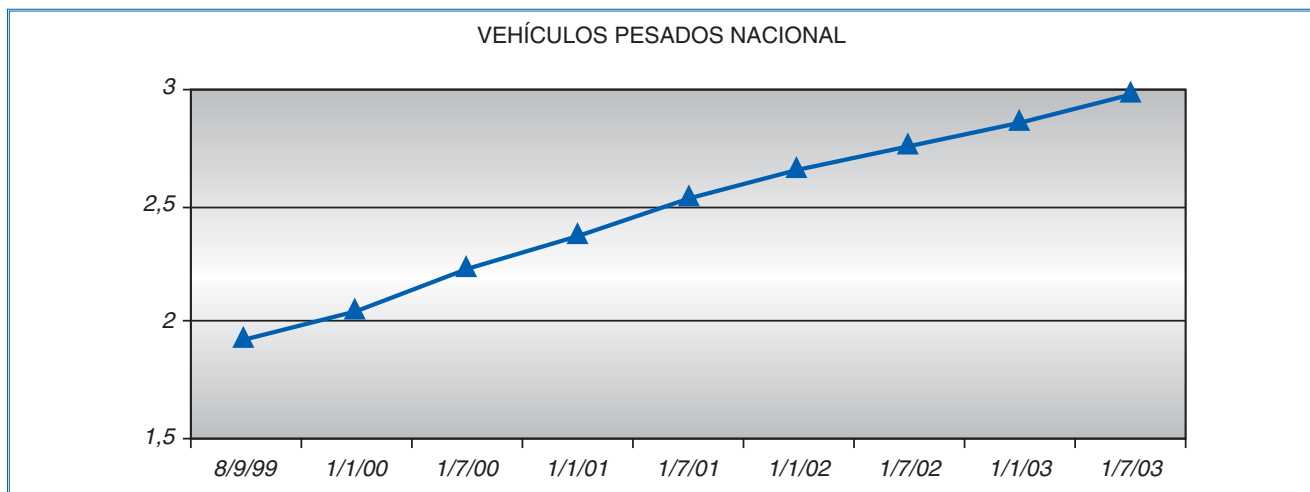
Como decíamos, la dimensión media de las empresas ha venido a crecer de manera notable, tal y como se puede apreciar en el gráfico siguiente, en el que se analiza la evolución del número medio de vehículos por empresa.

Estructura empresarial

FLOTA MEDIA DE VEHÍCULOS

Media de vehículos por empresa

	08/09/99	01/01/00	01/07/00	01/01/01	01/07/01	01/01/02	01/07/02	01/01/03	01/07/03
VEHÍCULOS PESADOS NACIONAL	1,93	2,04	2,23	2,38	2,54	2,66	2,76	2,86	2,97



Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera"

Como se puede ver, nuestras empresas han pasado de una media de 1,93 vehículos en septiembre de 1999 a 2,97 vehículos por empresa en julio de 2003.

Podrá argumentarse que una empresa de tres vehículos sigue siendo muy pequeña, pero debe valorarse positivamente el enorme crecimiento en términos relativos que supone el aumento de la media en más de un vehículo por empresa en menos de cuatro años.

Y ello aún cuando en julio de 2003 existían 3.212 empresas más titulares de autorizaciones de ámbito nacional que en septiembre de 1999.

7. Pero este crecimiento, tanto en número de empresas como de vehículos, no ha tenido igual intensidad en función de las características de las propias empresas.

Se compara, a continuación, la evolución experimentada por el segmento empresarial constituido por empresas que no superan los 5 vehículos (las que en el argot del sector suelen ser conocidas como "empresarios autónomos" por el hecho de que una buena parte, si no la totalidad, de las personas que trabajan en ellas cotizan en el régimen especial de trabajadores autónomos de la Seguridad Social, y que, en todos los casos, se acogen al régimen fiscal de módulos) y las que superan los 5 vehículos (que prácticamente en ningún caso cuentan con regímenes fiscales o de la Seguridad Social distintos del general).

En un primer gráfico se analiza la evolución del número de empresas que integran nuestra oferta de transportes desde septiembre de 1999 a julio de 2003.

Estructura empresarial

EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL (MDP-N)

Crecimiento

Tipo de empresas	08-09-1999	01-07-2003	Δ
Todas	39.819	43.031	3.212 (8,06%)
≤ 5 autorizaciones	37.945	39.015	1.070 (2,81%)
> 5 autorizaciones	1.874	4.016	2.142 (114,24%)

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera"

Por cada empresa en que ha aumentado el conjunto de las que no superan las 5 autorizaciones, el de las que sí superan dicho número ha aumentado en 2 empresas.

Como se puede apreciar, mientras que el número de empresas que no superan las cinco autorizaciones ha crecido durante los cuatro años examinados en un 2,81%, el número de las que sí superan las cinco autorizaciones ha aumentado en un 114,24%.

Contrariamente a lo que parece ser una idea bastante extendida en el sector, las hipotéticas ventajas generadas por la especial fiscalidad de las microempresas no están resultando un factor discriminatorio de peso suficiente como para impulsar una mayor atomización de

la oferta, puesto que, cada vez en mayor medida las empresas vienen optando por estructuras superiores a los cinco vehículos (en el mismo período el número de empresas que no superan los cinco vehículos ha crecido en 1.000 unidades, mientras que el de las que sí superan ese número lo ha hecho en 2.000).

Aunque el número de empresarios autónomos continúa siendo mucho mayor que el de empresas de mayor tamaño, la relación entre unos y otras ha experimentado un cambio significativo, tal y como se puede apreciar en el gráfico siguiente.

COMPARACIÓN EMPRESAS DE HASTA 5 AUTORIZACIONES Y DE MÁS DE 5 AUTORIZACIONES (MDP-N)

Peso relativo sobre el conjunto de empresas

	8-09-1999	01-07-2003
≤ 5 autorizaciones	95,3%	90,7%
> 5 autorizaciones	4,7%	9,3%

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera"

- ◆ En septiembre de 1999 había 20 empresas que no superaban las 5 autorizaciones por cada una que sí las superaba.
- ◆ Hoy esa proporción se ha reducido a 10 empresas que no superan las 5 autorizaciones por cada una que sí las supera.

Estructura empresarial

8. Quizá resulte más significativo todavía comparar, no ya el número de empresas de un tamaño y otro, sino el número de autorizaciones de que, en su conjunto, son titulares una y otra clase de empresas.

Como se ve en el gráfico siguiente, mientras que el número de autorizaciones de que son titulares en conjunto

las empresas que no superan las cinco autorizaciones ha crecido en un 29,41% en los últimos cuatro años, las autorizaciones de titularidad de empresas que sí superan las cinco ha aumentado en un 144,08%.

EVOLUCIÓN DEL PARQUE DE AUTORIZACIONES (MDP-N)

Crecimiento

Tipo de empresas	08-09-1999	01-07-2003	Δ
Todas	76.883	127.989	51.106 (66,47%)
≤ 5 autorizaciones	52.039	67.348	15.309 (29,41%)
> 5 autorizaciones	24.844	60.641	35.797 (144,08%)

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera"

Por cada autorización en que ha aumentado el parque en poder de empresas que no superan las 5 autorizaciones, el de las que sí las superan ha aumentado en 2,33.

De tal forma que si en septiembre de 1999 las empresas con más de cinco autorizaciones sólo representaban la tercera parte del parque total de autorizaciones, hoy ya

representan prácticamente la mitad del parque, tal y como se puede apreciar en el gráfico siguiente.

