



MINISTERIO
DE FOMENTO

SITUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS DE TRANSPORTE POR CARRETERA DURANTE EL PERÍODO 2003-2005



Resumen Ejecutivo

2 de Julio, 2007

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

1.1. MARCO DEL ESTUDIO	1
1.2. MUESTRA ANALIZADA	2
1.3. RATIOS ECONÓMICOS	5

2. ANÁLISIS GLOBAL: VIAJEROS Y MERCANCÍAS

2.1. ANÁLISIS GENERAL	6
-----------------------	---

3. VIAJEROS

3.1. INTRODUCCIÓN	14
3.2. ANÁLISIS SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL	16
3.3. ANÁLISIS SEGÚN LA ESPECIALIDAD DEL TRANSPORTE	20

4. MERCANCÍAS

4.1. INTRODUCCIÓN	24
4.2. ANÁLISIS SEGÚN LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL	30
4.3. ANÁLISIS SEGÚN EL ÁMBITO GEOGRÁFICO	34
4.4. ANÁLISIS SEGÚN EL GRADO DE INTERMEDIACIÓN	38
4.5. ANÁLISIS SEGÚN LA ESPECIALIDAD DEL TRANSPORTE	42
4.6 ANÁLISIS DEL GRADO DE SUBCONTRATACIÓN	46

5. ANÁLISIS COMPARATIVO CON ESTUDIOS ANTERIORES

5.1. ANÁLISIS GENERAL	51
-----------------------	----

CAPITULO 1

INTRODUCCION

INTRODUCCIÓN DEL PRESENTE ESTUDIO

- Este estudio tiene como objetivo analizar los **principales aspectos económico-financieros de las empresas españolas de transporte por carretera en el periodo 2003 – 2005** y así obtener un diagnóstico preciso de la salud financiera tanto de las empresas de transporte de mercancías como para las empresas de transporte de viajeros.
- Debe señalarse que, como se exponía en la propuesta realizada por SPIM en la convocatoria de dicho estudio, y de acuerdo con la Dirección del Estudio, se han realizado los diversos análisis evolutivos del mismo para el periodo 2000-2005. La razón se centra, para la nueva muestra de empresas utilizadas, en conocer la **evolución del crecimiento de parámetros analizados en estos 5 años**, al haberse producido a finales del año 1999, por el efecto de la Orden Ministerial del 25 de agosto de 1999 sobre el régimen de autorizaciones, modificada por los cambios introducidos en el ROTT en el año 2007 desarrollados por la Orden Ministerial del 20 de Marzo de 2007, un importante proceso de liberalización del transporte de mercancías, que hacia más interesante el análisis del periodo 2000/2005, que únicamente el periodo 2003/2005.
- No obstante, en todos los casos se contempla el análisis del periodo 2003/2005, que da nombre al estudio pero con la ampliación del periodo citado, que ha supuesto un importante trabajo complementario, pero enriquece el resultado del estudio. Los datos no evolutivos analizados, se centran al periodo señalado en este estudio 2003-2005.
- Uno de los aspectos importantes de este documento, se refiere al alto grado de continuidad que éste tiene respecto a otros estudios previos realizados por el Ministerio de Fomento, sobre todo (por el tamaño de la muestra) el realizado para el periodo 1998-2002.
- Para efectuar el estudio, se decidió mantener la muestra de empresas utilizada en el estudio anterior “Situación Económica Financiera de las empresas españolas de Transporte por Carretera durante el periodo 1998-2002”, sustituyendo aquellas empresas que en el estudio anterior no tuvieran datos en alguno de los años (1.338 empresas; a pesar de esta sustitución todavía existen en la muestra empresas activas que no se han podido clasificar debido tanto al retraso de las empresas en depositar sus cuentas en el registro mercantil como al no incluir en el depósito de sus cuentas el dato de ingresos de explotación pero si otras partidas).
- La muestra considerada es muy significativa respecto al universo de las empresas de transporte. En el caso de las empresas de transporte de mercancías por carretera, la muestra representa el 4%, mientras que en el transporte de pasajeros comprende el 27% del total de empresas.

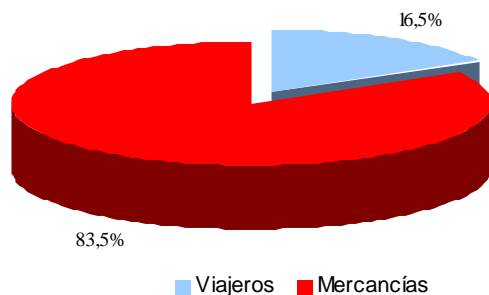
REPRESENTATIVIDAD DE LA MUESTRA RESPECTO AÑO 2005

TOTAL		MERCANCÍAS . S. PUBLICO		VIAJEROS. S. PUBLICO	
UNIVERSO	MUESTRA	UNIVERSO	MUESTRA	UNIVERSO	MUESTRA
132.933	6.618	126.172	5.524	4.115	1.094

MUESTRA CONSIDERADA

- Los criterios considerados para la selección de la muestra en el anterior estudio, y por tanto, criterios que se cumplen en el presente son:
 - ✓ La **inscripción en el Registro de Empresas** de la Dirección General de Transportes por Carretera del Ministerio de Fomento, siendo **empresas nacionales de transporte público**.
 - ✓ El **depósito de las cuentas anuales en el Registro Mercantil**.
- Por tanto quedan excluidos del análisis:
 - ✓ Se excluyen a las **empresas individuales y a los autónomos** que carecen de la condición jurídica de sociedad mercantil.
 - ✓ No se consideran a las **empresas de transporte privado por carretera**.
- La muestra comprende a **6.618 empresas** de las cuales **1.094 empresas** corresponden al transporte de viajeros (16,5%) y **5.524 empresas** se dedican al transporte de mercancías (83,5%).

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR SECTOR 2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

- Para realizar un análisis preciso de la situación económico - financiera de las empresas españolas, se ha clasificado la muestra en 4 segmentos de acuerdo al volumen de facturación.

EMPRESAS	FACTURACION ANUAL (EUROS)
GRANDES	> 6 Millones de €
MEDIANAS	> 2 Millones de € a 6 Millones de €
PEQUEÑAS	> 200.000 € a 2 Millones de €
MUY PEQUEÑAS	< 200.000 €
S/C	Sin datos de ingresos de explotación

- Hay que tener en cuenta que se han considerado a las empresas **declaradas absorbidas, disueltas, extinguidas, inactivas, en quiebra, en suspensión de pagos, quita y espera** con el fin de considerarse el fenómeno natural de la desaparición de empresas.
- También hay que recordar que **existen algunas empresas activas que por razones desconocidas todavía no han depositado sus cuentas en los últimos años**. Una de las causas puede ser que a muchas empresas de transporte se les haya sido denegado por algún error u omisión el depósito de las cuentas.

Empresas en 2005	Viajeros		Mercancías		Total	
	Número	(%)	Número	(%)	Número	(%)
Activa (información completa)	971	88,8%	4.792	86,7%	5.763	87,1%
Activa (información incompleta)	52	4,8%	197	3,6%	249	3,8%
Absorbida	4	0,4%	23	0,4%	27	0,4%
Disuelta	4	0,4%	54	1,0%	58	0,9%
Extinguida	52	4,8%	278	5,0%	330	5,0%
Inactiva	9	0,8%	122	2,2%	131	2,0%
Quiebra	0	0,0%	15	0,3%	15	0,2%
Quita y espera	0	0,0%	15	0,3%	15	0,2%
Suspensión de pagos	0	0,0%	6	0,1%	6	0,1%
Sin Clasificar	2	0,2%	22	0,4%	24	0,4%
Total Empresas	1.094	100,0%	5.524	100,0%	6.618	100,0%
Reducción de la Muestra	123	99,112	732	99,13	855	99,13

CLASIFICACION DE LA MUESTRA: DIMENSION EMPRESARIAL. AÑO 2005

La muestra de empresas para el 2005 tiene un total de 6.618 empresas, sin embargo 809 empresas están sin clasificar, es decir que se encuentran en proceso de cierre o quiebra o bien todavía no han depositado las cuentas en el Registro.

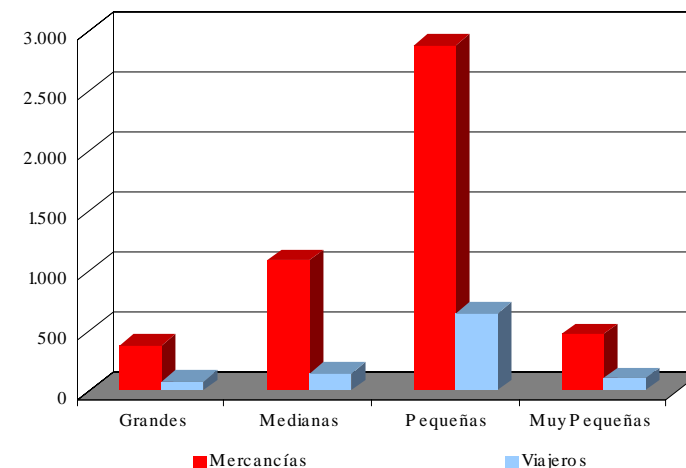
✓ La facturación de las empresas grandes ascendió a un total de 10.528 MME€, las empresas medianas obtuvieron unos ingresos de 4.152 MME€; en cambio las empresas pequeñas y muy pequeñas en conjunto sólo alcanzaron a 3.086 MME€. Así, se confirma que la facturación del sector es generada principalmente por empresas medianas y grandes.

✓ En cuanto a la cantidad de empresas por tamaño, los datos analizados indican que las empresas pequeñas y muy pequeñas son 4.110 (62% del total), seguidas por las empresas medianas con 1.241 empresas (19% del total). La situación en las empresas de viajeros es muy parecida puesto que 749 empresas (11% del total) corresponden a empresas pequeñas y muy pequeñas y sólo 81 a las empresas grandes (1% del total). En el caso del transporte de mercancías las empresas pequeñas y muy pequeñas ascienden a 3.361 (51% del total) y las grandes a 377 (6% del total).

✓ Se debe mencionar el hecho de que se produce en algunos casos una **duplicidad de las facturaciones** debido a la subcontratación. Las empresas grandes suelen subcontratar otras empresas de dimensión más pequeña. Por tanto, contablemente se computa más de una vez la misma facturación por un sólo servicio.

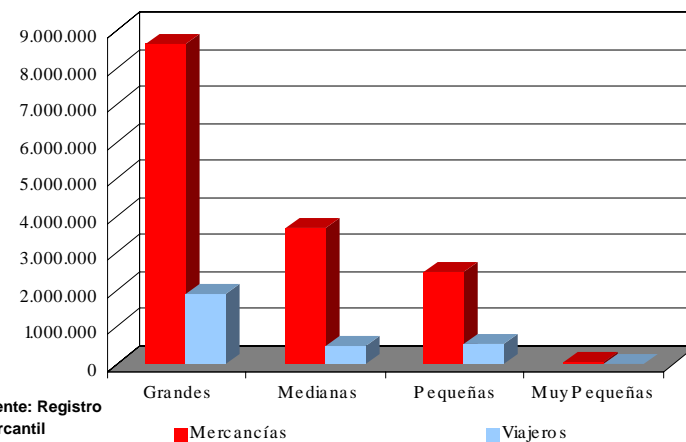
Año 2005	Muy Pequeñas		Pequeñas		Medianas		Grandes		Sin Clasificar	
	Nº	(%)	Nº	(%)	Nº	(%)	Nº	(%)	Nº	%
Viajeros										
Número de Empresas	105	1,6%	644	10%	149	2%	81	1%	115	14%
Facturación (Miles de €)	11.348	0,1%	533.321	3%	472.980	3%	1.885.830	11%	-	-
Mercancías										
Número de Empresas	474	7,2%	2.887	44%	1.092	17%	377	6%	694	86%
Facturación (Miles de €)	46.468	0,3%	2.495.625	14%	3.679.531	21%	8.642.969	49%	-	-
TOTAL										
Número de Empresas	579	8,7%	3.531	53,4%	1.241	18,8%	458	6,9%	809	100%
Facturación (Miles de €)	57.816	0,3%	3.028.946	17%	4.152.511	23%	10.528.799	59%	-	-

CLASIFICACIÓN POR DIMENSIÓN 2005. Nº de Empresas



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

CLASIFICACIÓN POR FACTURACION 2005. Miles de Euros



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Nota: No se han incluido en los gráficos las empresas no clasificadas

CLASIFICACION DE LA MUESTRA: ESPECIALIDADES AÑO 2005

- Para realizar un estudio más detallado de la situación económica financiera de las empresas de transporte por carretera, la muestra fue dividida en subsectores de actividad homogéneos.
- En el transporte de viajeros se segmenta en tres especialidades: regular/discrecional, discrecional y urbano, destacando el transporte Regular/Discrecional tanto en términos de facturación (55,8%) como en número de empresas (58,5%).
- La muestra en el transporte de mercancías por carretera fue segmentada por **ámbito geográfico, grado de intermediación y especialidad:**
 - ✓ **Ámbito Geográfico:** nacional, internacional, nacional/ internacional y sin clasificar
 - ✓ **Intermediación:** operador de transporte, operador de transporte/ transportista, transportista y otros sin clasificar.
 - ✓ **Especialidad:** carga general, contenedores, cisternas, frigorífico, grupaje, mudanzas, paquetería/mensajería (pequeños envíos), portavehículos, transportes especiales, Grúas, volquetes, transitarios y otros.
 - ✓ **Tipo de vehículo:** pesados, pesados/ligeros y ligeros
- En la segmentación de la muestra para el transporte de mercancías, se incluyó la categoría "Sin Clasificar" la cual representa a las empresas que no pudieron ser agrupadas en los segmentos específicos. Este hecho redujo sustancialmente el número de empresas estudiadas en el análisis por especialidad aunque la importancia de la muestra no se vio afectada.
- En el caso de las mercancías, debe considerarse que un elevado número de empresas realiza actividades en múltiples ámbitos geográficos, en varias especialidades, y puede ser al mismo tiempo operador y transportista, e incluso poseer vehículos pesados y ligeros
- En los viajeros, se aglutina Regular y Discrecional por cuanto las empresas titulares de concesiones de líneas regulares, las realizan al amparo de autorizaciones discrecionales que les permite hacer este tipo de servicios.