DISTRIBUCIÓN DE LA FLOTA ENTRE EMPRESAS DE HASTA 5 AUTORIZACIONES Y DE MÁS DE 5 AUTORIZACIONES (MDP-N)

Peso relativo sobre el total

	8-09-1999	01-07-2003
≤ 5 autorizaciones	67,7%	52,6%
> 5 autorizaciones	32,3%	47,4%

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera"

- ◆ En septiembre de 1999 había el doble de autorizaciones en poder de empresas que no superaban las 5 que en empresas que sí superaban este número.
- ◆ Hoy esa proporción es prácticamente de 1 por 1.

Estructura empresarial

9. Resulta especialmente interesante realizar un análisis comparativo similar al anterior entre la evolución experimentada por el número de empresas que son titulares de una única autorización (las que con mayor habitualidad trabajan de manera fija para una empresa de mayor tamaño en una relación cuasilaboral) con la seguida por las empresas que superan las cinco autorizaciones (que suelen ser las que contratan transportistas autónomos para trabajar con ellos integrándolos en su propia flota).

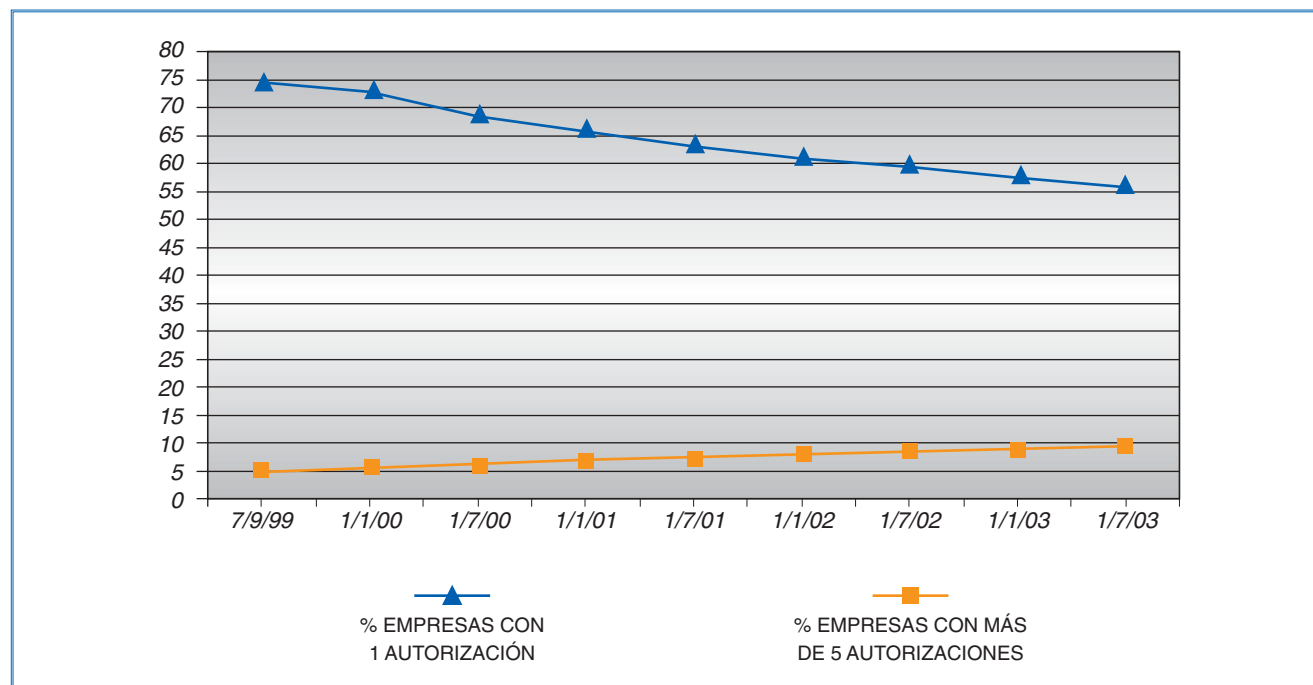
Como se aprecia en los dos gráficos siguientes, los empresarios con un solo vehículo han pasado de representar tres cuartas partes de las empresas del sector en septiembre de 1999 a representar poco más de la mitad,

mientras que las titulares de más de cinco vehículos han doblado su presencia relativa en el mercado.

De tal forma que, en términos de flota, las empresas con más de cinco vehículos que, en septiembre de 1999, representaban algo menos de la tercera parte de la flota total de transporte, hoy ya agrupan casi el 50% de dicha flota, mientras que los empresarios con un solo vehículo, que en septiembre de 1999 representaban más de la tercera parte de la flota, hoy no representan ni la quinta parte de ésta.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL (MDP-N)

	07/09/99	01/01/00	01/07/00	01/01/01	01/07/01	01/01/02	01/07/02	01/01/03	01/07/03
% DE EMPRESAS CON 1 AUTORIZACIÓN MDP-N	74,4	72,6	68,4	65,6	62,9	60,8	59,2	57,4	55,6
% DE EMPRESAS CON MÁS DE 5 AUTORIZACIONES MDP-N	4,7	5,3	6,1	6,8	7,4	7,9	8,3	8,7	9,3

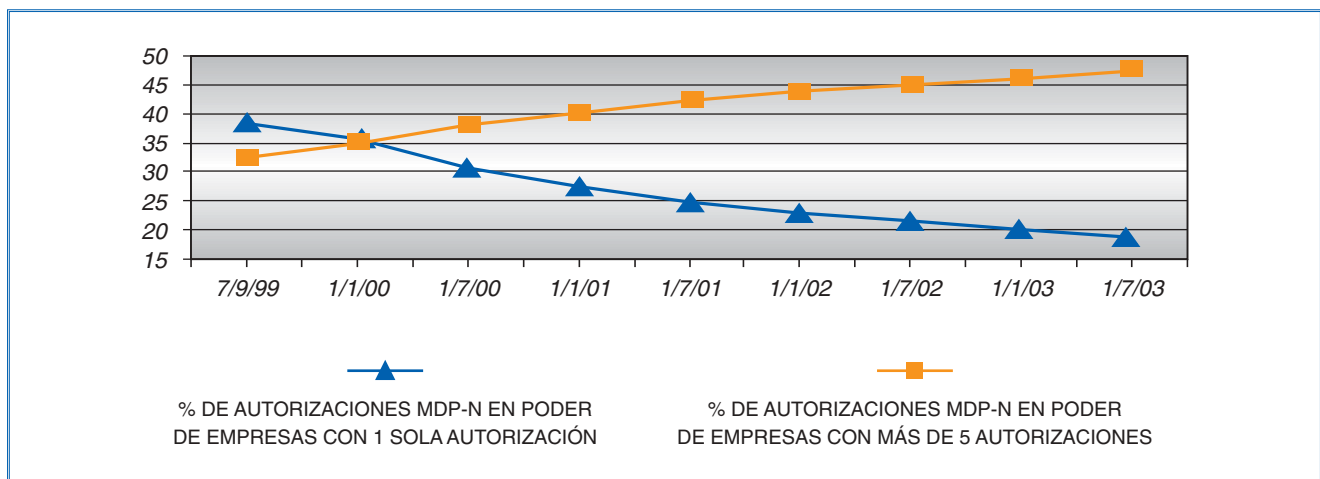


Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera"

Estructura empresarial

DISTRIBUCIÓN DE LA FLOTA POR EMPRESAS (MDP-N)

	07/09/99	01/01/00	01/07/00	01/01/01	01/07/01	01/01/02	01/07/02	01/01/03	01/07/03
% DE AUTORIZACIONES MDP-N EN PODER DE EMPRESAS CON 1 SOLA AUTORIZACIÓN	38,3	35,6	30,6	27,5	24,8	22,9	21,5	20,0	18,7
% DE AUTORIZACIONES MDP-N EN PODER DE EMPRESAS CON MÁS DE 5 AUTORIZACIONES	32,5	34,9	38,0	40,2	42,4	43,9	45,0	46,1	47,4



Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera"

10. Cabe concluir que la evolución de la estructura empresarial está siendo positiva.

Está aumentando la dimensión de las empresas con carácter general y disminuyendo el peso que las microempresas representan en la oferta de transporte, al tiempo que las empresas de mayor tamaño son cada vez más y mayores.