Facturación y Dimensión Empresarial. Año 2005

Muestra 2005	Facturación		Dimensión	
	Miles de €	(%)	Número	(%)
Viajeros				
Especialidad	2.903.479	100,0%	1.094	100,0%
Regular / Discrecional	1.620.004	55,8%	640,00	58,5%
Discrecional	554.698	19,1%	399,00	36,5%
Urbano	728.777	25,1%	55,00	5,0%
Mercancías				
Ámbito Geográfico	14.864.593	100,0%	5.524	100,0%
Nacional	5.264.671	35,4%	1.922	34,8%
Internacional	4.103.463	27,6%	1.471	26,6%
Nacional / Internacional	1.796.589	12,1%	657	11,9%
Sin Clasificar	3.699.870	24,9%	1.474	26,7%
Intermediación	14.864.593	100,0%	5.524	100,0%
Operador de Transporte	2.041.065	13,7%	322	5,8%
Op Tpte / Transportista	7.200.613	48,4%	1.082	19,6%
Transportista	5.220.031	35,1%	3.543	64,1%
Sin Clasificar	402.884	2,7%	577	10,4%
Especialidad	14.864.593	100,0%	5.524	100,0%
Carga General	2.420.961	16,3%	295	5,3%
Contenedores	171.798	1,2%	47	0,9%
Cisternas	764.203	5,1%	141	2,6%
Frigoríficos	1.113.736	7,5%	227	4,1%
Grupaje	836.570	5,6%	47	0,9%
Mudanzas	138.221	0,9%	96	1,7%
Paquetería y Mensajería	1.813.063	12,2%	150	2,7%
Portavehículos	855.370	5,8%	20	0,4%
Transportes Especiales	596.318	4,0%	110	2,0%
Grúas	93.296	0,6%	81	1,5%
Volquetes	367.087	2,5%	80	1,4%
Transitarios	769.524	5,2%	79	1,4%
Sin Clasificar (*)	4.924.446	33,1%	4.151	75,1%
Tipo de Vehículo	14.864.593	100,0%	5.524	100,0%
Pesados	9.842.091,00	66,2%	4.180	75,7%
Pesados/Ligeros	3.866.177,00	26,0%	995	18,0%
Ligeros	1.156.325,00	7,8%	349	6,3%

(*) Mayoritariamente pequeñas y muy pequeñas

ANÁLISIS SECTORIAL Y ECONÓMICO - FINANCIERO

Análisis Sectorial: Comprende el perfil de sector y el perfil de las empresas del sector

Perfil del Sector

- ✓ Ingresos de explotación.
- ✓ Número de empresas del sector
- ✓ Número de empleados del sector
- ✓ Estructura por N° de empresas
- ✓ Estructura por N° de empleados
- ✓ Índices de Concentración

Perfil de las empresas

- ✓ Facturación media por tipo de empresa.
- ✓ Número medio de empleados por empresa
- ✓ Facturación por empleado
- ✓ Gastos de personal por empleado

Análisis Económico – Financiero: Abarca las cuentas económicas, los ratios más importantes y los costos

Análisis de Cuentas Económicas

- ✓ Balance General
- ✓ Estado de Pérdidas y Ganancias
- ✓ Análisis de Costes

Ratios de Balance

- ✓ Ratios de Liquidez
- ✓ Ratios de Solvencia
- ✓ Ratios de Endeudamiento

Ratios Cuenta de Resultados

- ✓ EBITDA sobre ventas y Cash Flow sobre ventas
- ✓ Resultado de Actividades Ordinarias sobre Ventas
- ✓ Rentabilidad sobre ventas (ROS)
- ✓ Rentabilidad sobre activos (ROA)
- ✓ Rentabilidad Sobre Fondos Propios (ROE)

Ratios Operativos

- ✓ Rotación del activo fijo
- ✓ Cobertura del Inmovilizado
- ✓ Periodo Medio de Pago
- ✓ Periodo Medio de Cobro

Análisis de Costes

- ✓ Estructura de Costes
- ✓ Evolución de Costes

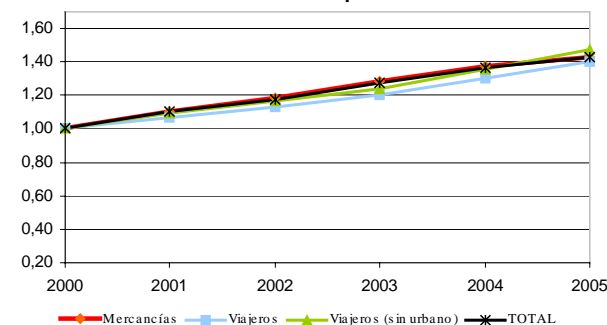
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS GLOBAL: VIAJEROS Y MERCANCÍAS

2.1 Análisis General

Perfil del Sector: Evolución de la Facturación

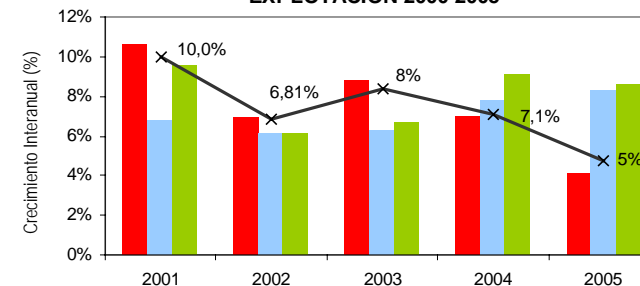
- A continuación se va a analizar los resultados del sector de transporte por carretera tanto para viajeros y mercancías a lo largo del periodo 2000-2005.
- El análisis de sector del transporte de viajeros se presenta desglosado en dos: **uno incluyendo el transporte urbano y otro sin incluir este tipo de transporte**, debido a las peculiaridades del mismo (predominio de empresas públicas y en general sujeto a subvenciones). Los datos medios que se muestra incluyen todo el transporte (mercancías y viajeros incluyendo transporte urbano).
- La **evolución de los ingresos de explotación** del sector (viajeros y mercancías) muestra una **evolución creciente**, creciendo un 36% en el 2004 y un 43% en el 2005 respecto de los datos del 2000.
- A pesar de la evolución positiva de los ingresos de explotación se puede observar un **descenso continuado durante el periodo 2003-2005 de las tasas de crecimiento interanual**, pasando de un crecimiento del 10% del 2000 al 2001 a un crecimiento del 5% del 2004 al 2005.
- Respecto a los distintos sectores se observa que el **sector del transporte de mercancías** ha tenido en el 2005 un crecimiento del 43% en el volumen de los ingresos de explotación respecto del 2000, pero al igual que el conjunto del sector las **tasas de crecimiento interanuales han descendido durante el periodo**, pasando de un crecimiento del 10,6% del 2000 al 2001 a un crecimiento del 4 % del 2004 al 2005.
- En cuanto al sector del transporte de viajeros ha tenido en el 2005 un crecimiento del 40,6% en el volumen de los ingresos de explotación respecto del 2000 (un 47% si no se incluye el transporte urbano). Las **tasas de crecimiento interanuales han aumentado durante el periodo**, pasando de un crecimiento del 6,75% del 2000 al 2001 (9,55% sin transporte urbano) a un crecimiento del 8,3% del 2004 al 2005 (8,6% sin transporte urbano).
- Como se puede observar la evolución del sector de mercancías no ha seguido una evolución acorde con la del PIB, en cambio la de viajeros tiene una mayor semejanza.

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN.
Evolución Respecto a 2000



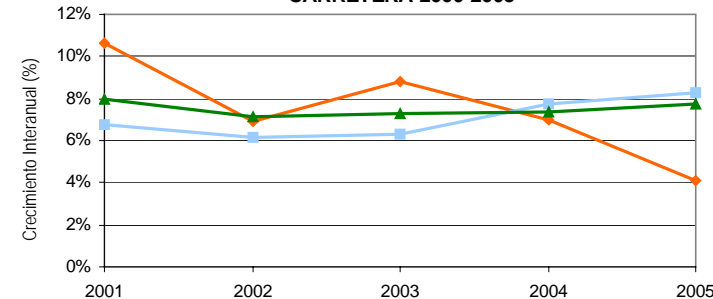
Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

CRECIMIENTO INTERANUAL DE LOS INGRESOS DE EXPLOTACIÓN 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

EVOLUCIÓN SECTORES DE TRANSPORTE POR CARRETERA 2000-2005

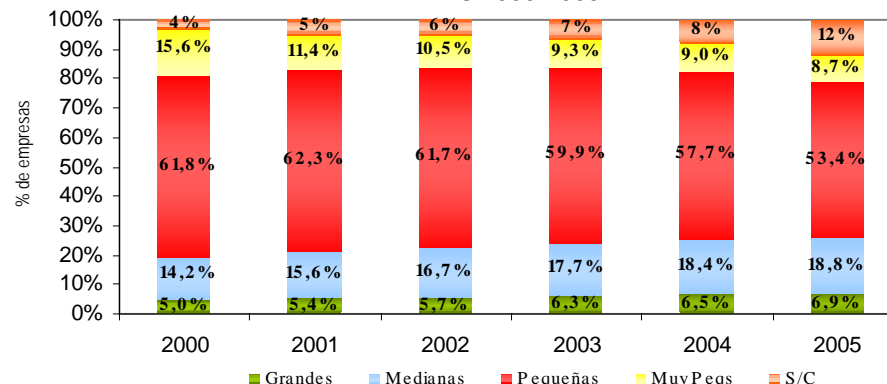


Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Perfil del Sector: Estructura Empresarial

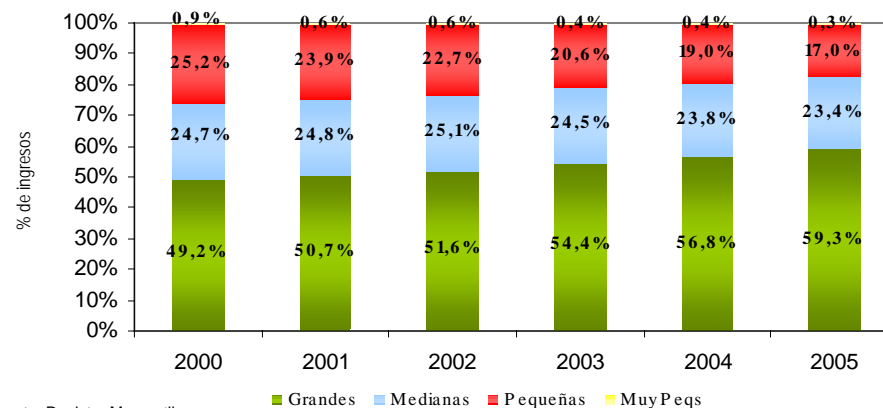
- Si se analiza la estructura empresarial de las 6.618 empresas analizadas, en base a una muestra basada en el estudio del periodo 1998-200, de carácter aleatorio, se puede observar :
 - ✓ El predominio de empresas pequeñas en todos los años, rondando entre 70%-80% de la muestra (empresas pequeñas, más empresas muy pequeñas), lo que confirma la existencia todavía de una gran atomización en el sector.
 - ✓ Tendencia a la concentración: a lo largo del periodo de estudio se observa un crecimiento del porcentaje de empresas grandes y medianas en perjuicio de las pequeñas. El porcentaje pasa del 20% en el 2000 al 29% en el 2005 (empresas grandes más empresas medianas).
 - ✓ Se observa a su vez que las empresas grandes concentran la gran parte de la facturación, y que esa concentración se incrementa con el paso de los años. En el año 2000, las empresas grandes (5% del total) concentraban el 49,2% de la facturación y en el año 2005 concentraban el 59,3% del total aunque su representación también fue mayor (6,9% del total de empresas).
- Un dato que hay que tener en cuenta a lo largo del estudio es la existencia de empresas que no se pueden clasificar por su dimensión, debido a que no se poseen sus datos de facturación porque no han depositado todavía las cuentas de algún año en el registro mercantil o bien porque a partir de algún año esas empresas han pasado a ser extinguidas, inactivas, en suspensión de pago, disueltas, absorbidas o en quiebra.
- Como se puede observar es en el último año 2005 donde existe un mayor nº de empresas sin clasificar, debido a que es el último año que las empresas han depositado sus cuentas, y este es un proceso sujeto a múltiples incidencias que pueden demorar el depósito efectivo.
- Los datos de estas empresas no se incluirán en muchos gráficos del estudio ya que distorsionarían la información que se analiza.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR NÚMERO DE EMPRESAS. (TOTAL)
AÑO 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR FACTURACION (TOTAL)
AÑO 2000-2005



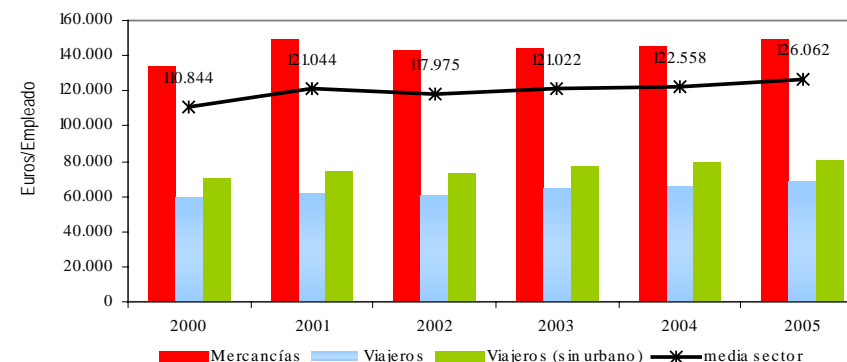
Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

EMPRESAS	FACTURACION ANUAL (EUROS)
GRANDES	> 6 Millones de €
MEDIANAS	> 2 Millones de € a 6 Millones de €
PEQUEÑAS	> 200.000 € a 2 Millones de €
MUY PEQUEÑAS	< 200.000 €
S/C	Sin datos de ingresos de explotación

Perfil de las Empresas: Productividad (Facturación por Empleado y Gastos de Personal por empleado)

- La facturación media por empleado (propio) en el periodo 2000-2005 ronda los 120.000 euros por empleado.
- Se puede observar que es el transporte de mercancías el que mayor facturación por empleado posee alcanzando en el año 2005, 149.976 euros por empleado.
- La facturación por empleado del sector viajeros alcanzó en el año 2005 69.405 euros por empleado, ascendiendo a 80.220 € si no se incluye el transporte urbano.
- En cuanto a los gastos de personal por empleado se muestra como en el periodo hay un crecimiento de un 15% en el año 2005 respecto al año 2000.
- Podemos observar que el sector viajeros es el que tiene un mayor volumen de gastos de personal que el sector de mercancías, diferencia que aumenta en los años 2004 y 2005, alcanzando en el año 2005, los 32.388,85 euros por empleados
- En el sector de mercancías el gasto por empleado alcanzó en el año 2005 los 29.295,58 euros, un 16% mayor que en el año 2000, equivalente a una tasa media de crecimiento anual del 2,7%.

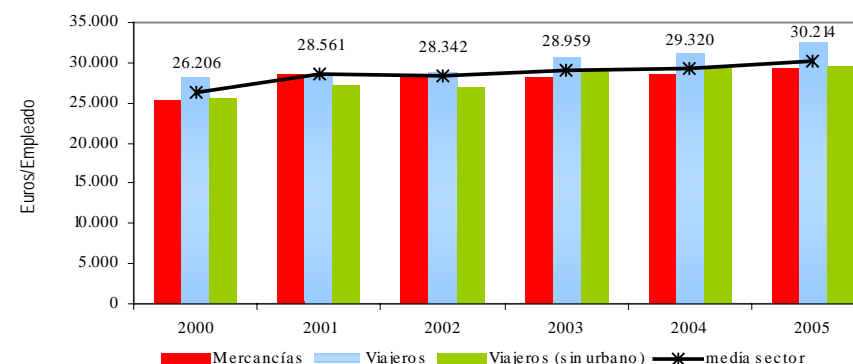
FACTURACIÓN POR EMPLEADO. 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

(* Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación)

GASTOS DE PERSONAL POR EMPLEADO. 2000-2005



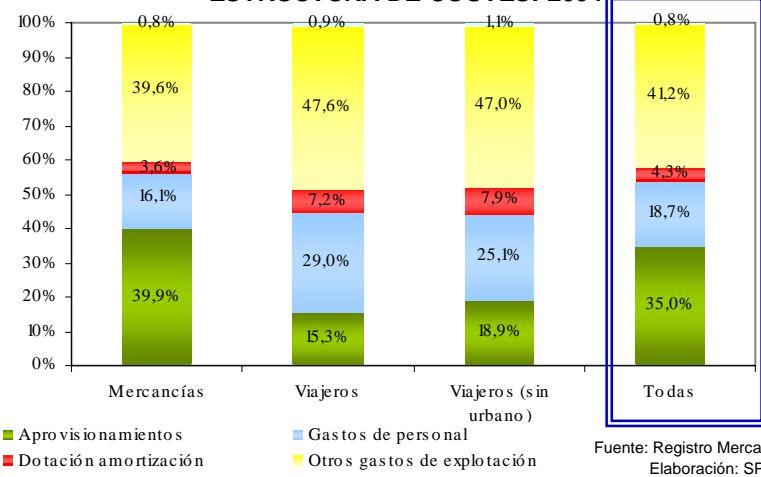
Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

(* Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación)

Estructura de Costes según la Cuenta de Resultados.

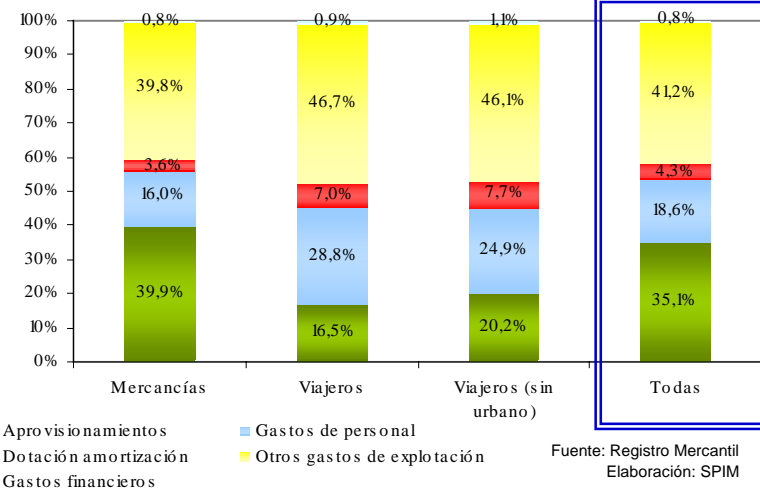
- Analizando la estructura de costes del conjunto del Sector podemos observar que la **partida "Otros Gastos de Explotación"** es la que mayor porcentaje representa sobre el total de costes, representando en el año 2005 un **41,2%**, le sigue en importancia los **aprovisionamientos**, que representan el **35,1%**, posteriormente los gastos de personal con un **18,6%**, las dotaciones a las amortizaciones con un **4,3%** y los gastos financieros con un **0,8%**.
- La propia configuración formal de las cuentas a depositar anualmente, introduce ciertas dudas sobre dos conceptos significativos en los costes de explotación de las empresas de transporte. Uno de ellos, el gasóleo que puede suponer entre el 30% y 35% de los costes, habitualmente se incluye en "Suministros" (materias primas) dentro de "Aprovisionamientos", pero sin duda hay empresas que lo incluyen en "otros gastos de explotación". Algo parecido puede ocurrir con la subcontratación de otros transportistas, que puede ser imputado en uno u otros concepto de las cuentas anuales. Lo cual dificulta el análisis individualizado y en profundidad de estos dos conceptos.
- Si analizamos por separado el sector de mercancías y viajeros se observa que:
 - ✓ En el sector de mercancías la importancia reside sobre todo en los **aprovisionamientos (39,9%)** y en los **gastos de explotación (39,8%)**, seguramente por el peso del combustible y la subcontratación de servicios externos.
 - ✓ En el sector de transporte de viajeros se observa la importancia de otros **gastos de explotación (46,7%)** y **gastos de personal (28,8%)**. Se observa a su vez la mayor importancia en este sector que en el de mercancías de las **dotaciones a la amortización (un 7%)** debido seguramente la mayor inversión en activos fijos (coste de la flota, etc.) del transporte de mercancías. La creciente tendencia hacia el uso del renting, más usado en las empresas grandes que en las pequeñas puede influir en este concepto.
 - ✓ Por último, respecto a los **gastos financieros** se observa que es muy similar en ambas actividades.

ESTRUCTURA DE COSTES. 2004



(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

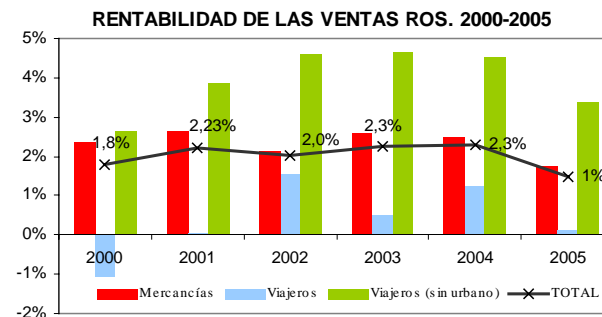
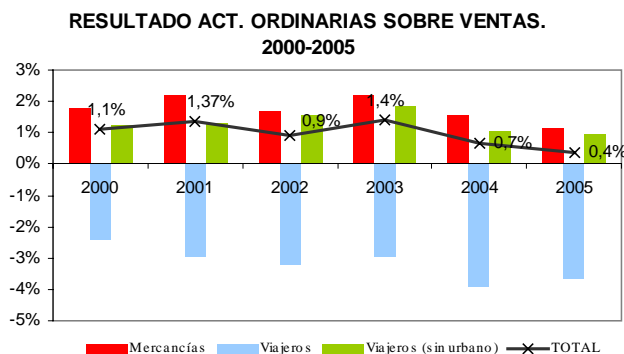
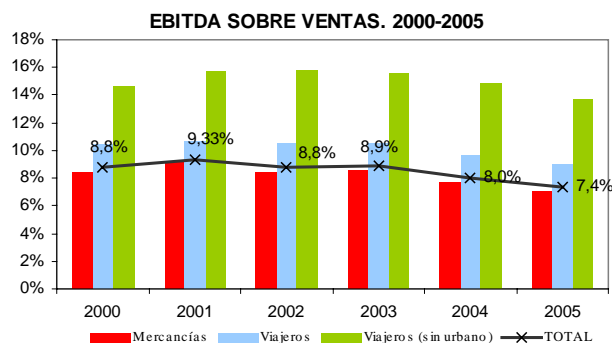
ESTRUCTURA DE COSTES. 2005



(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

Cuenta de Resultados: Ebitda Sobre Ventas, Resultado de Actividades Ordinarias sobre Ventas y Rentabilidad de las Ventas

- El **Ebitda sobre ventas**: Mide el porcentaje de las ventas que se traduce en generación de flujo de caja. La evolución de los resultados del EBITDA influye, por tanto, en la evolución del ratio EBITDA sobre las ventas (resultado del ejercicio entre ingresos de explotación). Se posiciona entre **8,8% a 7,4% entre 2000-2005**, siendo las rentabilidades superiores para el sector del transporte de viajeros sin urbanos (con un promedio de 15,1% en todo el periodo) e inferiores para el de viajeros urbanos (10,1%), el ebitda sobre las ventas del sector de mercancías oscila en un 8,2%. Se observa como desde la subida de los carburantes el ebitda sobre ventas ha descendido en todos los sectores.
- En cuanto al **ratio resultado de actividades ordinarias sobre ventas**, se puede observar una evolución similar al ratio ebitda sobre ventas, pero con resultados menores ya que se incluyen los resultados financieros, el impuesto de sociedades y las amortizaciones. El **resultado medio para todo el sector transporte varía entre 1,1% en el año 2000 al 0,4% del año 2005**. Se puede observar que en este caso es el transporte de mercancías el que obtiene mejores resultados debido seguramente a su menor nivel de amortizaciones que posee respecto al sector de viajeros, con un ratio en el año 2005 de 1,2% frente al 1% del sector viajeros (-3,7% si se incluye transporte urbano)
- Se observa que en aquellas ratios donde no se incluyen las amortizaciones el sector de viajeros obtiene mayores ratios que el sector de mercancías, esto puede deberse a que las empresas de viajeros poseen una mayor flota propia y las de mercancías tiene un mayor grado de subcontratación.
- La **rentabilidad de las ventas del sector se posiciona entre 1,8% y 2,3% entre 2000-2004** descendiendo a 1% en el año 2005, siendo las rentabilidades superiores para el sector del transporte de viajeros sin urbanos (entre 3-5%) e inferiores para el de viajeros urbanos (-1% y 1%), la rentabilidad sobre las ventas del sector de mercancías oscila entre (1,8-2,5%).

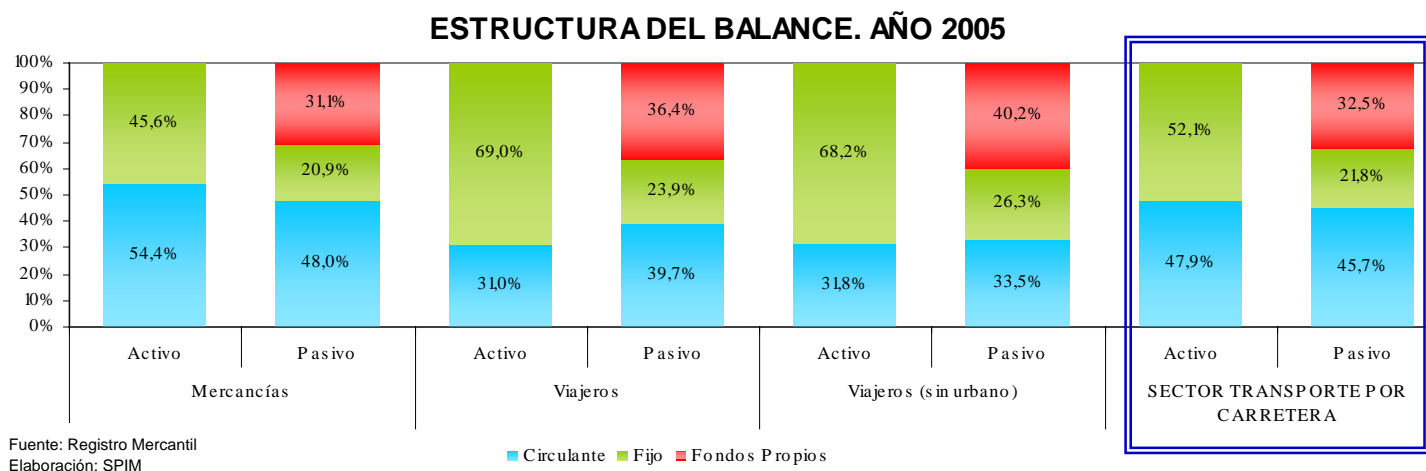


Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

Estructura del Balance

- El análisis de las estructuras de balance de ambos sectores muestra las siguientes conclusiones:
 - ✓ Las **empresas de transporte de viajeros** son los que presentan un mayor porcentaje de inversiones en activos fijos (69% frente al 45,6% del transporte de mercancías), debido seguramente a las mayores exigencias de poseer una oferta de calidad en vehículos, equipos etc. Además de los elevados costes de los autobús que superan a los precios de los camiones, por tanto sus necesidades financiera a largo plazo (ligados a la inversión) son mayores que las del sector de mercancías
 - ✓ Actualmente las **empresas de transporte de mercancías** son las únicas que presentan liquidez, superando el activo circulante al pasivo circulante.



(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

Balance: Activos Fijos

- Como se puede observar en el gráfico adjunto, la inversión en activos fijos sobre el total de activos es bastante más representativo en las empresas de transporte de viajeros que en el de mercancías, en las que como se ha comentado rondan el 70% del total del activo frente al 45,6% del sector de mercancías por carretera
- Como se ha comentado anteriormente esto puede deberse a la exigencia de tener un oferta suficiente, si se analiza la media de autobuses por empresa que tiene el sector del transporte de viajeros se observa que es mayor que la media de camiones por empresa del sector de transporte de mercancías:

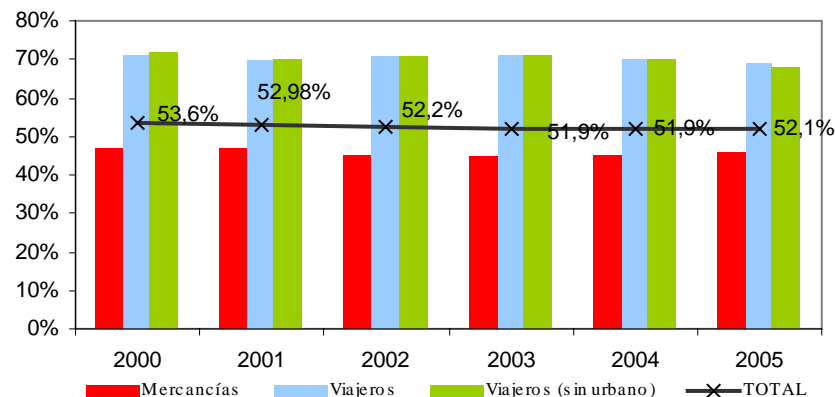
MEDIA DE AUTOBUSES AUTORIZADOS POR EMPRESA. S. PUBLICO 01/01/06				
TOTAL	SERVICIO REGULAR	NACIONAL	COMARCAL	LOCAL
9,72	24,92	9,86	1	5,13

MEDIA DE AUTORIZACIONES DE MERCANCÍAS POR EMPRESA. S. PUBLICO PESADOS. 01/01/06			
TOTAL	NACIONAL	COMARCAL	LOCAL
3,18	3,45	1,31	2,29

Fuente: Observatorio de Transporte de Mercancías y de Viajeros por Carretera.

- Si se analiza la rotación del activo fijo, es decir el flujo de rotación de los medios inmovilizados respecto a los ingresos se observa que es el transporte de mercancías el que posee un ratio mayor un 3,3 frente a 1,1 del transporte de viajeros (mayor renovación del inmovilizado en mercancías que en viajeros).

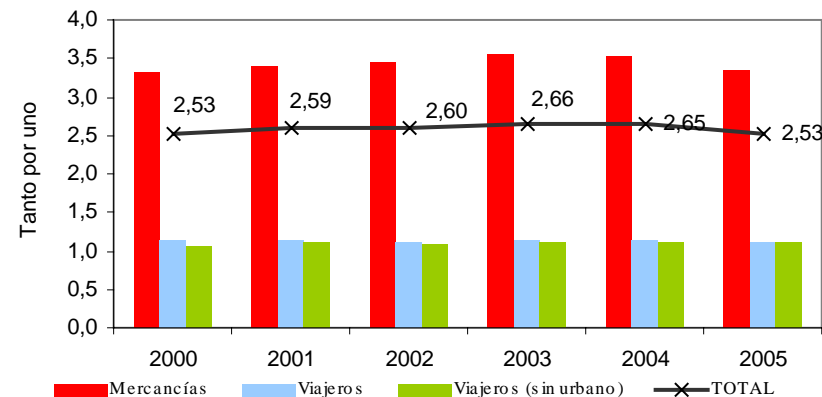
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS. 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

ROTACION DEL ACTIVO FIJO. 2000-2005



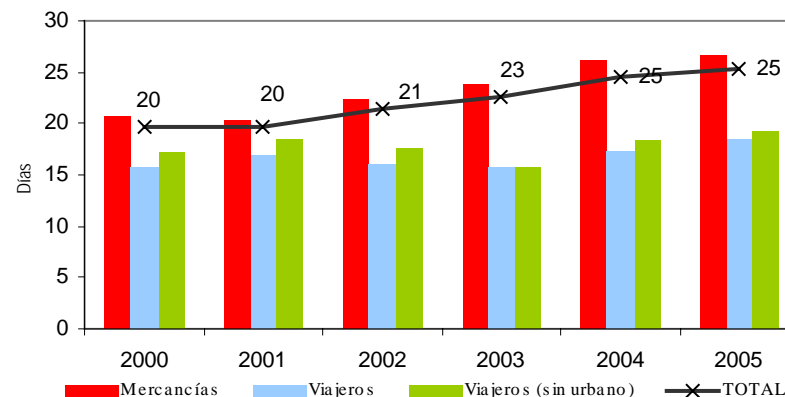
Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

Periodos medios de Pago y Periodos medios de Cobro

- El periodo medio de pago del sector ha tenido una evolución positiva entre los años 2000-2005 pasando de los 20 días a los 25 días de promedio, pero como se puede observar está por debajo de las prácticas habituales de crédito (30,60 o 90 días) lo que puede mostrar dificultades para afrontar los pagos, lo que significa problemas financieros.
- Por el contrario, el periodo medio de cobro ronda los 80-85 días, lo que demuestra el menor poder de negociación de las empresas con sus clientes.
- Se observa que el sector de mercancías es el que tiene un mayor peso en ambos ratios.
- En consecuencia, existe un importante desequilibrio entre los plazos de pago y los de cobro en todo el sector, lo que repercute negativamente en su estructura financiera.