No obstante, de todo lo analizado hasta aquí puede deducirse que el aumento del tamaño de las empresas se

está basando, casi exclusivamente, en un crecimiento vegetativo; es decir, que cada empresa crece por sí misma de manera individualizada sobre la base de aumentar la flota que ya poseía. El número de concentraciones empresariales que da lugar a una nueva empresa que suma las flotas de las anteriores ha sido muy reducido en términos relativos.

Eso hace que el redimensionamiento de la oferta siga un ritmo que, probablemente, resulta demasiado lento para hacer frente a las exigencias del mercado actual.

Estructura empresarial

Prueba de ello puede ser la escasa presencia que todavía tiene nuestro sector empresarial en el mercado internacional, en el que la capacidad de establecer bases comerciales fuera de nuestro territorio o, al menos, relaciones estables de colaboración con empresas transportistas ubicadas en el extranjero, resulta cada vez más imprescindible, lo cual requiere, obviamente, una cierta capacidad financiera y de gestión. Asimismo, en dicho mercado las exigencias por parte del cliente respecto a que su proveedor de transporte utilice flota propia son mayores. De hecho las empresas transportistas españolas únicamente transportan el 41,8% (ni siquiera la mitad) del total de las mercancías que se mueven por carretera en régimen de transporte internacional con origen o destino en nuestro país, como revela el estudio sobre "El transporte de mercancías por carretera en vehículos españoles en Europa y Marruecos", realizado por la Dirección General de Transportes por Carretera en el año 2001.

También puede constituir un indicador de las insuficiencias de nuestro sector profesional de transporte en materia de dimensión, el hecho de que todavía existan 245 empresas no transportistas en nuestro país que atienden por sí mismas sus propias necesidades de transporte con grandes flotas de vehículos pesados (más de 25 vehículos), las cuales representan en su conjunto una flota de 15.170 vehículos pesados amparados en autorizaciones de transporte privado complementario.

Es evidente que una empresa que requiere disponer de una flota de este tamaño y características (más de 25 vehículos pesados) presenta unas necesidades de transporte continuadas y de un volumen significativo que podrían ser, al menos en una buena parte de los casos, rentabilizadas por un transportista profesional.

Parece que si la empresa necesitada de transporte ha optado en estos casos por mantener una flota propia de vehículos, cuya rentabilidad es necesariamente inferior a la del transporte público dada su baja productividad (un solo cliente), descartando otra forma de transporte que debería poder proporcionarle, además, un servicio de mayor calidad por su superior especialización, es exclusivamente porque no ha encontrado en el mercado una oferta suficientemente atractiva que cubra sus necesidades específicas (especiales características de los vehículos, del número y/o frecuencia de las expediciones, o acompañamiento del transporte de otras prestaciones preparatorias o complementarias). Cabe pensar que sólo a partir de una determinada dimensión podría una empresa de transporte profesional hacer frente con eficacia a las peculiares características de la demanda que representan estas empresas.

Así pues, se puede concluir que la evolución del sector en términos de dimensión empresarial se está produciendo en el sentido adecuado, aunque quizá a un ritmo insuficiente, el cual podría acelerarse de manera notable mediante una política empresarial de concentraciones o colaboración entre empresas que permitiría la inmediata aparición de una nueva empresa o entidad comercial de tamaño equivalente a la suma de los de todas las agrupadas.

En este contexto, deberá considerarse positiva cualquier fórmula de colaboración estable o concentración: fusiones y absorciones empresariales, cooperativas de trabajo asociado, cooperativas de transportistas y sociedades de comercialización, centrales de compras e, incluso, cualquier otra fórmula contractual que permita un abanderamiento común.

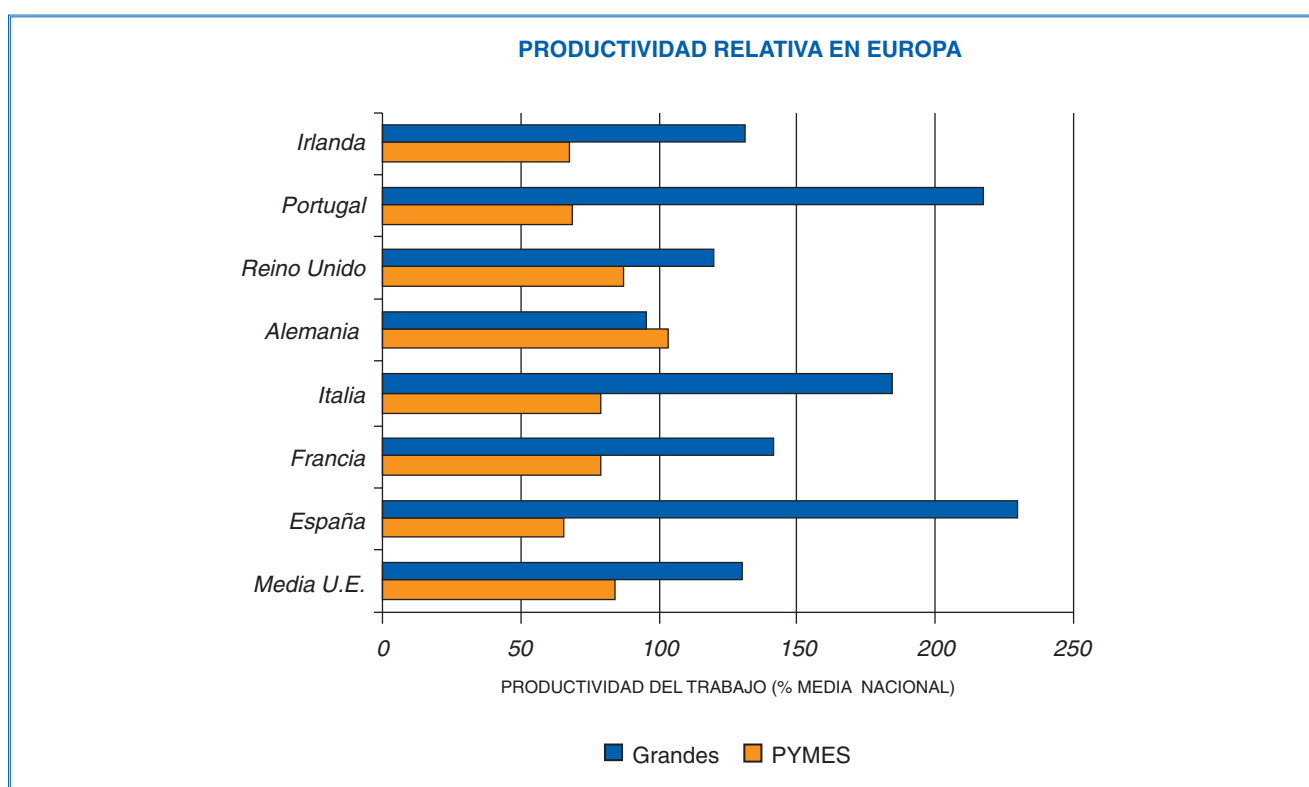
Especial referencia a la microempresa

II. ESPECIAL REFERENCIA A LA MICROEMPRESA

11. Antes de entrar al análisis del carácter y comportamiento de las relaciones comerciales del sector en su conjunto, conviene detenerse un momento en la figura del empresario autónomo a fin de caracterizar más precisamente su situación en el mercado, dejando de lado, si ello resulta evidente, determinados lugares comunes que hasta ahora se han venido aceptando como verdades indiscutibles en el análisis sectorial.