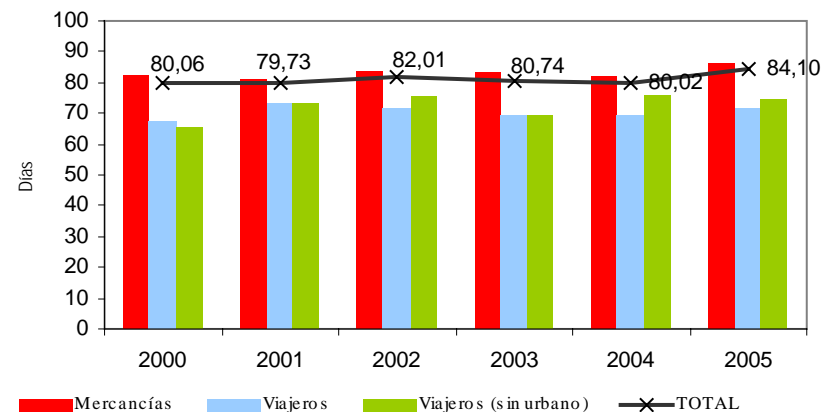
PERIODO MEDIO DE PAGO. 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

PERIODO MEDIO DE COBRO. 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

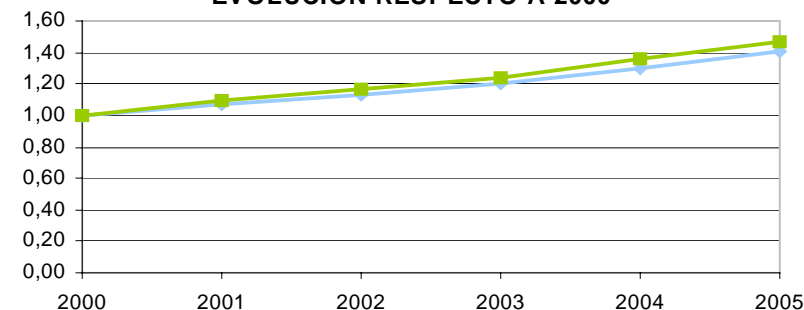
CAPITULO 3: VIAJEROS

3.1 Introducción

Introducción

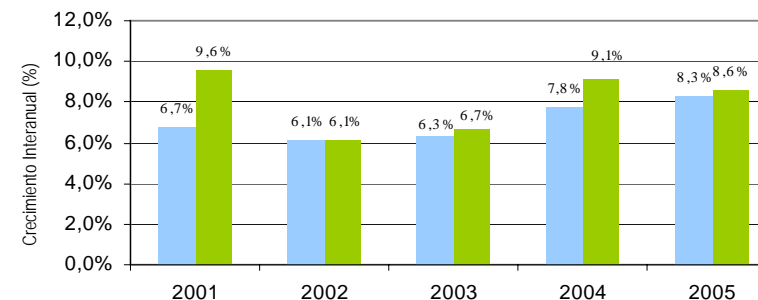
- Para analizar el transporte de viajeros por carretera, se utilizó la facturación total (ingresos de explotación) del sector en términos agregados. Asimismo, se analizó la evolución de esta variable sin considerar al sector urbano con el objetivo de aislar el efecto de este tipo de transporte en la evolución general del sector.
- Este apartado del estudio, considera la evolución de los ingresos de explotación a lo largo del periodo 2000 – 2005 y las tasas de variación interanual del periodo.
 - ✓ En el periodo considerado el comportamiento de la facturación total de las empresas de transporte de viajeros fue de 40,6%, la variación interanual entre 2004 y 2005 también presenta valores positivos, ésta alcanzó a 8,3%. El gráfico adjunto muestra una tendencia decreciente en las tasas de variación interanual del periodo.
 - ✓ El comportamiento de los ingresos de explotación de las empresas de transporte discrecional y las empresas de transporte regular/discrecional (sin urbanos) presenta un comportamiento mejor que el analizado anteriormente. Así la tasa de variación del periodo fue de 47% y la variación interanual 2004 – 2005 fue de 8,6%.
- Los factores que explican el crecimiento de la facturación del sector de transporte de viajeros son: el crecimiento de la economía, el aumento de la población y el incremento de la movilidad de los viajeros. Sin embargo es importante mencionar que el precio del servicio se mantuvo constante en términos reales en el periodo considerado.

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN EVOLUCIÓN RESPECTO A 2000



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

CRECIMIENTO INTERANUAL DE LOS INGRESOS DE EXPLOTACIÓN 2000 - 2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Introducción

Una aproximación preliminar al sector de transporte de viajeros por carretera, analiza la importancia de las empresas clasificadas de acuerdo a la dimensión empresarial y a la especialidad, considerando la facturación anual y el número de empresas en 2005.

Dimensión

Destaca la importancia de las empresas pequeñas, éstas alcanzaron a 58,9% de empresas, seguidas por las empresas medianas (13,6%) y por las empresas muy pequeñas (9,6%). La distribución de la facturación indica que **las empresas grandes son las más importantes con 1.885 MM€** mientras que las empresas pequeñas alcanzaron la cifra de 533 MM€ y las empresas medianas a 472 MM€.

Estos datos muestran que la generación de ingresos está altamente concentrada en las empresas grandes y medianas y que existe un importante grado de atomización de la oferta al existir un gran número de empresas pequeñas.

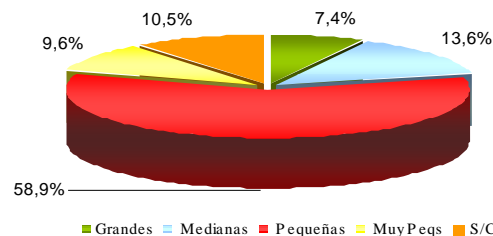
Especialidad

Dentro del análisis por especialidad destaca la importancia del transporte regular/discrecional, en 2005 el número de empresas de este subsector representó el 58,5% de las empresas, seguida por las empresas de transporte discrecional que representaron el 36,5% empresas y por las empresas del transporte urbano el 5%. La facturación del transporte regular/discrecional representó el 55,8%, la del transporte urbano el 25,1% y la del transporte discrecional el 19,1%

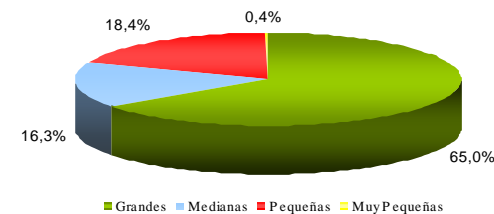
El análisis por especialidad indican la importancia del transporte regular/discrecional puesto que este tipo de transporte representa el 58,5% del número de empresas y el 55,8% de los ingresos generados.

DIMENSIÓN EMPRESARIAL

ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR NÚMERO DE EMPRESAS - 2005



ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR FACTURACIÓN 2005

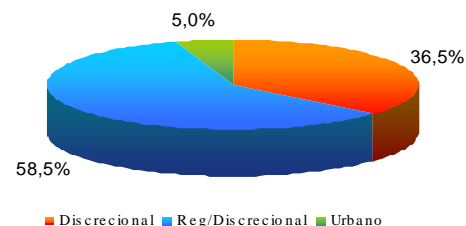


EMPRESAS	FACTURACION ANUAL (EUROS)
GRANDES	> 6 Millones de €
MEDIANAS	> 2 Millones de € a 6 Millones de €
PEQUEÑAS	> 200.000 € a 2 Millones de €
MUY PEQUEÑAS	< 200.000 €
S/C	Sin datos de ingresos de explotación

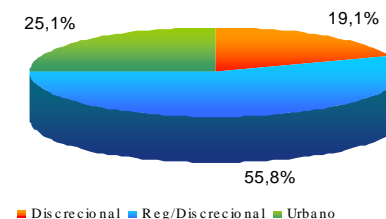
Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

ESPECIALIDAD EMPRESARIAL

ESTRUCTURA EMPRESARIAL NÚMERO DE EMPRESAS - 2005



ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR FACTURACIÓN - 2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

CAPITULO 3: ANÁLISIS GLOBAL: VIAJEROS

3.2 Análisis según la Dimensión Empresarial

Perfil de las Empresas: Productividad y Estructura de Costos

- Un aspecto muy importante en el análisis de la situación financiera de las empresas **consiste en estudiar la estructura de los costes** puesto que está directamente vinculada a la rentabilidad de la empresa y a la productividad de la misma.
- A lo largo del periodo 2002 – 2005, los costes totales de las empresas se incrementaron en un 29%, destaca el incremento de los costes de las empresas grandes que alcanzaron el 33%.
- En la estructura de costes de 2005 del total del sector indica que las cuentas más importantes son: "Otros gastos de explotación" "gastos de personal" y aprovisionamiento":

✓ **Otros gastos de explotación:** En las empresas pequeñas y muy pequeñas esta partida supera el 50% del total mientras que en las empresas grandes oscila entre 45% y 47%.

✓ **Gastos de personal:** Esta partida es muy importante en el sector de transporte puesto que representa entre el 23% y el 30% del total de costes, no obstante en las empresas grandes su importancia es mayor sobre todo en el caso de empresas de viajeros regulares y discrecionales por su mayor necesidad de asignación de flota a los servicios.

✓ **Aprovisionamientos:** Esta cuenta es más importante en las empresas de mayor tamaño (entre 16% y 20%) por su relación con los activos fijos, es decir la flota propia asociada

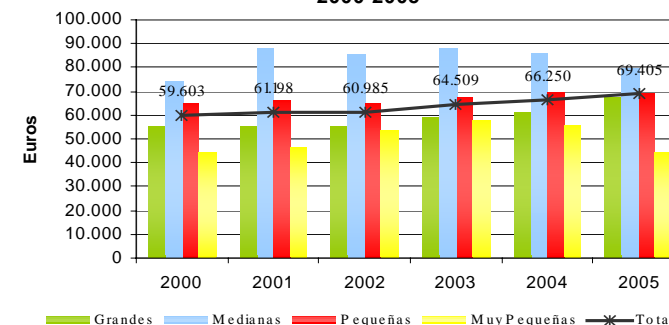
- Los indicadores de productividad muestran que en el periodo 2000 – 2005 se ha presentado un incremento en la productividad de 1,3%. Este hecho se debe a que la tasa de crecimiento de la facturación por empleado para todo el sector fue superior a la tasa de crecimiento de los gastos de personal por empleado en todo el periodo (16,4% para la facturación y 15,1% para los gastos).

✓ Un análisis de la productividad solo del sector urbano indica que se presentó un **importante decrecimiento** puesto que la tasa de variación de la facturación por empleado de 2000 a 2005 fue de 13,2% mientras que los gastos por empleado tuvieron un crecimiento de 17,8%.

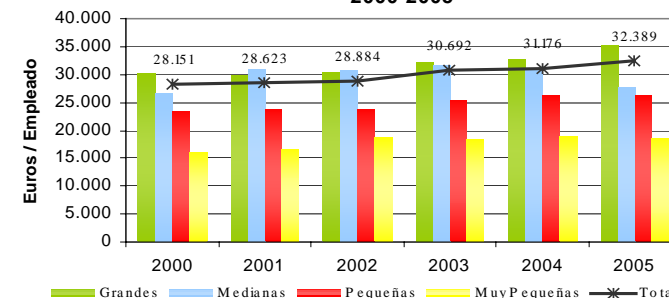
✓ La situación en el transporte discrecional y en el transporte regular discrecional indica **ligeros incrementos de la productividad**. Para el caso del transporte discrecional el incremento fue de 2,6% mientras que en el transporte regular/discrecional fue del 1%

TOTAL VIAJEROS

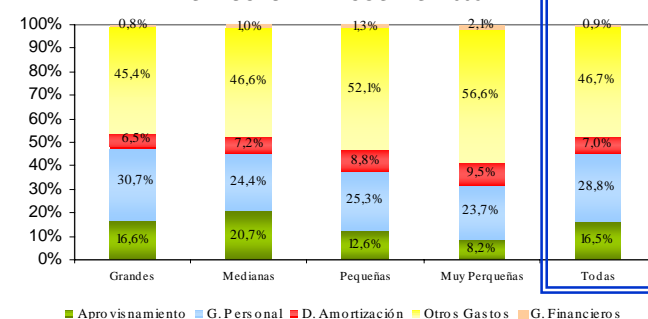
FACTURACIÓN MEDIA POR EMPLEADO 2000-2005



GASTOS DE PERSONAL POR EMPLEADO 2000-2005



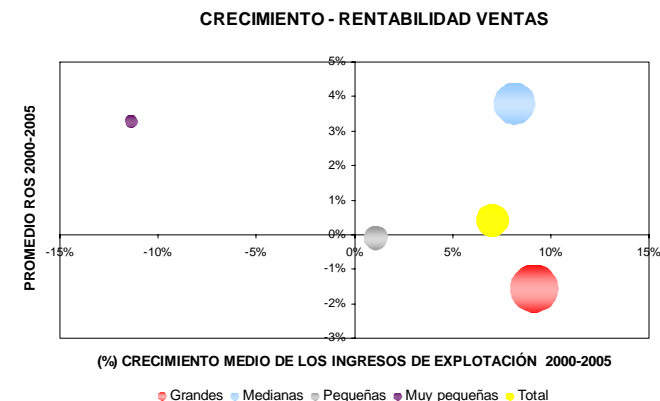
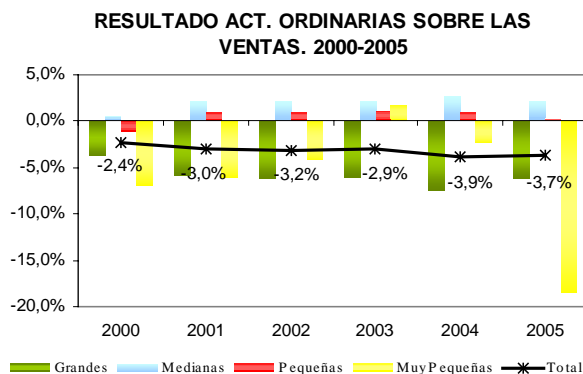
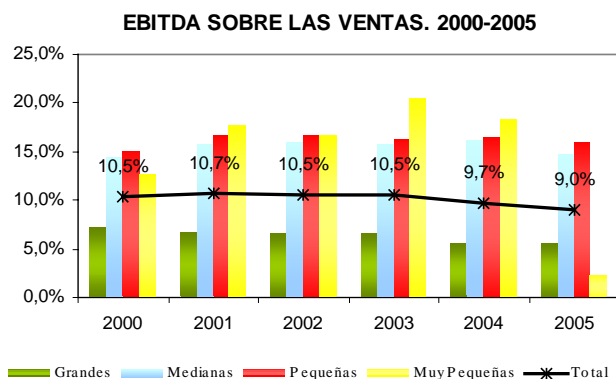
ESTRUCTURA DE COSTES. 2005



Fuente: Registro M
Elaboración: SPIM

Cuenta de Resultados: Ebitda Sobre Ventas, Resultado de Actividades Ordinarias sobre Ventas y Rentabilidad de las Ventas

- Para el análisis de la rentabilidad del conjunto de las empresas de transporte se ha considerado el EBITDA sobre ventas, los resultados de actividades ordinarias sobre ventas, y la comparación del Ratio de rentabilidad sobre ventas con la tasa de variación de los ingresos de explotación.
- EBITDA sobre ventas:** las empresas grandes son las que tiene ratios inferiores a la media del sector.
- Resultado de Actividades Ordinarias sobre ventas,** en el caso del total de las empresas, tiene un **comportamiento negativo**, excepto para las empresas medianas. La muestra que excluye a las empresas de transporte urbano, indica que el resultado de las actividades ordinarias es positivo para todas las empresas, destacan las empresas grandes y medianas que se sitúan por encima del promedio con valores medios en el periodo de 1,5% y 2,4%
- Un análisis específico de la **rentabilidad de las ventas de acuerdo al tamaño de las empresas** indica que la mejor posición en cuanto al comportamiento de los ingresos están las **empresas medianas** puesto que **presentas tasas de crecimiento de los ingresos positivas (8,1%) y un ROS positivo (3,8%)**. En cambio las empresas grandes presentan una tasa de variación positiva de los ingresos de un 9,8% y un ROS medio negativo de -1,5%. Esto se debe al efecto de las empresas de transporte urbano que en general son de gran tamaño. **La situación de las empresas pequeñas indica valores reducidos tanto en el crecimiento medio de los ingresos como en el ROS medio del periodo 2000-2005**



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

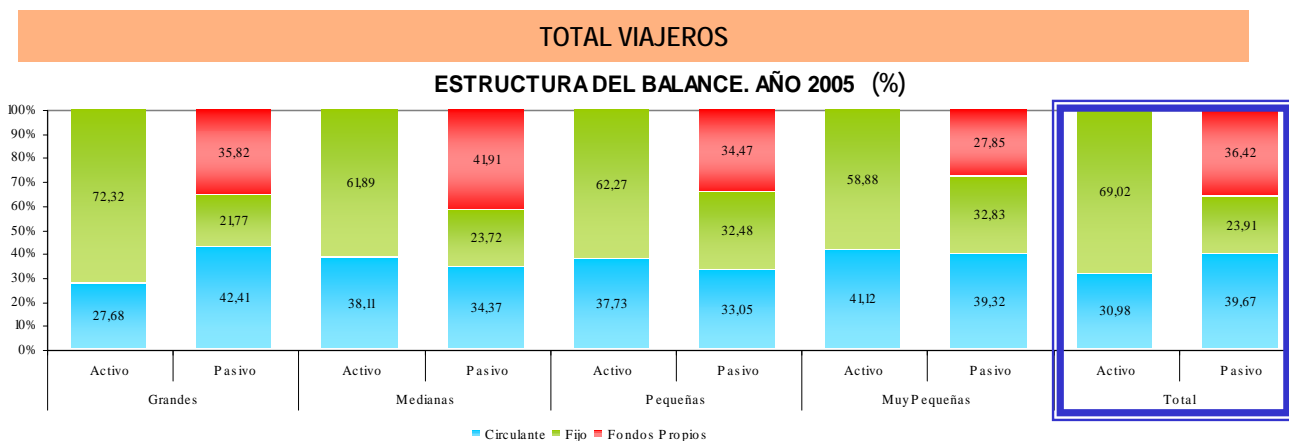
Estructura de Balance

La estructura de Balance en 2005 del total de las empresas de transporte de viajeros muestra importantes diferencias entre las empresas:

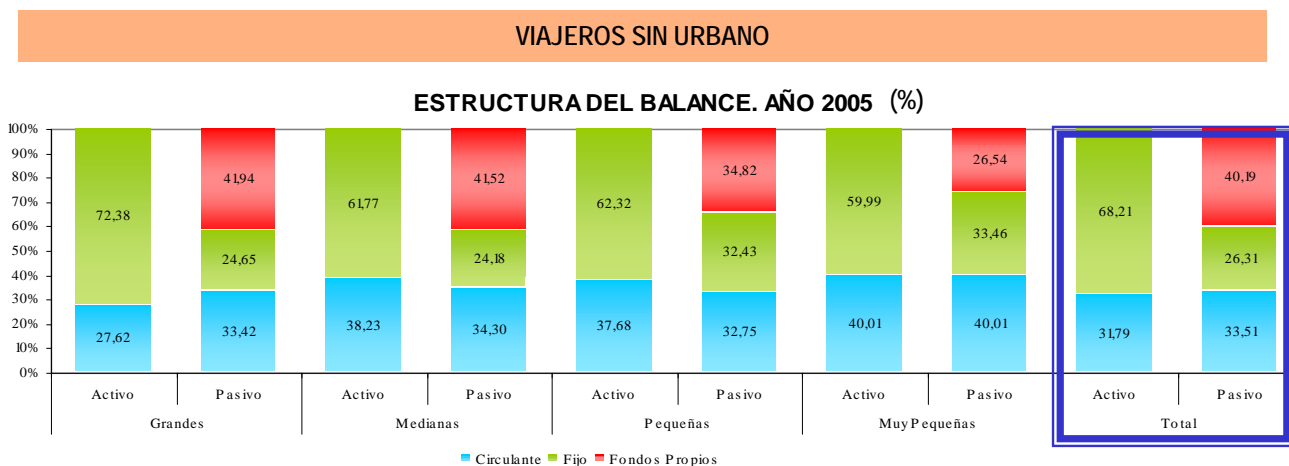
✓ Las empresas mantienen un pasivo circulante mayor al pasivo fijo. Este hecho indica la **tendencia de estas empresas al endeudamiento a corto plazo.**

✓ Todas las empresas del sector muestran un elevado porcentaje de activo fijo (aproximadamente de un 60%) un hecho relacionado con que estos servicios son intensivos en capital.

✓ Los fondos propios son mayores, cuanto mayor es el tamaño de la empresa.



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

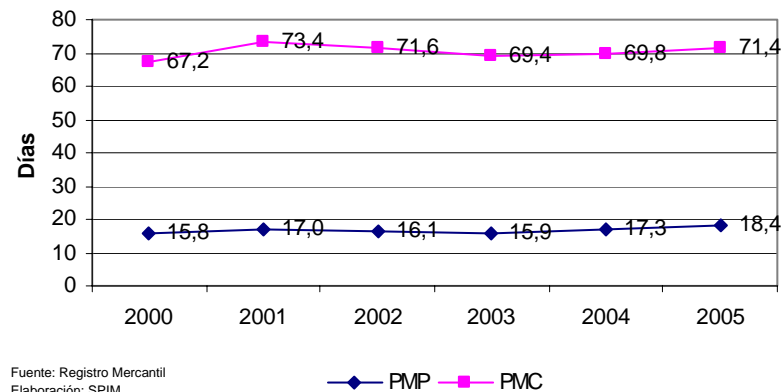
(*) No se incluyen las empresas sin clasificar

Periodos Medios de Pago y de Cobro

- Los ratios operativos de periodo medio de pago y cobro, son muy importantes puesto que tienen un efecto directo en la liquidez de las empresas. El **Periodo Medio de Pago (PMP)** tienen un valor medio de aproximadamente 18 días. No existen grandes diferencias si se excluyen a las empresas de transporte urbano. El análisis por dimensión indica que las empresas grandes pueden prolongar sus pagos hasta 25 días y las empresas medianas hasta 10 días. Sin embargo, las empresas pequeñas no pueden demorar sus pagos por el reducido poder de negociación que tienen respecto a sus proveedores.
- En el caso del **Periodo Medio de Cobro (PMC)**, éste varía de 67 días a 73 días para el conjunto del sector. Existen importantes diferencias en el análisis de este ratio considerando la dimensión de las empresas, por ejemplo en 2005 destaca que las empresas grandes y medianas cobran sus cuentas en 66 y 75 días respectivamente. En cambio las empresa pequeñas y muy pequeñas demoran entre 85 y 165 días respectivamente. Cuanto más pequeña es la empresa, mayor es su periodo de cobro (debilidad frente a sus clientes), lo que acentúa sus dependencia financiera ajena

TOTAL VIAJEROS

RATIOS OPERATIVOS PMP - PMC 2000 - 2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

CAPITULO 3: ANÁLISIS GLOBAL: VIAJEROS

3.3 Análisis según la Especialidad del Transporte

Perfil de las Empresas: Productividad y Estructura de Costos

Se consideraron los indicadores de facturación media por empleado y los gastos de personal por empleado como medidas de productividad, el análisis de los datos obtenidos se presenta a continuación:

✓ **Empresas de Transporte Discrecional:** La tasa de variación de la facturación respecto del 2000 fue nula aunque en los periodos intermedios la facturación por empleado fue mayor. La tasa de variación de los gastos de personal en el 2005 respecto el 2000 fue de -2,7%, lo que indica un incremento en la productividad.

✓ **Empresas de Transporte Regular/Discrecional:** En este subsector también se presentó un incremento en la productividad que alcanzó al 2%. La tasa de variación de la facturación por empleado del 2005 respecto del 2000 fue de 21,2% mientras que la tasa de variación de los gastos de personal alcanzó a 20,2%.

✓ **Empresas Transporte Urbano:** Este sector presenta un incremento en la facturación por empleado del 2005 respecto al 2000 del 13,2% además, los gastos de personal por empleado crecieron en 17% lo cual indica una disminución en la productividad del trabajo.

Estos datos indican, que tanto en el transporte discrecional como en el transporte regular/discrecional, la productividad del factor trabajo creció de manera importante. Sin embargo, la del transporte urbano presenta un decremento de la productividad, siendo muy próxima la cifra de facturación y gasto de personal por empleado en este sector de actividad.

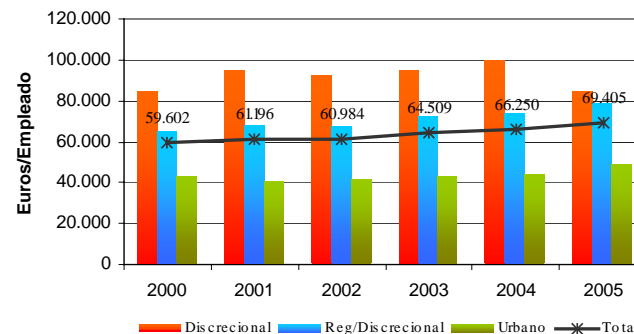
Las partidas contables más importantes de las cuentas de 2005 son las siguientes:

✓ **Otros gastos de explotación:** Es la partida más importante, el porcentaje de participación respecto del total varía de 46% para el transporte discrecional a 48,2% para el transporte urbano.

✓ **Gastos de personal:** Esta partida es muy significativa en el sector de transporte de viajeros, especialmente para el transporte urbano que representa el 37,2% del total de los costes

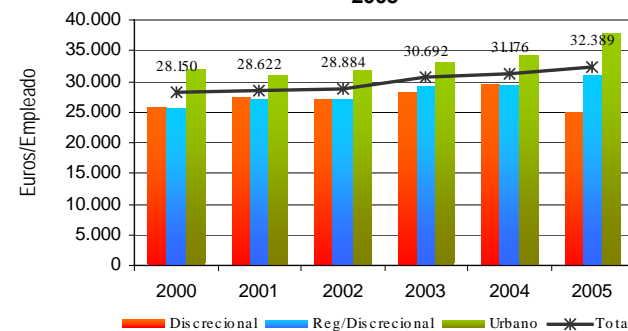
✓ **Aprovisionamientos:** Esta partida contable es más importante en las empresas de transporte discrecional (23,4%), mientras que para el transporte urbano sólo representa el 8,6%.

FACTURACIÓN MEDIA POR EMPLEADO. 2000-2005

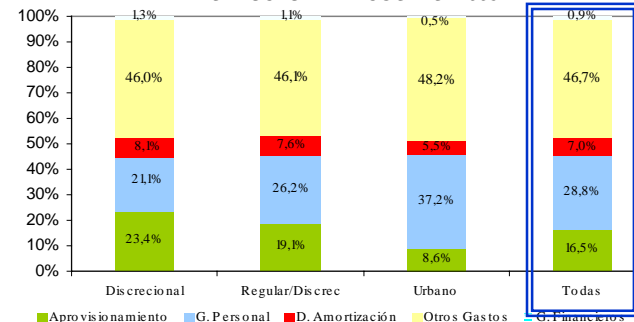


Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

GASTOS DE PERSONAL POR EMPLEADO. 2000-2005



ESTRUCTURA DE COSTES. 2005



() Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Cuenta de Resultados: EBITDA Medio sobre ventas y Resultado Medio de Actividades Ordinarias sobre ventas

• Como se puede ver en el gráfico se observa que el EBITDA sobre las ventas del sector ha descendido de un 10,45% a un 9,02% 2000-2005, siendo las rentabilidades superiores para el sector regular/discrecional y discrecional (con un promedio de 15,1% en todo el periodo) e inferiores para el transporte urbano (-4%), el ebitda sobre las ventas del sector de discrecional oscila en un 8,2%.

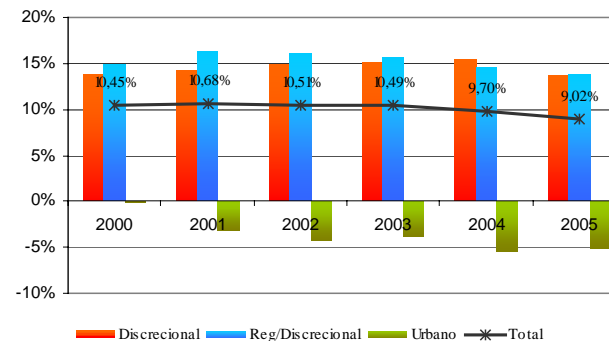
• En todos los casos se ha producido un descenso del ebita sobre ventas a partir del año 2003, alcanzando en el año 2005 unos ebitda sobre ventas de un 14% para los sectores regular/discrecional y discrecional y de un -5% para el transporte urbano.

• En cuanto al **ratio resultado de actividades ordinarias sobre ventas**, se puede observar una evolución positiva para los sectores regular/discrecional y negativa para el transporte urbano.

• Se puede observar que en este caso es el transporte de regular/discrecional el que obtiene mejores resultados (excepto en el año 2004 que el discrecional le supera), a pesar de que estos dos subsectores obtiene un ratio superior a la media, en el año 2005 no superaron el 1% de sus resultados de actividades ordinarias sobre ventas.

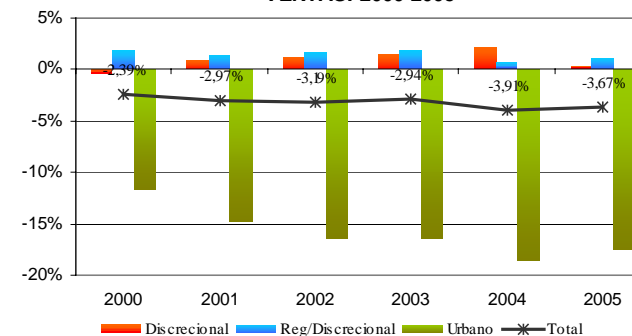
▪ La rentabilidad de las ventas ROS indica que el total del sector presenta salvo excepciones una rentabilidad positiva que varía de -1,08% a 1,56%. Sin embargo las empresas del transporte urbano muestran una rentabilidad negativa a lo largo del periodo, que impacta en la media total del sector. El sector discrecional tuvo una rentabilidad media durante el periodo 2000-2005 de un 3,27% y las empresas regulares/ discrecionales de un 4,27%

EBITDA SOBRE LAS VENTAS. 2000-2005



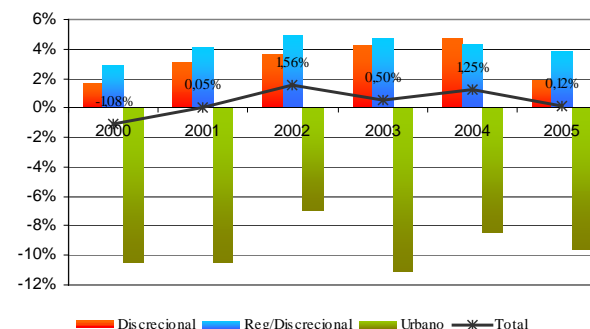
Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

RESULTADO DE ACTIV. ORDINARIAS SOBRE LAS VENTAS. 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

RENTABILIDAD DE LAS VENTAS ROS. 2000-2005



(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

Estructura de Balance

La estructura de Balance en 2005 para las empresas de transporte de viajeros por especialidad revela importantes diferencias entre los subsectores considerados:

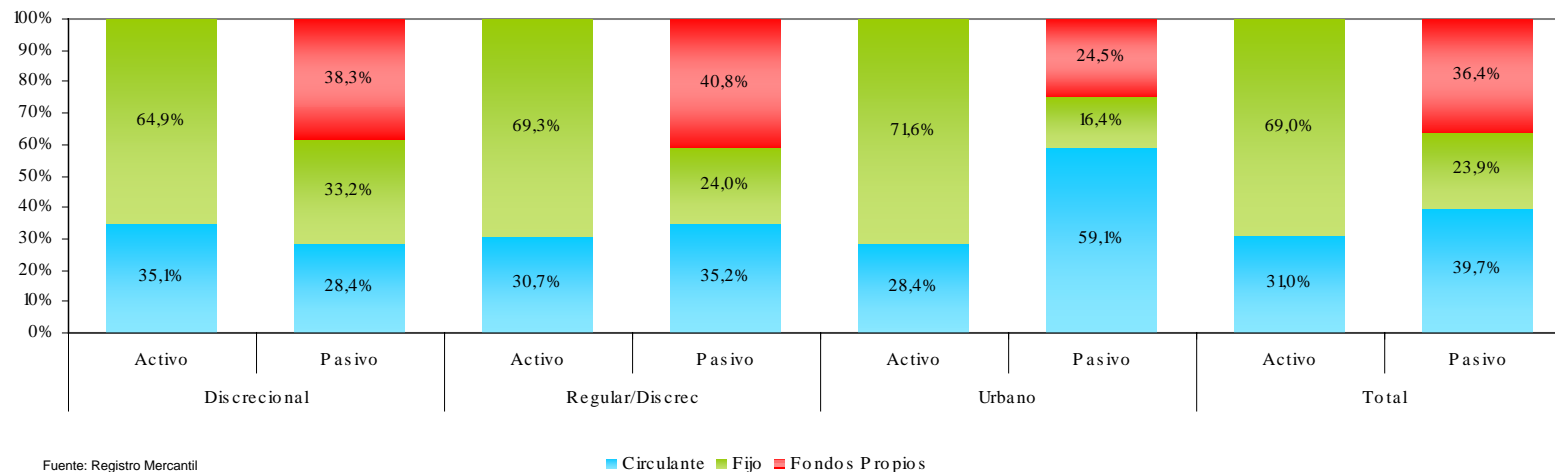
Activo:

- ✓ El porcentaje del **activo fijo** es superior al activo circulante, esto se debe a las características propias del servicio de transporte que requiere **significativas inversiones en vehículos e instalaciones**.
- ✓ Las empresas de transporte discrecional mantienen un activo fijo menor a las empresas pertenecientes al transporte regular/discrecional y al transporte urbano en aproximadamente un 5%.

Pasivo:

- ✓ El porcentaje de los fondos propios es mayor en las empresas de transporte regular/discrecional a los otros subsectores. Es importante **destacar la baja capitalización de las empresas de transporte urbano (25%)** que podría indicar problemas de solvencia en el futuro.
- ✓ Las empresas recurren al financiamiento externo de manera importante (el **63,6% del pasivo proviene de fuentes externas**). Por otro lado las empresas cuentan con **más pasivos líquidos que pasivos fijos**, el caso extremo es el transporte urbano con el 59% de su pasivo concentrado en este tipo de activos.

ESTRUCTURA DEL BALANCE. AÑO 2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

Periodos Medios de Pago y Periodos Medios de Cobro

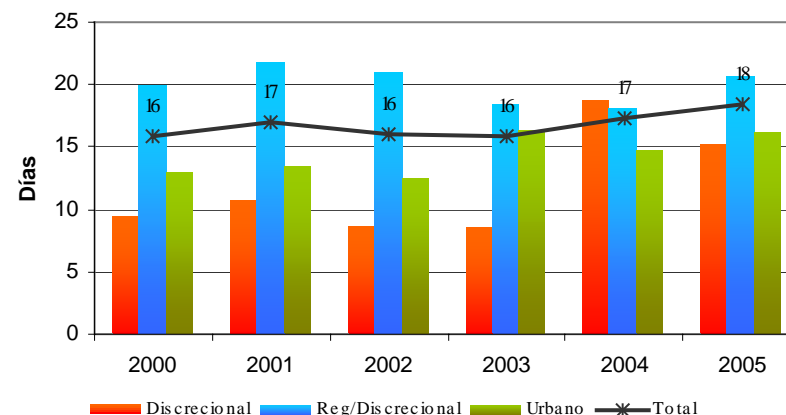
▪ Periodo Medio de Pago (PMP)

- ✓ El valor de este ratio se sitúa entre 16 días y 18 días. Las empresas de transporte discrecional y urbano se ubican por debajo de la media mientras que las empresas del transporte regular/discrecional alcanzan mayores plazos.
- ✓ En 2005 el valor de este ratio para las empresas de transporte regular/discrecional fue de 21 días, para el transporte urbano alcanzó a 16 días y para el transporte discrecional 15 días.

▪ Periodo Medio de Cobro (PMC)

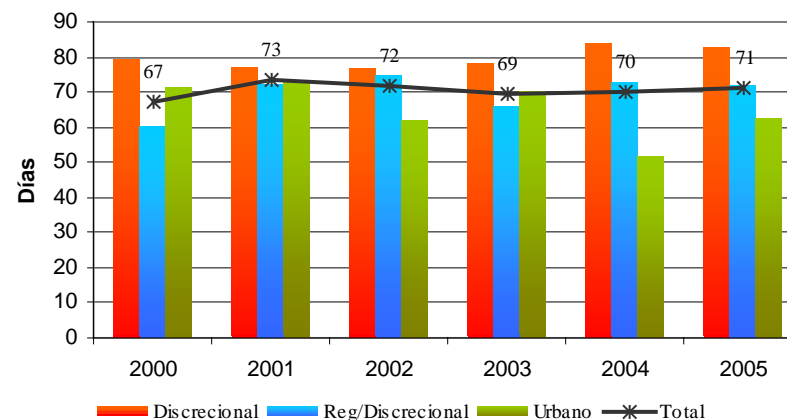
- ✓ El PMC en promedio de este ratio varía de 67 días a 71 días para el conjunto del sector.
- ✓ No existen diferencias importantes entre las empresas de los subsectores considerados, aunque las empresas de transporte discrecional tuvieron un PMC de 82 días en 2005, superior a las demás actividades. El menor plazo corresponde a los urbanos.
- Los ratios de PMP son inferiores a los valores del PMC, lo cual indica que las empresas de transporte de viajeros deben contar con recursos financieros para afrontar sus obligaciones de corto plazo.

PERIODO MEDIO DE PAGO. 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

PERIODO MEDIO DE COBRO. 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

(*) Se incluyen las empresas sin clasificar por volumen de facturación

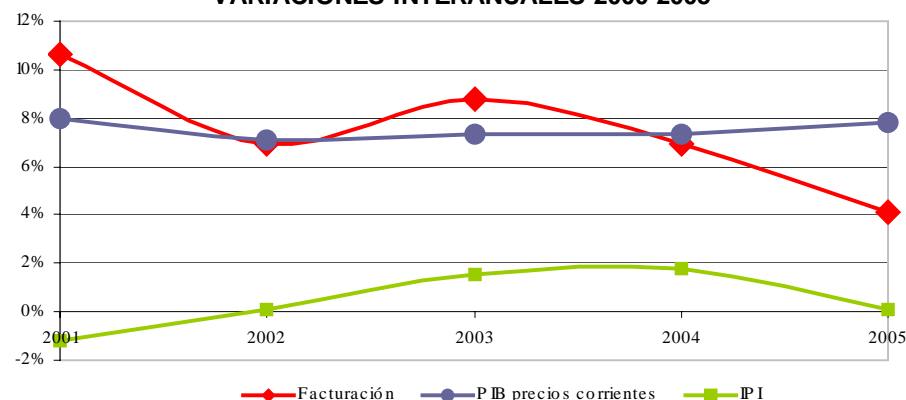
CAPITULO 4: MERCANCÍAS

4.1 Introducción

Crecimiento del sector

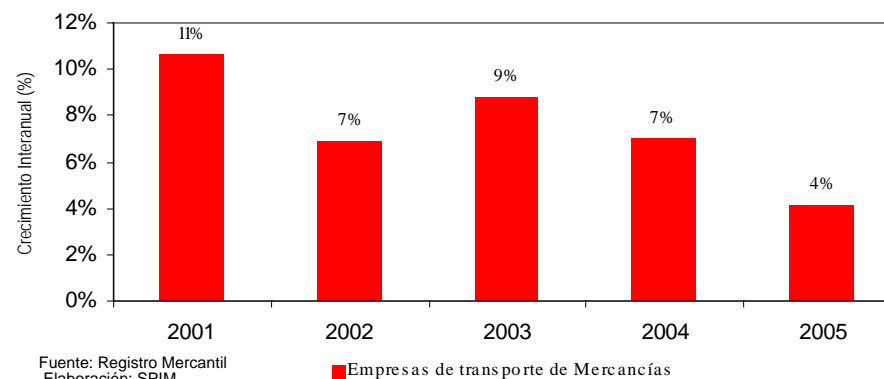
- Para las empresas de transporte de mercancías por carretera se observa un crecimiento interanual que va reduciendo su ritmo hasta situarse en 2005 con un 4% en el mínimo de las tasas de crecimiento del período analizado (2000-2005).
- Por otro lado, el PIB a precios constantes abandonó su tendencia de desaceleración para el período 2002-2005; en los que se dio un crecimiento a precios corrientes del 7,1% 7,3% y el 7,4% respectivamente (un 2,55% de promedio a precios constantes). Así mismo, el IPI (índice de Producción Industrial) ha pasado de su decrecimiento de 2001 a tasas de crecimiento positivas entre 2002 y 2005 si bien se observa una resistencia a superar la barrera del 2% de crecimiento interanual y una tendencia a volver a valores de crecimiento negativo.
- Las empresas de transporte de mercancías están sufriendo probablemente el efecto de varios factores macroeconómicos que repercuten negativamente en sus ingresos de explotación. Estos se pueden resumir en:
 - ✓ Por un lado, los precios más altos de los carburantes que conlleva el incremento de los costes variables de las empresas de transporte de mercancías, sin que este pueda ser repercutido en su totalidad en las tarifas, generando además inflación.
 - ✓ Por otro lado, la desaceleración del crecimiento de la zona euro, lo que hace que se exporten menos bienes desde España hacia otros países de Europa y la incorporación de nuevos países a la Unión Europea con costes laborales más bajos cuyas empresa de transporte estarían empezando a competir con las empresas nacionales, trasladando este efecto a los precios, cuyo crecimiento previsiblemente se ha ralentizado.
 - ✓ Las empresas de transporte tienen grandes dificultades para trasladar los incrementos del coste de los insumos a sus tarifas, generando inevitablemente una caída de los ingresos de explotación de todo el sector.

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN VARIACIONES INTERANUALES 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

CRECIMIENTO INTERANUAL DE LOS INGRESOS DE EXPLOTACIÓN 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

■ Empresas de transporte de Mercancías

Nota: Para estas gráficas sólo tomamos empresas con una facturación mayor a 0 en todos los períodos, para evitar la distorsión que

Introducción

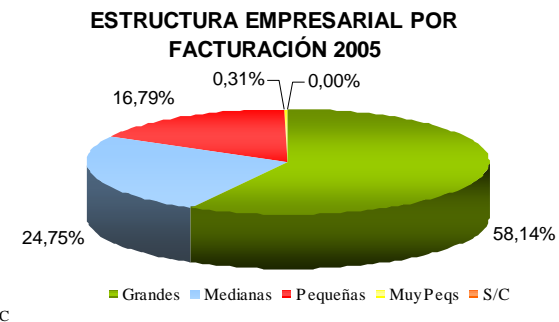
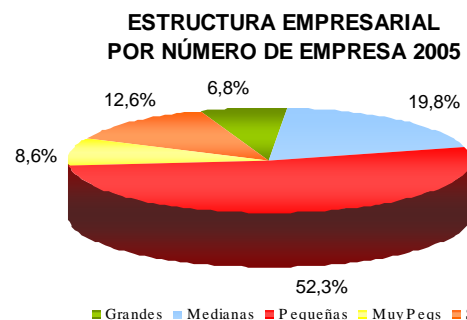
• Para el año 2005, al observar la distribución de población y facturación según el criterio de clasificación, se puede afirmar que:

➤ Existe una gran dispersión de la población de empresas del sector y hay mucha concentración de los ingresos de explotación sobre todo entre las medianas y grandes empresas (juntas suman el 83 %) siendo no muy numerosas ya que apenas representan el 6,8% y el 19,8% de la población. En cambio, las empresas pequeñas son las más frecuentes en el mercado. Suponen algo más del 52,3% de las empresas de transporte, mucho más que las muy pequeñas que suponen el 8,6%.

➤ En cuanto al ámbito geográfico de trabajo, existe un mayor número de empresas de transporte que operan en el ámbito nacional que en nacional/internacional o el internacional (casi un 45,7% frente al 11,9% y al 26,6% respectivamente). Se observa que las empresas se distribuyen homogéneamente dentro de cada subgrupo por ámbito geográfico, debido a que la facturación se reparte casi de manera idéntica al número de empresas.

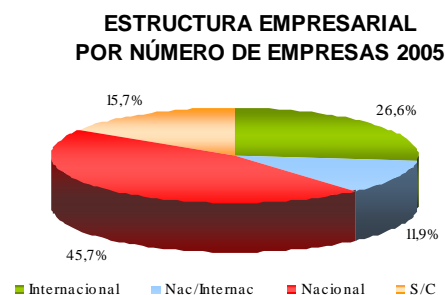
➤ Hay que tener en cuenta que cada empresa se clasificó como internacional, Nacional/Internacional y Nacional; de acuerdo a criterio de comparación del número de licencias con el de autorizaciones (si el número de licencias supera el 75% de las autorizaciones de transporte, se considera que opera en el ámbito internacional, si este número está entre el 25% y el 75% se considera que operan en el ámbito Nacional/internacional y si está por debajo del 25% se considera que el ámbito será exclusivamente Nacional). Estos datos fueron obtenidos del Ministerio de Fomento, existiendo algunas empresas carentes de licencias y de autorizaciones, que puede ser debido a que la mayoría e ellas subcontratan totalmente el transporte. En estos casos se han considerado empresas sin clasificar, que suponen un 26,6% de la muestra total.

Empresas por dimensión

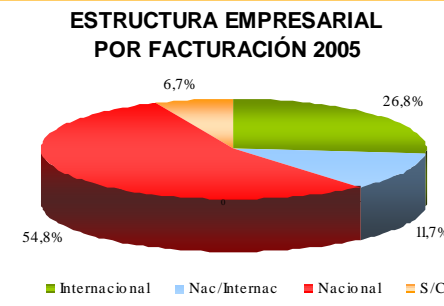


Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Empresas por ámbito



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Introducción

➤ Por su grado de intermediación, predominan las empresas de *transporte* (suponen el 65 %) aunque facturan sólo el 38% del total. Las empresas del subgrupo operadores/transportistas, suponen el 19% aunque facturan el 45% del total. Por último, las operadores de transporte suponen el 6% y facturan el 14%. Las que no se pudieron clasificar (el 14%) sólo representan el 2% del total de la facturación.

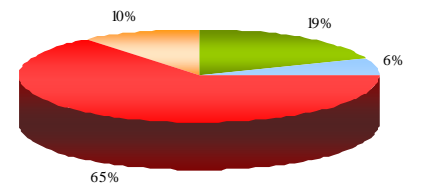
➤ Es decir, que las empresas con mayores ingresos de explotación (en promedio las más grandes) están en el subgrupo de Operadores de Transporte/Transportistas, las que combinan ambas actividades, y por el contrario en las que sólo realizan actividades de transporte son más numerosas las empresas pequeñas. Por tanto, hay mayor concentración de las empresas que sólo son operadoras y aún más en las que son operadoras y transportistas a la vez.

➤ El análisis de las empresas por especialidad, revela que las de transporte frigorífico (17%) y de Carga general (22%) están a la cabeza como especialidades más frecuentes de la muestra. Las que más facturan, no obstante, son las empresas de Carga General, que alcanzan el 24%, seguidas de las de paquetería/mensajería que alcanzan el 18%.

➤ Se observa también que la especialidad en la que hay más concentración (más empresas grandes) es la de los Portavehículos (suponen el 1% en número y sin embargo acaparan el 9% de los ingresos de explotación). Por el contrario, la que menos concentración muestra es el subsector de las mudanzas que representan un 7 % de las empresas de transporte y solo suponen el 1% de la facturación del sector.

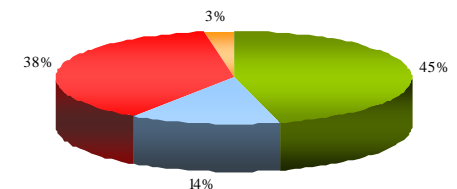
Empresas por intermediación

ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR NÚMERO DE EMPRESAS 2005



■ O. Tpte./Transport. ■ Op. Transporte ■ Transportista ■ S/C

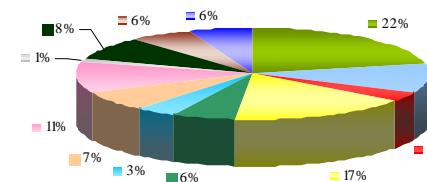
ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR FACTURACIÓN 2005



■ O. Tpte./Transport. ■ Op. Transporte ■ Transportista ■ S/C
Fuente: SARI Elaboración SPIM

Empresas por especialidad

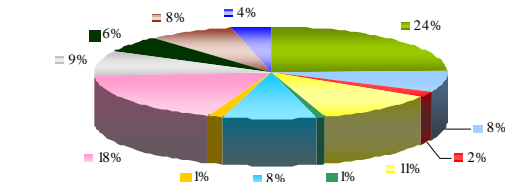
ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR NÚMERO DE EMPRESAS 2005



■ Carga General ■ Grúas ■ Portavehículos ■ Cisterna ■ Grupos ■ Contenedor ■ Mudanzas ■ Paquet/Mensaj ■ T. Especiales ■ Transitorio ■ Volquetes

Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR FACTURACIÓN 2005



■ Carga General ■ Grúas ■ Portavehículos ■ Cisterna ■ Grupos ■ Contenedor ■ Mudanzas ■ Paquet/Mensaj ■ T. Especiales ■ Transitorio ■ Volquetes

Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

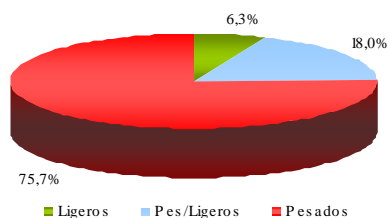
Nota: No se incluyen las empresas sin clasificar

Introducción

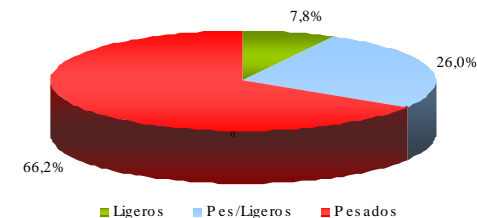
- Las empresas con autorizaciones de Vehículos Ligeros representan sólo el 6% del total de la muestra de empresas de transporte de mercancías analizadas, en el que predominan las empresas con autorizaciones para pesados (75,7%). Las segundas más numerosas son las empresas que tienen ambos tipos de vehículos que representan el 18%.
- La facturación se reparte de un modo similar al número. Las empresas de pesados facturan sólo el 66,2% del total facturado en 2005 de lo que se deduce que son empresas algo más pequeñas en promedio. Las empresas con ligeros facturan un poco más de lo que representan en número (7,8%), por lo que la empresa media será algo más grande al igual que lo que ocurre con el grupo de Pesadas/Ligeras, que facturan el 26,0%.