12. En primer lugar, se puede afirmar, a la vista del gráfico siguiente, que, con carácter general, y de forma especialmente marcada en nuestro país, las pequeñas y medianas empresas presentan índices de productividad acusadamente inferiores a los de las empresas de mayor tamaño.

En dicho gráfico, elaborado por la Comisión Europea, se compara la productividad relativa de las grandes empresas y las PYMES en los Estados miembro más significativos.



Fuente: Comisión Europea "Informe sobre la pequeña y mediana empresa en Europa"

Como se puede apreciar, el caso español resulta paradigmático. Somos el país de la Unión Europea en que las grandes empresas presentan la mayor productividad relativa y las pequeñas la menor.

Es cierto que este dato se refiere a la economía en su conjunto, pero, aún asumiendo las peculiaridades que quieran atribuirse al sector transporte, resulta imposible creer que éstas alcancen a invertir una tendencia tan marcada.

Podrá admitirse que el mercado de transporte tiene un funcionamiento particular, pero no que, contradiciendo

una tendencia general de la economía de tal entidad, pueda resultar que en nuestro país el transportista autónomo tiene una productividad superior a la de la gran empresa de transporte.

13. Pero es que, además, los datos relativos al rendimiento de los empresarios autónomos que conducen su propio vehículo frente al de los conductores asalariados de empresas de mayor tamaño en nuestro país, vienen a avalar la superior productividad de éstos respecto de aquéllos, tal y como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

Especial referencia a la microempresa

RENDIMIENTO DE CONDUCTORES AUTÓNOMOS Y ASALARIADOS

	NACIONAL		INTERNACIONAL	
	AUTÓNOMOS	CONDUCTORES ASALARIADOS	AUTÓNOMOS	CONDUCTORES ASALARIADOS
Media kms. Mensuales	9.703	10.099	12.844	13.369
Media horas conducción mensuales	132,07	134,25	152,39	159,57

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Observatorio Social del Transporte de Mercancías por Carretera"

Tampoco son idénticos los plazos en que las empresas amortizan sus vehículos, tal y como se puede deducir del gráfico siguiente, en el que se da cuenta de la antigüedad

media de nuestra flota en función de diversos tamaños de empresa.

ANTIGÜEDAD MEDIA DE LA FLOTA

Flota	Antigüedad media
Empresas de hasta 5 autorizaciones	6 años
Empresas de entre 6 y 20 autorizaciones	4,55 años
Empresas de entre 21 y 60 autorizaciones	3,75 años
Empresas de más de 60 autorizaciones	3,49 años

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera.

Como se aprecia, la relación es inversa. A mayor tamaño de empresa, menor antigüedad media de su flota.

14. Se ha venido admitiendo tradicionalmente que la pequeña empresa de transportes resiste mejor las coyunturas adversas dada su mayor flexibilidad y la capacidad del empresario de reducir al límite sus propios costes y ganancia personal.

No obstante, esta afirmación resulta contradictoria con los indicadores de que se dispone. Así, el estudio realizado por la Fundación INCYDE sobre datos proporcionados por las Cámaras de Comercio indica, en términos referidos a la economía española en su conjunto, que la viabilidad de las empresas sin personal asalariado o con un número reducido de trabajadores es sensiblemente inferior a la de las empresas con mayor número de personal, tal y como se significa en el gráfico siguiente.

ESPERANZA DE VIDA DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

◆ Porcentaje de empresas de nueva creación que subsisten al cabo de 4 años:

- Total nacional: 53%.
- Por número de trabajadores asalariados:

Nº de asalariados en el momento de su creación	% Empresas subsistentes tras 4 años
Ninguno	49,2
Entre 1 y 5	62
Más de 5	75

Fuente: Cámaras de comercio para la Fundación INCYDE.

Especial referencia a la microempresa

Si bien estos datos están referidos a la totalidad de empresas sin discriminar por razón de su actividad, se ha de convenir nuevamente que, aunque el mercado de transportes tenga sus propias peculiaridades, difícilmente presentará características absolutamente distintas a las que, de manera tan marcada, identifican al conjunto de nuestra economía.

15. En todo caso, los propios datos del sector transporte parecen avalar lo que, con carácter general, señalaban los anteriores indicadores.

El 80% de las anotaciones de embargo que obran en el Registro General de Transportistas y de Empresas de Actividades Auxiliares y Complementarias del Transporte corresponde a empresas con menos de seis vehículos. Es decir que, a la hora de la verdad, es el empresario autónomo quien más habitualmente encuentra dificultades para hacer frente a sus deudas.

Por otra parte, no puede dejar de tenerse en cuenta el elevado número de empresarios autónomos que deciden abandonar el sector antes de alcanzar la edad de jubilación, tal y como indica el gráfico siguiente.

TRANSMISIÓN DE EMPRESAS CON UN SOLO VEHÍCULO (MDP-N)

Empresas con un solo vehículo que se han transmitido desde septiembre de 1999

Nº Autorizaciones que tenía el cedente	Nº autor. del adquirente después de la transmisión	Nº transmisiones	Total transmisiones
1	1	5.395	5.790
1	Más de 1 y menos de 6	335	
1	6 ó más	60	

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera.

- ✓ Nº de empresas titulares de una única autorización MDP-N en septiembre de 1999: **28.552**
- ✓ Nº de empresas titulares de una única autorización MDP-N que la han transmitido desde septiembre de 1999: **5.790 (20,27%)**
- ✓ Nº de esas transmisiones que se hicieron a favor de otra empresa que entraba al mercado con esa única autorización recién adquirida: **5.395 (93,17%)**

Como se puede apreciar, en el periodo examinado se han producido transmisiones por las que el empresario titular de una única autorización se desprendía de ésta en número equivalente a la quinta parte de las empresas de este tipo existentes en septiembre de 1999, y sólo en un 6,8% de los casos la autorización transmitida se ha integrado en otra empresa con mayor número de vehículos.

En el 93,2% de los casos la transmisión se ha realizado a favor de otra persona que previamente no era transportista y que entró al mercado a través de dicha adquisición.

Cabe concluir, así, que no es que esa porción de microempresarios que han transmitido su autorización en estos cuatro últimos años permanezcan en el sector tras una actuación positiva que les ha llevado a integrarse en una estructura superior, sino que, por el contrario, han abandonado la actividad (probablemente porque no encontraron en ésta la rentabilidad que esperaban o porque no han podido mantener el nivel de competitividad mínimo para resistir en el mercado), dando lugar a la entrada de un nuevo microempresario que, partiendo de idénticas condiciones que el que se ha ido, intentará desenvolverse en el ámbito del transporte con similares probabilidades de éxito.

Especial referencia a la microempresa

Los datos anteriores han venido a confirmarse mediante el análisis individualizado de la evolución que ha seguido cada uno de los empresarios que a fecha 1 de enero de 1999 tenían una sola autorización de ámbito nacional para vehículo pesado. De los 21.676 que entonces había, 5.363 ya no son titulares de autorizaciones de transporte en la actualidad ni se han integrado en estructuras mayores. Es decir que casi un 25% del total ha abandonado el sector en un período inferior a cinco años.

Si nos detenemos a examinar esta cuestión, cabe pensar si la tan traída y llevada resistencia de los microempresarios a las coyunturas adversas del mercado no obedece únicamente al anonimato de que los reviste la escasa entidad de su empresa.

Es cierto que el número de empresarios con un solo vehículo continúa siendo muy importante, aún cuando va descendiendo, pero no es siempre el mismo autónomo el que va detrás del volante.

Parece producirse, así, un juego pernicioso para todo el mercado en que un segmento significativo de las empresas que lo integran cambia frecuentemente de

manos, vía "traspaso", restando estabilidad a la oferta, una buena parte de la cual se sostiene en situación de precariedad y sin un período de permanencia en el mercado suficiente para establecer o contribuir a la consolidación de estrategias a medio o largo plazo.

16. Por otra parte, no pueden dejar de anotarse las dificultades de interlocución que estas microempresas encuentran al negociar tanto con sus proveedores como con sus clientes, entendiéndose por estos últimos quienes, en definitiva, les proporcionan la carga, llámense cargador, intermediario del transporte o flotista.

El proceso de concentración y crecimiento de quienes comercializan el transporte está siendo mucho más rápido que el de una buena parte de las pequeñas y medianas empresas transportistas. Los primeros son cada vez mayores que los segundos en términos relativos, lo que está agravando el mencionado desequilibrio en la negociación de las condiciones contractuales y propicia que los ingresos del transporte se distribuyan cada vez de manera más desigual, tal y como se desprende del informe elaborado por la revista "Transporte XXI" acerca de las quinientas empresas de mayor facturación en el sector.

FACTURACIÓN 2002

Concepto	Millones Euros	% del total
Facturación 500 empresas	12.277,61	100,00
Facturación 100 empresas	9.846,39	80,20
Facturación 50 empresas	8.691,41	70,79
Facturación 10 empresas	5.596,80	45,59

Fuente: "Top 500-2002" de Transporte XXI.

Como se puede apreciar, un reducido número de empresas acumula un porcentaje elevadísimo de la facturación total.

En la inmensa mayoría de los casos se trata de empresas que no tienen vehículos propios o que facturan mucho más transporte del que pueden realizar con su propia flota.

Especial referencia a la microempresa

Dicho de otra manera, podría entenderse que el coste de comercialización que soportan las pequeñas y medianas empresas transportistas es muy elevado y, probablemente, tienda a crecer progresivamente.

17. Cabría, como consecuencia de lo anterior, proponer las siguientes conclusiones en relación con la figura del empresario autónomo de transportes:

- ✓ El empresario autónomo presenta una productividad menor que la de los vehículos integrados en flotas mayores (rueda menos kilómetros y tiene mayores dificultades para amortizarlos; es razonable pensar que, incluso en aquellos casos en que el autónomo trabaja de forma estable para un flotista, éste prefiera privilegiar a sus propios vehículos en la distribución de cargas priorizando su amortización frente a la de los de sus colaboradores).
- ✓ El empresario autónomo no consigue alcanzar las economías de escala que obtienen las empresas de mayor tamaño (es cierto que aquéllos microempresarios que trabajan con carácter estable con un flotista se benefician en parte de los descuentos que éste obtiene de algunos de sus proveedores, pero es obvio que no en todos los conceptos y no en la misma proporción que el propio flotista).
- ✓ El reducido tamaño del empresario transportista autónomo frente al de la empresa que le proporciona la carga genera una situación de desequilibrio en la negociación mercantil que, habitualmente, hace que una buena parte de los beneficios y ventajas que aquél podría obtener de sus especiales regímenes fiscal y de la Seguridad Social, cuando no todos, se trasladan vía precio a ésta.

En resumen, cabe pensar que los posibles beneficios y ventajas competitivas que, hipotéticamente, pueden obtener los empresarios autónomos a través de los retornos del IVA y, en algunos casos, de una cotización a la Seguridad Social inferior a la de un conductor asalariado, probablemente no alcanzan a compensar su menor productividad, su incapacidad para conseguir economías de escala y su escasa capacidad de interlocución comercial.

Ello explicaría su situación de precariedad en el mercado que los empuja a ocupar una doble posición:

- ✓ Cuando, en el mejor de los casos, logran trabajar de forma estable para otra empresa transportista de mayor tamaño, mantienen un estatus cercano al de un trabajador por cuenta ajena de segunda categoría. No realizan, en la práctica, la dirección de una empresa transportista independiente sino que trabajan a las órdenes de este cliente estable, que es quien, a veces, adopta incluso decisiones de importancia capital respecto a la empresa de su colaborador. No obstante, son ellos quienes deben asumir todos los costes y riesgos relativos al medio de producción que utilizan, cubrir sus propias bajas y períodos vacacionales y, en general, se encuentran al margen de cualquiera de las protecciones que el Estatuto de los Trabajadores proporciona a los trabajadores por cuenta ajena.
- ✓ Se ven reducidos a una situación que pudiéramos calificar de lumpen-empresariado, en tanto que carecen, en la práctica, de una capacidad real de negociación con sus clientes. Este segundo aspecto no sólo resulta negativo para ellos mismos, sino para el conjunto del empresariado, en tanto que los sitúa como segundo escalón de la oferta que, inevitablemente, sirve de referencia para fijar el nivel medio de las condiciones de toda la contratación.

Aspectos comerciales

III. ASPECTOS COMERCIALES

18. Como se anunciaba en el apartado I de este informe, el crecimiento experimentado por la oferta de transportes desde septiembre de 1999 no ha generado una situación de desequilibrio entre oferta y demanda.

Es cierto, como allí se señalaba, que el número de empresas transportistas ha crecido en un 2,3% (1.615 empresas más que en septiembre de 1999) y, lo que es to-

davía más significativo, la flota de autorizaciones de transporte ha crecido en un 33,47% (49.712 vehículos pesados más).

Pero también es cierto, como se indica en el gráfico siguiente, que la media de kilómetros que ruedan los vehículos se ha mantenido prácticamente estable en torno a los 10.000 kilómetros mensuales, en el caso de los vehículos que realizan transporte interior, y de los 13.000, en el de los que realizan transporte internacional.

KILOMETRAJE MENSUAL MEDIO (MDP-N)

	2001	2002	2003 (hasta 1 de julio)
Nacional	10.186	9.901	9.970
Internacional	12.997	13.107	13.256

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Observatorio Social del Transporte por Carretera"

Así pues, parece que el crecimiento de la oferta se ha limitado a seguir un crecimiento paralelo de la demanda. La oferta ha crecido, pero ello no ha supuesto un descenso de trabajo para las empresas que operan en el mercado.

Esto parece indicar un crecimiento espectacular de la actividad de transporte en los últimos cuatro años (el número de vehículos pesados que prestan servicio ha aumentado en casi 50.000, sin que se reduzca el volumen de trabajo por unidad). Probablemente, muy pocos otros sectores de actividad económica han experimentado un crecimiento similar (bastante más del 30%) en nuestro país en tan corto período de tiempo.

En cualquier caso, el dato de kilómetros realizados resulta, por sí solo, muy positivo en términos absolutos. Di-

ficilmente podrían rodar más los vehículos cumpliendo la legislación sobre tiempos de conducción y descanso de los conductores.

19. Por cuanto se refiere a la estructura comercial del sector, un primer dato significativo viene representando, tal y como se indica en el gráfico siguiente, por el hecho de que un importante porcentaje de empresas transportistas mantiene relaciones estables con quien le proporciona la carga, ya se trate de un cargador directo, un intermediario o flotista o la propia cooperativa de la que, en su caso, forma parte el transportista, ya se base la estabilidad de la relación en un acuerdo exclusivo o preferencial.