Empresas según el tipo de vehículo

ESTRUCTURA EMPRESARIAL
POR NÚMERO DE EMPRESAS 2005



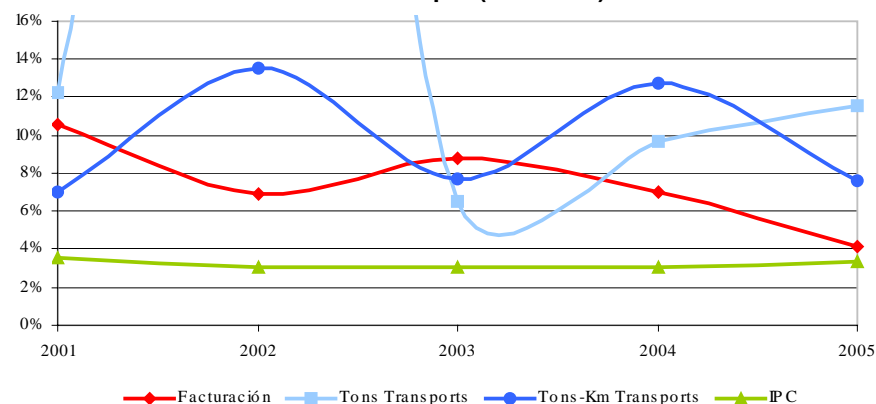
ESTRUCTURA EMPRESARIAL
POR FACTURACIÓN 2005



Indicadores de actividad y operativos

- En este apartado se va a comparar la actividad del transporte de mercancías con el IPC, aspecto no realizado para el transporte de viajeros debido a su menor dependencia de valores macroeconómicos.
- Los **indicadores de actividad** muestran la **dificultad de trasladar el incremento de los costes variables a las tarifas por parte de las empresas de transporte de mercancías**. A pesar de un incremento del tráfico de transporte de mercancías (en toneladas) en 2002 y 2004, la facturación siguió aminorando su ritmo de crecimiento.
- Las Toneladas-kilómetro siguen una evolución similar a la de las toneladas transportadas, lo que indica que la distancia media de los desplazamientos se mantiene constante.
- Comparando la evolución tanto de las toneladas como de las toneladas-kilómetro, con la de la capacidad de carga (serie que aparece en la gráfica de la siguiente página) observamos que siempre está en tasas de crecimientos mayores. **Esto quiere decir que, en principio, existe un mayor aprovechamiento de la capacidad de carga.** Se concluye que dado el aumento de la carga transportada y el decremento de la capacidad de carga, al parecer, la capacidad disponible está mejor utilizada, tanto en términos de volumen como en términos de volumen y espacio recorrido por ese volumen.
- El IPC ha venido incrementándose en los últimos 4 años del período por los precios del petróleo. La economía viene dando signos de recalentamiento ya que los la inflación española es mayor que en la zona euro. Estas circunstancias también tienen influencia en la desaceleración de las tasas de crecimiento de las empresas de transporte de mercancías, ya que, como se dijo anteriormente, estas empresas tienen dificultades para repercutir los incrementos en los insumos a sus precios.
- Se puede observar en los indicadores de actividad como en los años 2001-2003 la facturación estaba próxima a las ton-Km., hasta que a partir de 2004 se incrementa en gran medida la diferencia, esto se debe sin duda a los costes del gasóleo y a la incapacidad de trasladar estos costes a las tarifas.

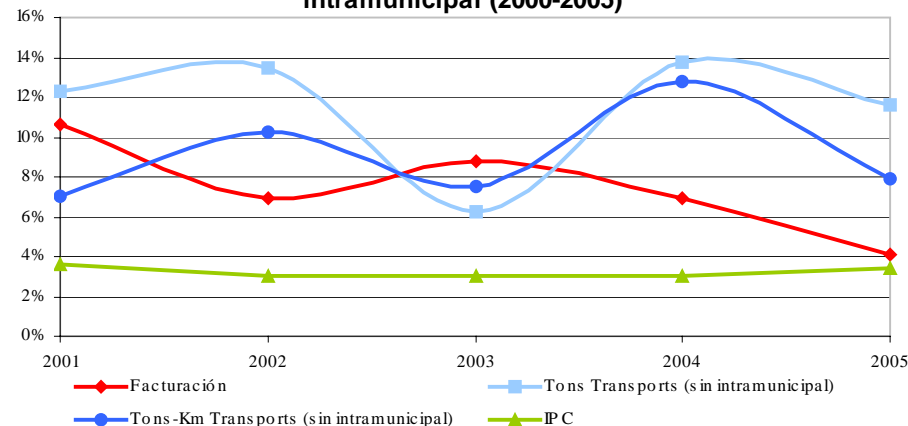
INDICADORES DE ACTIVIDAD-incluido Transporte intramunicipal (2000-2005)



Fuente: INE, Ministerio de Fomento y El Registro Mercantil Elaboración: SPIM

Nota: En 2002 se comenzó a contabilizar dentro del transporte interior de servicio público, el transporte intramunicipal. Esto sumó añadir al tráfico interior 372.3 millones de toneladas, lo que distorsionó el crecimiento para dicho año.

INDICADORES DE ACTIVIDAD -excluido Transporte intramunicipal (2000-2005)

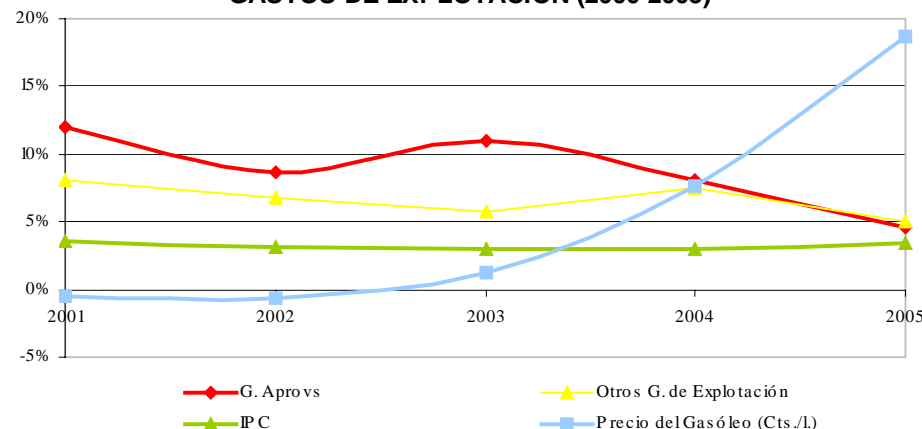


Fuente: INE, Ministerio de Fomento y Registro Mercantil Elaboración: SPIM

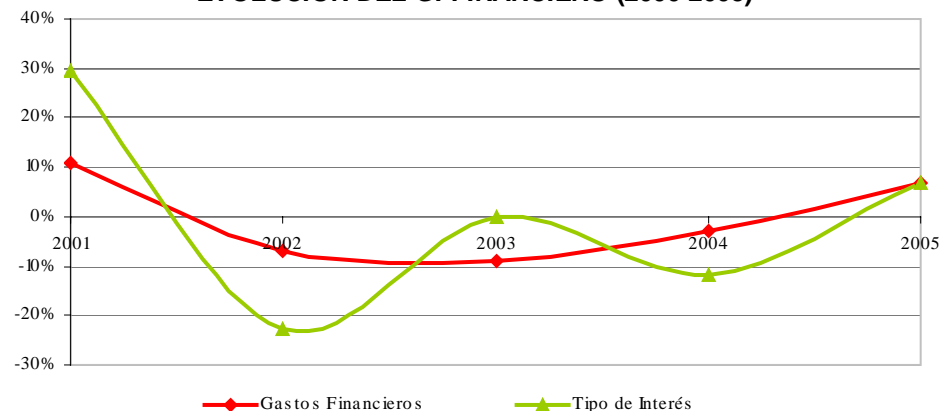
Costes de producción y financieros del sector

- La evolución de las tasas de crecimiento de los gastos en aprovisionamientos y de otros gastos de explotación ha tenido un comportamiento similar a los costes de gasóleo y con el índice de precios al consumo (IPC) cuya evolución también guarda relación con el precio de los carburantes entre otros factores. Este comportamiento cambió en el transcurso del año 2004 donde al parecer se comenzó a controlar el ritmo de crecimiento de dicho gasto por parte de las empresas.
- La dificultad de repercutir en sus precios, los incrementos en el coste de los carburantes y la necesidad de ser más competitivos en un contexto de globalización, hacen que los resultados de actividades ordinarias hayan disminuido entre 2003 y 2005, como se verá más adelante.
- Por su parte, los gastos financieros evolucionaron en concordancia con la tendencia de los tipos de interés (tipos de interés legales), como cabría esperar, decreciendo para el período analizado. Esto puede explicar que la deuda para adquirir activos fijos (sobre todo las flotas) tiene menores costes financieros. Esta tendencia cambia en el 2003.
- Por otro lado, también se debe mencionar el hecho de que se recurre, cada vez más, a sistemas de financiación para renovar las flotas de vehículos de las empresas (renting,,etc.) además del recurso a la subcontratación, prácticas que reducen el activo fijo de las empresas y por tanto los gastos financieros derivados del mismo.

EVOLUCIÓN DEL G. EN APROVISIONAMIENTO y DE OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN (2000-2005)



EVOLUCIÓN DEL G. FINANCIERO (2000-2005)



Fuente: INE, Ministerio de Fomento y Registro Mercantil Elaboración: SPIM

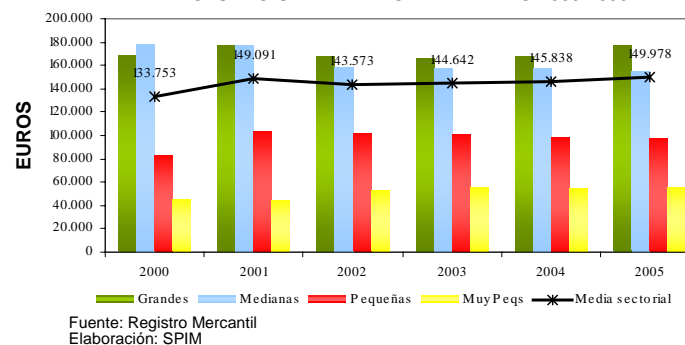
CAPITULO 4: MERCANCÍAS

4.2 Análisis según la Dimensión Empresarial

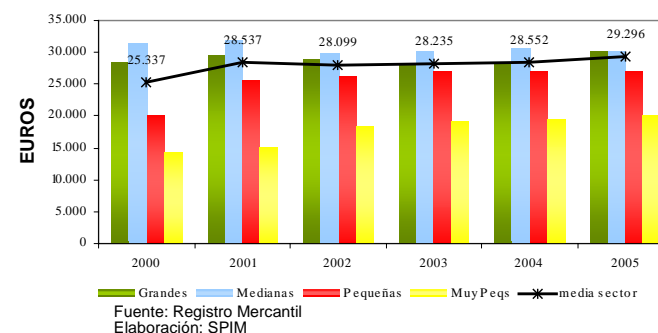
Perfil de las Empresas: Productividad y Estructura de Costos

- La tónica seguida por el gasto medio de personal fue que creció un 2.9% de promedio en 2000-2005. Todo esto, unido a que el número de empleados ha seguido aumentando quiere decir que **las empresas han visto la posibilidad de contratar a más trabajadores sin necesidad de incrementar sus costes laborales**, probablemente por la incorporación de trabajadores inmigrantes con salarios más bajos y el paulatino abaratamiento del despido.
- Se aprecian **Economías de Escala** por parte de las empresas grandes y medianas cuyas facturaciones medias por empleado se han mantenido a gran distancia del resto de empresas. En cambio, el gasto medio por empleado ha tendido a igualarse entre todas las empresas sin importar la dimensión. En promedio en 2000-2005 la facturación por empleado ha superado a los gastos por empleado lo que evidencia un incremento de productividad en el sector
- La estructura de costes da una idea del peso de las partidas de gasto de personal y de los aprovisionamientos, lo que viene a redundar en la idea de que **las empresas grandes tienen economías de escala**, aunque la existencia de subcontratación puede matizar esta afirmación.
- En resumen, la empresa media del sector del transporte en España, tuvo para el año 2005 una facturación anual de 2,5 MM € y 21 empleados, esto supone un incremento con respecto a la etapa precedente. Por tanto **se puede afirmar que el sector sigue una evolución positiva de creación de empleos y de crecimiento empresarial superior al de otros sectores de la economía y al propio crecimiento de la economía española.**

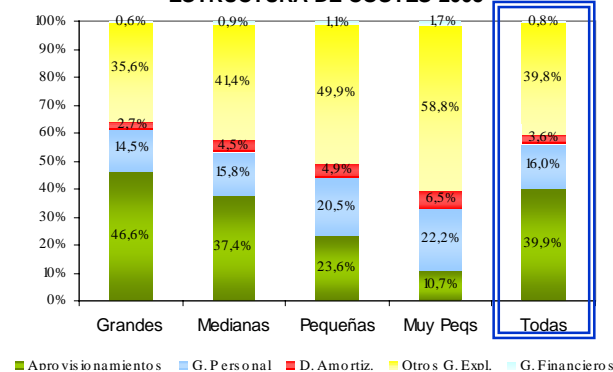
FACTURACIÓN MEDIA POR EMPLEADO 2000-2005



GASTO DE PERSONAL POR EMPLEADO 2000-2005

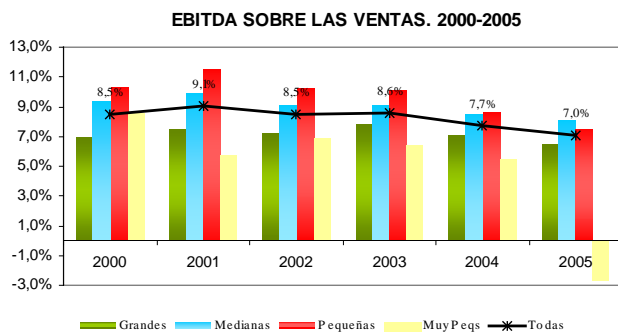


ESTRUCTURA DE COSTES 2005

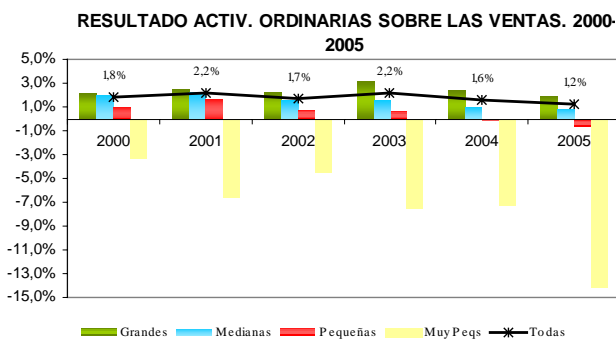


Cuenta de Resultados: Ebitda Sobre Ventas, Resultado de Actividades Ordinarias sobre Ventas y Rentabilidad de las Ventas