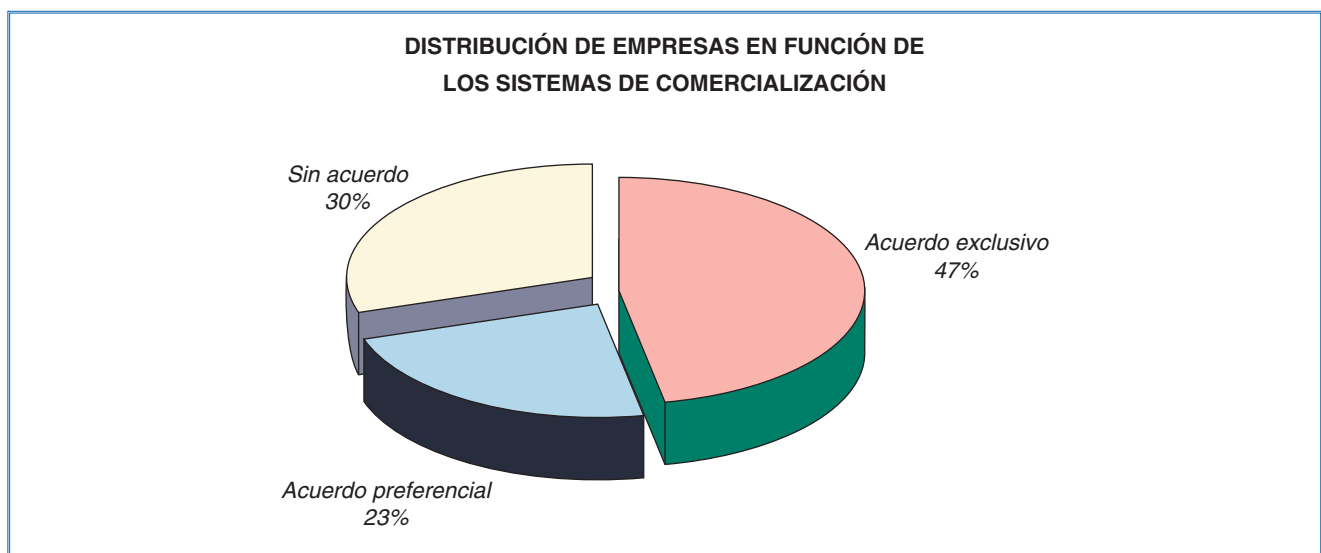
Aspectos comerciales

(Siguiendo los criterios establecidos por el "Estudio sobre los sistemas de comercialización de las empresas y operadores de transporte de mercancías por carretera", realizado por la Dirección General de Transportes por Carretera en el año 2002, hemos identificado como "acuerdo exclusivo o de exclusividad" entre un transpor-

tista y quién le proporciona la carga aquellos supuestos en que los envíos de éste representan la práctica totalidad de las cargas de salida que transporta aquél, y como "acuerdo preferencial" aquellos supuestos en que, si no la totalidad, dichos envíos sí representan una parte muy significativa de sus cargas de salida.)

ESTABILIDAD DE LAS RELACIONES COMERCIALES

EL 70% DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE TRABAJA BAJO FÓRMULAS DE COMERCIALIZACIÓN ESTABLES



Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Estudio sobre los sistemas de comercialización de las empresas y operadores de transporte de mercancías por carretera" (2002).

20. Si bien el dato anterior es muy positivo, en tanto que la estabilidad de las relaciones comerciales organiza el mercado y permite un desarrollo fluido de la actividad, la situación es mejorable, puesto que, como se indi-

ca en el gráfico siguiente, la mayor parte de estas relaciones estables únicamente garantizan los viajes de salida y no los de retorno.

Aspectos comerciales

LOS ACUERDOS, EN GENERAL, SÓLO GARANTIZAN UN TRAYECTO

TRAYECTOS GARANTIZADOS POR LOS CONTRATOS					
EMPRESAS CON ACUERDOS EXCLUSIVOS					
	TOTAL	IDA Y VUELTA	SOLO UN TRAYECTO	UN TRAYECTO O LOS DOS	
	TOTAL	1290	31%	59%	10%
TAMAÑO DE EMPRESA	UNA	858	33%	57%	9%
	DE 2 A 5	325	26%	52%	12%
	DE 6 A 20	64	17%	72%	11%
	MÁS DE 20	13	23%	68%	8%
ÁMBITO DE TRANSPORTE	COMARCAL	118	14%	79%	8%
	LOCAL	143	13%	81%	6%
	PESADO NACIONAL	823	34%	55%	11%
	INTERNACIONAL	176	40%	49%	11%
EMPRESAS CON ACUERDOS PREFERENCIALES					
	TOTAL	IDA Y VUELTA	SOLO UN TRAYECTO	UN TRAYECTO O LOS DOS	
	TOTAL	600	14%	79%	7%
TAMAÑO DE EMPRESA	UNA	322	16%	77%	7%
	DE 2 A 5	200	13%	82%	5%
	DE 6 A 20	66	8%	83%	9%
	MÁS DE 20	12	25%	75%	0%
ÁMBITO DE TRANSPORTE	COMARCAL	100	5%	92%	3%
	LOCAL	82	13%	80%	6%
	PESADO NACIONAL	333	14%	79%	8%
	INTERNACIONAL	85	27%	69%	4%
EMPRESAS CON ACUERDOS NO ESTABLES					
	TOTAL	IDA Y VUELTA	SOLO UN TRAYECTO	UN TRAYECTO O LOS DOS	
	TOTAL	794	11%	89%	6%
TAMAÑO DE EMPRESA	UNA	471	9%	85%	6%
	DE 2 A 5	282	14%	78%	7%
	DE 6 A 20	38	3%	97%	0%
	MÁS DE 20	3	0%	67%	33%
ÁMBITO DE TRANSPORTE	COMARCAL	156	6%	89%	4%
	LOCAL	144	11%	85%	3%
	PESADO NACIONAL	373	12%	82%	6%
	INTERNACIONAL	121	10%	79%	12%

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Estudio sobre los sistemas de comercialización de las empresas y operadores de transporte de mercancías por carretera" (2002).

No obstante, se puede apreciar que los casos en que el transportista tiene garantizado el retorno aumentan conforme aumenta la intensidad de su relación con quien le proporciona la carga.

21. Mayoritariamente, estas relaciones estables se basan en acuerdos puramente verbales. Únicamente en el caso de las empresas transportistas de mayor volumen (20 o

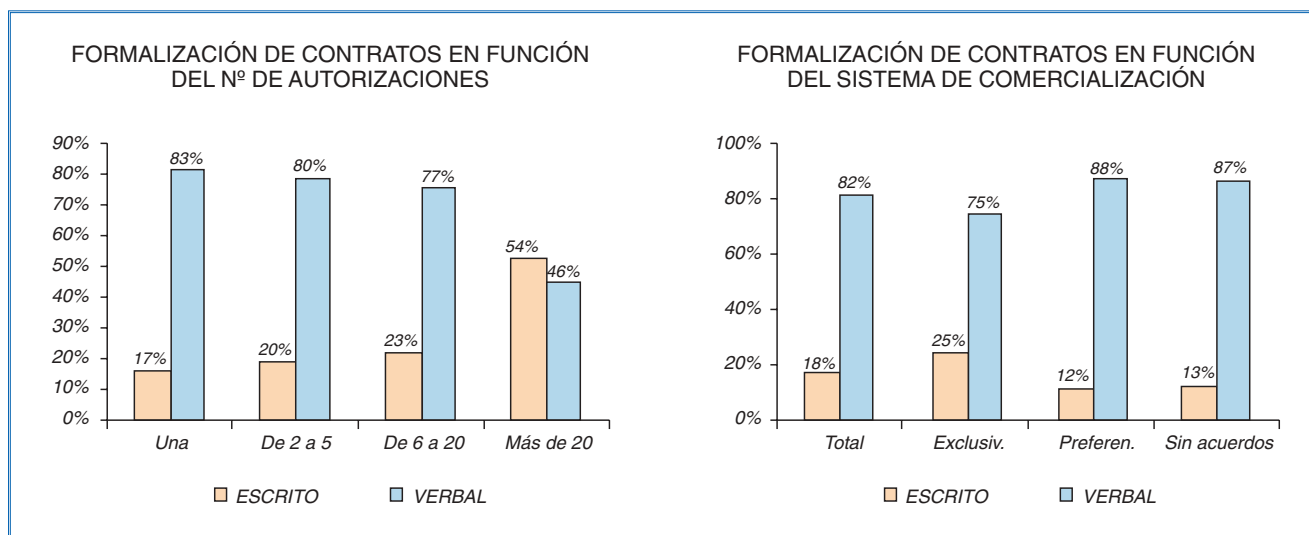
más autorizaciones) y, consecuentemente, con mayor capacidad de interlocución, la formalización escrita del contrato de duración continuada es significativa.

En consonancia con la falta de formalización del contrato, en la inmensa mayoría de los supuestos la duración del acuerdo no queda determinada en el momento de iniciarse la relación mercantil entre el transportista y su cliente.

Aspectos comerciales

PARA UNA GRAN MAYORÍA DE LAS EMPRESAS, LA ANTIGÜEDAD DE LOS ACUERDOS ES SUPERIOR A 5 AÑOS

- ◆ Prácticamente la totalidad de los acuerdos (en torno al 95%) son de duración **INDETERMINADA**.
- ◆ La formalización de los contratos es de **CARÁCTER VERBAL MAYORITARIAMENTE**.



Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Estudio sobre los sistemas de comercialización de las empresas y operadores de transporte de mercancías por carretera" (2002).

Sin embargo, esta falta de formalización del contrato no parece afectar a la estabilidad temporal de las relaciones que, tal y como se indica en el gráfico anterior, en una gran mayoría de los acuerdos actualmente existentes tiene una antigüedad superior a cinco años.

22. A pesar de que en la mayor parte de los casos los contratos de transporte, como hemos visto, no contemplan trayectos de ida y vuelta, el reducido volumen de recorridos en vacío que realiza nuestra flota de transporte, señalado para el caso de carga general en el gráfico siguiente, permite hablar de una situación de casi plena ocupación de los vehículos.

CARGA GENERAL: RETORNO EN VACÍO

RETORNOS EN VACÍO	
AMBITO NACIONAL	10%
AMBITO INTERNACIONAL	8%

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Estudio sobre los sistemas de comercialización de las empresas y operadores de transporte de mercancías por carretera" (2002).

Si ponemos este dato en relación con el que ya examinamos acerca de la media de kilómetros que realizan mensualmente los vehículos, no cabe sino concluir que la situación del mercado, en cuanto a volumen de acti-

vidad, es muy buena. Se realizan muchos kilómetros y casi todos con carga. Y, en cualquier caso, permite afirmar que no existe exceso de oferta.

Aspectos comerciales

23. Existe, no obstante, un riesgo cuando la estabilidad de las relaciones implica que el transportista tiene un único cliente. A partir de ese momento, evidentemente, su suerte corre pareja a la de éste.

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, el volumen de la facturación de los transportistas a esos clientes con los que mantienen una relación estable suele suponer una parte determinante de sus ingresos y, consecuentemente, de su subsistencia.

LOS ACUERDOS EN EXCLUSIVIDAD SUPONEN EL 90% DE LA FACTURACION, FRENTE AL 75% QUE SUPONEN LOS PREFERENCIALES

- ◆ Existe una relación inversa entre el tamaño de empresa y el porcentaje de facturación que suponen los acuerdos.
- ◆ En los acuerdos preferenciales, los ámbitos nacional e internacional presentan un menor porcentaje sobre facturación. En los acuerdos exclusivos, el menor porcentaje se da en el ámbito nacional.

% SOBRE FACTURACIÓN TOTAL DE LOS ACUERDOS DE EXCLUSIVIDAD					
	TOTAL	COMARCAL	LOCAL	PESADO NACIONAL	INTERNACIONAL
TOTAL	90%	94%	91%	89%	92%
UNA	94%	94%	96%	93%	96%
DE 2 A 5	86%	94%	90%	85%	90%
DE 6 A 20	72%	83%	41%	78%	62%
MAS DE 20	50%	0%	0%	51%	48%

% SOBRE FACTURACIÓN TOTAL DE LOS ACUERDOS PREFERENCIALES					
	TOTAL	COMARCAL	LOCAL	PESADO NACIONAL	INTERNACIONAL
TOTAL	75%	80%	84%	72%	73%
UNA	78%	80%	89%	71%	86%
DE 2 A 5	73%	80%	79%	75%	53%
DE 6 A 20	73%	77%	70%	71%	77%
MAS DE 20	65%	0%	0%	63%	85%

Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Estudio sobre los sistemas de comercialización de las empresas y operadores de transporte de mercancías por carretera" (2002).

Como es lógico, las empresas de más tamaño tienen mayor capacidad para diversificar su riesgo atendiendo a distintos clientes, de tal forma que los ingresos que perciben de cada uno de ellos tienen menor peso porcentual sobre su total facturación.

Por el contrario las empresas de menor tamaño se ven obligadas a poner todos los huevos en una misma cesta. Para las empresas con un solo vehículo, un único cliente representa el 94% de su total facturación, cuando existe acuerdo de exclusividad, y un 78%, cuando el acuerdo es preferencial. Ello vuelve a evidenciar la

relación cuasilaboral que estos empresarios autónomos mantienen con quien les proporciona las cargas.

24. En el gráfico siguiente se resumen las respuestas dadas por los transportistas acerca de si podrían atender una mayor demanda de transporte sin aumentar la flota de que actualmente disponen, pregunta incluida en la encuesta que incorporaba el "Estudio sobre los sistemas de comercialización de las empresas y operadores de transporte de mercancías por carretera", realizado por la Dirección General de Transportes por Carretera en el año 2002.

Aspectos comerciales

LA MAYORÍA DE LAS EMPRESAS OPINA QUE NO PODRÍAN REALIZAR MÁS KILÓMETROS EN CARGA

- ◆ Las empresas con acuerdos preferenciales son las que en mayor proporción creen que podrían realizar más kms. en carga, así como las que trabajan en el ámbito nacional.
- ◆ Por tamaño de empresa, son las de mayor dimensión las que creen que existe posibilidad de incrementar sus recorridos en carga.

% DE EMPRESAS QUE OPINAN QUE PODRIAN REALIZAR MAS KM EN CARGA

		EXCLUSIVOS	PREFERENCIALES	NO ESTABLES
TAMAÑO	UNA	28%	32%	27%
	DE 2 A 5	32%	36%	32%
	DE 6 A 20	27%	33%	32%
	MÁS DE 20	23%	42%	33%
	TOTAL	29%	34%	29%
ÁMBITO	COMARCAL	26%	33%	24%
	LOCAL	24%	15%	22%
	PESADO NACIONAL	31%	39%	32%
	INTERNACIONAL	24%	31%	31%

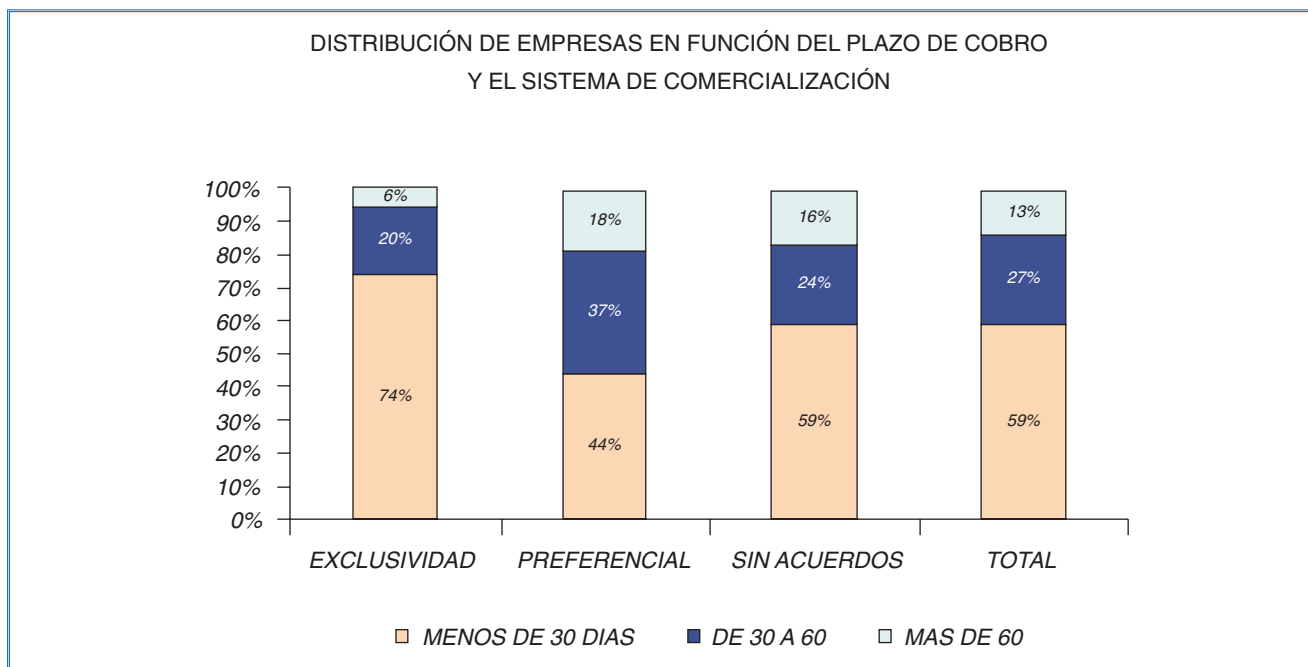
Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Estudio sobre los sistemas de comercialización de las empresas y operadores de transporte de mercancías por carretera" (2002).

Como se puede apreciar, un 70% de las empresas considera que sólo podría atender una mayor demanda aumentado su actual capacidad de transporte.

Nuevamente encontramos aquí un dato que, incluso desde una visión subjetiva, confirma la inexistencia de exceso de oferta en el mercado.

25. Por cuanto se refiere al plazo en que los transportistas vienen cobrando sus servicios, los datos, sin ser excelentes, tampoco pueden considerarse como marcadamente malos, tal y como puede apreciarse en el gráfico siguiente:

Aspectos comerciales



Fuente: Dirección General de Transportes por Carretera "Estudio sobre los sistemas de comercialización de las empresas y operadores de transporte de mercancías por carretera" (2002).

El 59% de las empresas cobran en un plazo igual o inferior a los 30 días, contados desde la presentación de factura, y únicamente el 13% viene cobrando en plazos superiores a 60 días.

Si se tiene en cuenta que, como hemos visto, una buena parte de nuestras empresas mantiene relaciones de mucha estabilidad con alguno o algunos de sus clientes, los cuales, además, representan una parte muy importante de su total facturación, no puede considerarse que estos plazos de cobro resulten excesivos, aunque sí mejorables.

No obstante, aunque se trata de un dato no suficientemente contrastado, en el sector se continúa afirmando que el nivel de precios no ha mejorado de manera ostensible en los últimos años y, en ningún caso, al nivel en que han evolucionado los costes del transporte.

Es decir, que a pesar de la buena coyuntura, quizá la mejor que ha atravesado el sector del transporte desde los años sesenta, las empresas transportistas no han logrado mejorar decisivamente su capacidad de negociación con el cliente, lo que parece avalar la idea de una deficiente estructuración de la oferta.

Conclusiones

IV. CONCLUSIONES

Como consecuencia de todo lo anterior, cabría extraer las siguientes conclusiones de carácter general:

1. La coyuntura que está atravesando el mercado de transportes es excepcionalmente buena, con un índice de crecimiento poco frecuente.
2. No existe exceso de oferta en el mercado.
3. No obstante lo anterior, las empresas transportistas no han logrado mejorar decisivamente su nivel de interlocución con sus clientes.
4. Si las causas no pueden encontrarse en el exceso de oferta, estas dificultades que encuentra el transportista en la negociación y la propia opacidad del mercado deben atribuirse, fundamentalmente, a una deficiente estructura de la oferta de transporte, basada todavía en empresas de tamaño insuficiente.
5. La existencia de microempresas de transporte no sólo no es mala sino que resulta imprescindible para dar flexibilidad al mercado, permitiéndole funcionar con fluidez en las puntas de demanda y atendiendo demandas cuyo volumen no permitiría una explotación rentable para flotas superiores.
6. Así pues, la microempresa es positiva para el mercado cuando atiende aquella parcela de actividad para la que resulta más eficaz. Sin embargo, cuando el número de microempresas que opera es excesivo en relación con dicha parcela de actividad, tienden a convertirse en una oferta de mano de obra asalariada de segunda categoría, aunque sin perder su significación como empresariado de segundo nivel que compite en relación con todo tipo de demanda desde una posición marginal (lumpen-empresariado), incidiendo negativamente sobre el nivel medio de las condiciones de contratación.
7. No existe en nuestro mercado un exceso de oferta, aunque sí un exceso de microempresas sin conexiones de colaboración entre sí.
8. La aproximación del número de microempresas a aquél que efectivamente requiere el mercado, permitiría no sólo una mejora de las condiciones generales de éste, sino de los propios microempresarios que continuasen operando como tales, en tanto que ya no resultarían excesivos para atender aquellas demandas y coyunturas de transporte respecto de las que son auténticamente eficaces.
9. Nuestra oferta de transportes está evolucionando en la dirección adecuada. Se está reduciendo el peso de la microempresa sobre el conjunto de la oferta y está aumentando el número y el tamaño de las empresas mayores.
10. No obstante, convendría acelerar el proceso de redimensionamiento de las empresas y reestructuración de la oferta, lo cual sólo podrá conseguirse a través de una adecuada política empresarial de concentraciones o, en su caso, de esquemas sólidos de cooperación ínter empresarial que permitan a un conjunto de pequeñas y medianas empresas actuar como una sola frente a proveedores y clientes e, incluso, armonizar su gestión, dentro de la multiplicidad de posibilidades que contempla nuestro ordenamiento jurídico.
11. Toda vez que la coyuntura, al menos en términos de volumen de actividad, resulta favorable, no sería bueno dejarla pasar por Administraciones y órganos de representación sectorial sin impulsar en lo posible el mayor número de actuaciones tendentes a una correcta reestructuración del sector, lo que, inexcusablemente, pasa por la correcta interpretación de su realidad actual y el consecuente abandono de lugares comunes que pueden haber sido ciertos en otro momento y ya no lo son, para, así, lograr la máxima efectividad y homogeneidad de los mensajes y el acierto de las medidas adoptadas. Tan negativa puede ser la precipitación, como la irresolución que impida adoptar en coyunturas favorables las decisiones que nos permitirían afrontar las que no lo sean tanto desde una mayor fortaleza.





MINISTERIO
DE FOMENTO

CENTRO
DE PUBLICACIONES