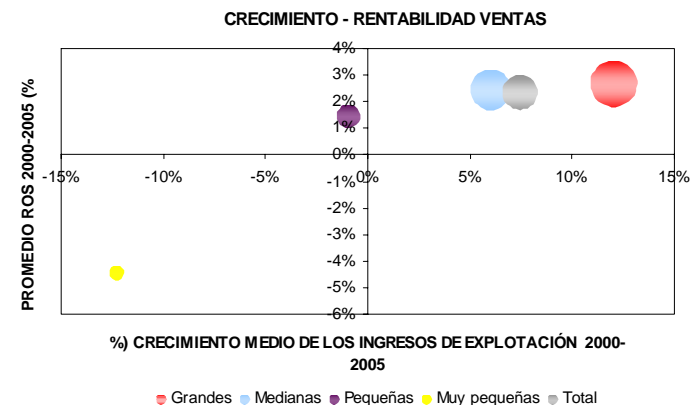
- La empresa media del sector del transporte de mercancías por carretera en España ha mantenido, a pesar de los incrementos de los precios de los carburantes, crecimientos moderados de sus ingresos de explotación alcanzando un 7,5%, al tiempo que rentabilidades de las ventas ROS del 2,3%, como promedios para el periodo estudiado 2000-2005.
- La evolución de las ROS se ha mantenido por encima de la media del sector para las empresa grandes así como el crecimiento de los ingresos de explotación. Las pequeñas y muy pequeñas, por el contrario, se situaron por debajo de la media del sector y tuvieron crecimientos negativos de los ingresos de explotación
- Como se puede ver en el gráfico, el **EBITDA sobre las ventas** del sector tiene un descenso durante el periodo 2000-2005, pasando del 8,5% al 7,0% en el año 2005. Destacando sobre todo el descenso que se produce a partir del año 2003.
- La empresas que tienen mayor ebitda sobre ventas son las **empresas pequeñas con un promedio en todo el periodo del 9,7%**, seguido de las medianas con un 9%, las grandes con un 7,2% y las muy pequeñas con un 5,1%
- En cuanto al ratio resultado de actividades ordinarias sobre ventas, se puede observar también una evolución de decreciente pasando de un ratio medio para el sector de 1,8% en el 2000 al 1,2% en el 2005..
- En este ratio son las empresas grandes las que tienen mayor rentabilidad, con un promedio de 2,4% en todo el periodo, seguido de las empresas medianas con un promedio del 1,6%, las pequeñas con un 0,5% y las muy pequeñas con una rentabilidad negativa de -7,3%.
- Se observa por tanto que las empresas pequeñas y muy pequeñas muestran una mayor dotación de amortizaciones seguramente por poseer mayor flota propias que las empresas grandes y medianas, y eso conlleva también unos mayores costes financieros, lo que hace que el ratio resultado de actividades ordinarias entre ventas sea muy bajo para estas empresas.



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM



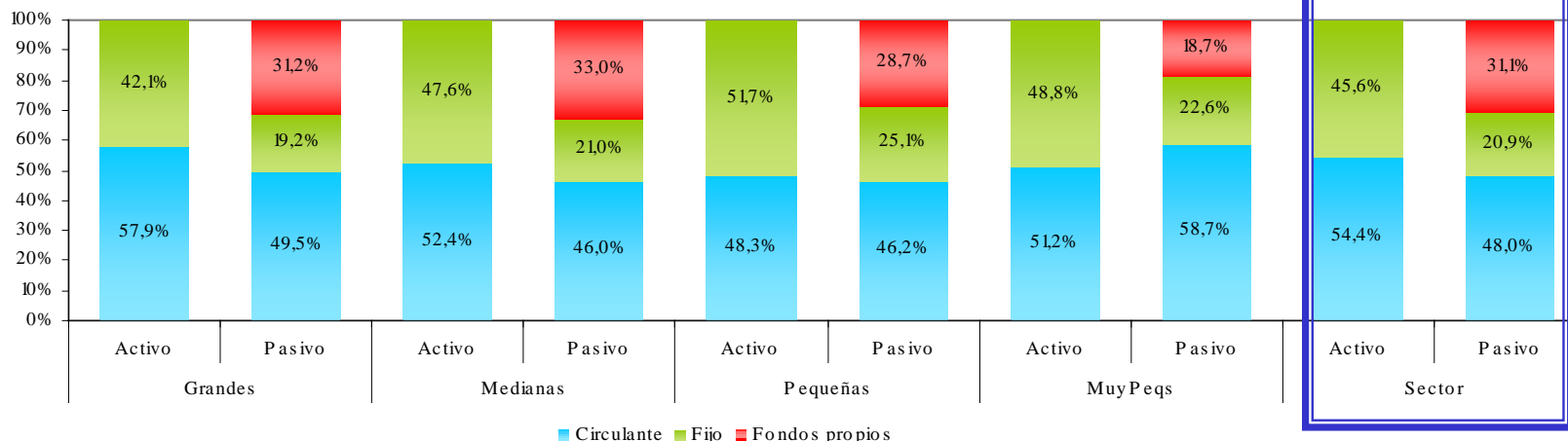
Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM



Estructura del Balance

- La estructura del balance sectorial muestra una situación de equilibrio entre los pasivos a corto y largo plazo, con un *Fondo de Maniobra* claramente positivo. Una posible explicación es la tendencia a la subcontratación de ciertos servicios que anteriormente suponían el mantenimiento de una mayor proporción de activos fijos (almacenes, flotas, etc.).
- Por dimensión, las empresas *medias y grandes* (presentan una mayor proporción de los fondos propios que la media del sector, en parte debido a la creación de reservas por resultados positivos de ejercicios anteriores, y en su caso por las aportaciones de los accionistas).
- El pasivo circulante (deuda a Corto Plazo) también es mayor con el tamaño de las empresas, salvo para las empresas *muy pequeñas*, cuya característica principal, a diferencia del resto de empresas del sector, es que tienen un marcado *apalancamiento operativo* (al ser el activo circulante menor al pasivo circulante) al tiempo que mantienen un alto nivel de pasivos fijos. Por último, a mayor tamaño, las empresas tienen menos endeudamiento a Largo plazo (Pasivo Fijo), lo que repercute positivamente en la solvencia de las empresas más grandes.
- La dimensión también tiene un efecto positivo sobre el peso del activo circulante, de modo que a mayor tamaño de la empresa, mayor es el peso los activos más líquidos, salvo para las empresas *pequeñas* para las que éstos no superan al Activo fijo.

ESTRUCTURA DEL BALANCE. AÑO 2005

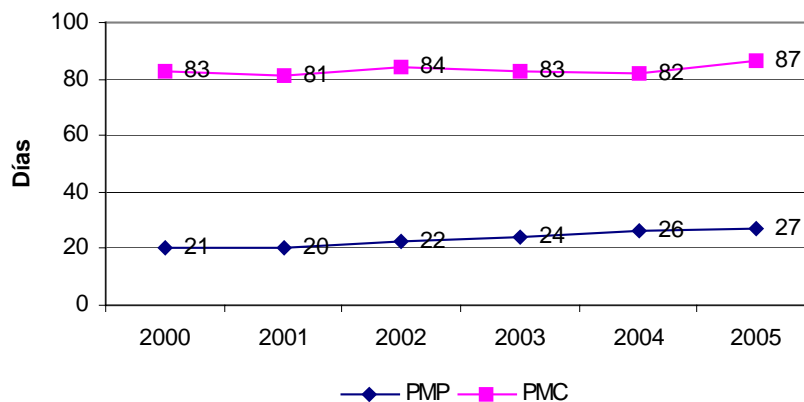


Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM
Nota: No se incluyen las empresas sin clasificar

Periodos Medios de Pago y Periodos Medios de Cobro

- Los ratios operativos de período medio de pago y cobro mantienen una evolución parecida con una diferencia entre ellas que se mantiene en una media de 60 días (dos meses). Ésta diferencia se redujo en 2 días con respecto a 2000, la cual no es significativa para sacar conclusiones.
- En consecuencia, existe un importante **desequilibrio** entre los plazos de pago y los de cobro en todo el sector, lo que repercute negativamente en su estructura financiera.

**RATIOS OPERATIVOS PMP - PMC
2000 - 2005**



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

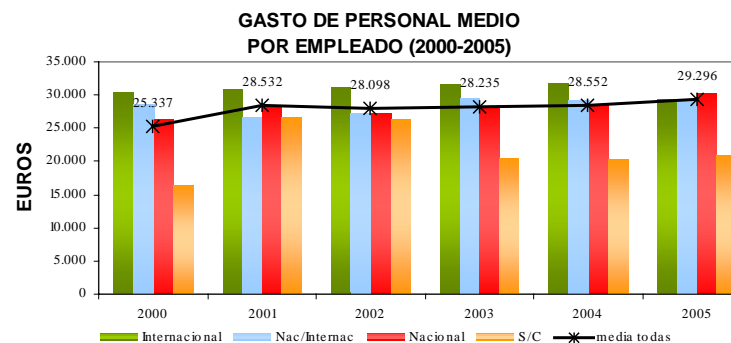
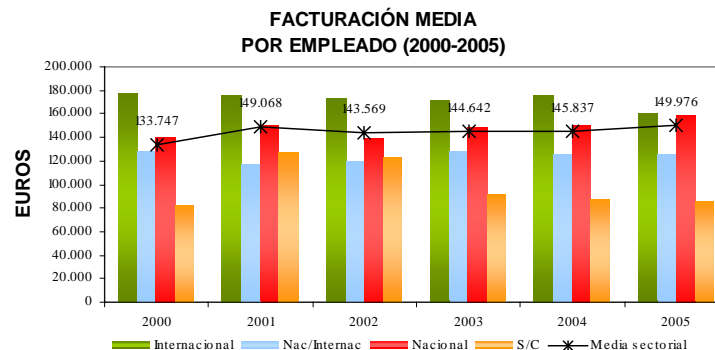


CAPITULO 4: MERCANCÍAS

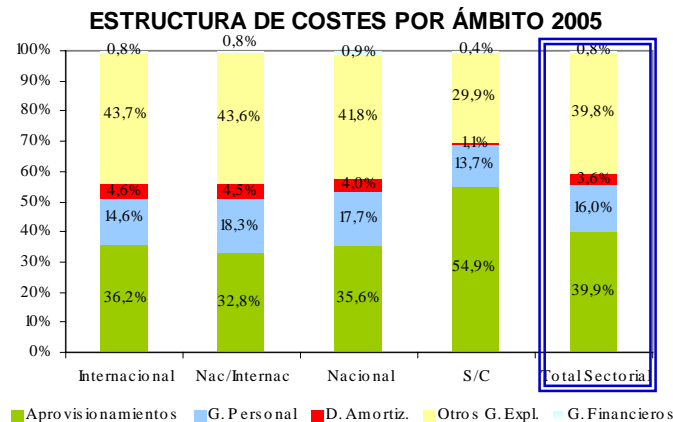
4.3 Análisis según el Ámbito Geográfico

Perfil de las Empresas: Productividad y Estructura de Costos

- La media de facturación por empleado se ha mantenido estable a lo largo del período estudiado, con una leve tendencia al alza en el último año considerado (2005). En ese sentido, se pasó de una facturación media de 133.747 €/empleado en 2000, a los 149.976 €/empleado al año en 2005, lo que supone un incremento interanual medio del 2,4%
- Las empresas de ámbito internacional están visiblemente mejor situadas en cuanto a su facturación media por empleado que el resto (161.059 €/empleado). Las empresas de ámbito Nacional/Internacional están situadas en segundo lugar con una tendencia leve a decrecer con dos importantes caídas en 2001 y 2004. En cambio las de ámbito nacional tienen un incremento importante de su facturación media por empleado en el año 2005 de un 14% respecto a 2000.
- El otro fenómeno que se observó en el período 2000-2005 es que el "gasto de personal" medio por empleado ha mantenido un crecimiento moderado muy estable. Este crecimiento significó un 16% con respecto a 2000,
- La evolución de los ingresos y los gastos por empleado, según el ámbito geográfico de la empresa se han comportado de modo muy similar, pero debe destacarse un deterioro de la productividad en el ámbito internacional (exclusivo o mezclado con el nacional), por cuanto sube el gasto por empleado y baja la facturación por empleado
- La estructura de costes del sector del transporte muestra una predominancia de los aprovisionamientos y de los otros gastos de explotación que juntos suman casi el 80 % de los costes. Debe recordarse lo ya expuesto sobre la falta de homogeneidad en la aplicación de determinados gastos en estas dos grandes partidas de las Cuentas Anuales.
- Las empresas de ámbito Internacional tienen una proporción mayor aprovisionamientos que todas las demás. El gasto de personal se observa que también cambia su peso según el ámbito de la empresa..
- Las empresas de ámbito internacional tienen una estructura de costes que se corresponde con las empresas cuyas partidas de aprovisionamientos y otros gastos de explotación son más importantes que en el resto de empresas debido a que en ellas se incluyen los carburantes y otros gastos relacionados con una actividad en el exterior (posiblemente más sensibles a la evolución de los precios del petróleo), tales como autopistas, gastos del personal en ruta y otros.



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

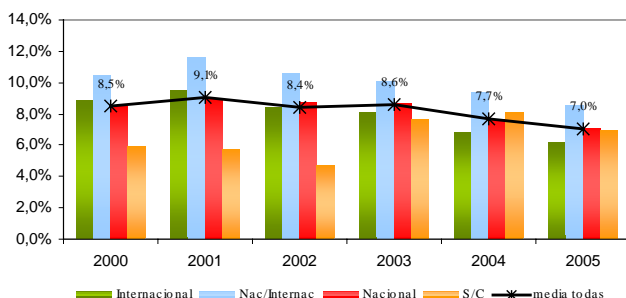


Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

Cuenta de Resultados: Ebitda Sobre Ventas, Resultado de Actividades Ordinarias sobre Ventas y Rentabilidad de las Ventas

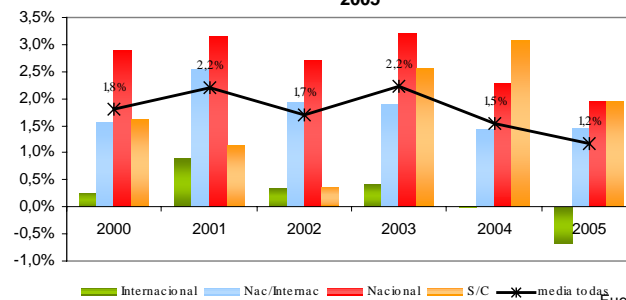
- Como ya se ha comentado, el **EBITDA sobre las ventas** del sector tiene un descenso durante el periodo 2000-2005, pasando del **8,5% al 7,0%** en el año 2005. Destacando sobre todo el descenso que se produce a partir del año 2003.
- Las empresas que tienen mayor ebitda sobre ventas son las **empresas nacionales/ internacionales con un promedio en todo el periodo del 10,1%**, seguido de las **empresas de ámbito nacional con un 8,3%** y de las **internacionales con un 8%**. Destaca el descenso del ratio para las empresas internacionales que ha descendido tres puntos pasando de 8,9% en el año 2000 al 6,2% en el 2005.
- En cuanto al ratio resultado de actividades ordinarias sobre ventas, son las empresas nacionales las que tienen mayor rentabilidad de promedio de 2,7% en todo el periodo, seguido de las empresas nacionales/internacionales con un promedio del 1,8%. Destaca la baja rentabilidad de las empresas internacionales con un ratio promedio de 0,2% en todo el periodo, alcanzando una rentabilidad negativa en el año 2005 de -0,7%.
- En lo que respecta a la **rentabilidad de las ventas**, es destacable la **volatilidad del sector que había caído de los 2,4% de 2000 a los 2,1% de 2002**. A partir de allí se recuperó para situarse en los 2,5%, pero descendiendo en el año 2005 al 1,8%. Es decir, en este periodo 2000-2005 ha caído un 25% la rentabilidad empresarial en todos los ámbitos, y de manera espectacular de nuevo en el ámbito internacional.
- El análisis de las empresas por Ámbito revela que las **empresas nacionales se han recuperado por encima de la media del sector, superando los 2,2% de ROS para 2005**. En ese sentido, las empresas nacionales/internacionales se han situado en el 2% y ha estado por encima de la media del sector para todo el período.
- Las empresas de **ámbito internacional estuvieron siempre por debajo de la media del sector** en lo que respecta a la ROS pero a partir de 2003 se ha producido una **notable caída de este ratio para este grupo**, hasta situarse en el 0,6% del año 2005, cifra derivada de resultados extraordinarios, dadas las pérdidas antes expuestas de las actividades ordinarias.

EBITDA SOBRE VENTAS 2000-2005



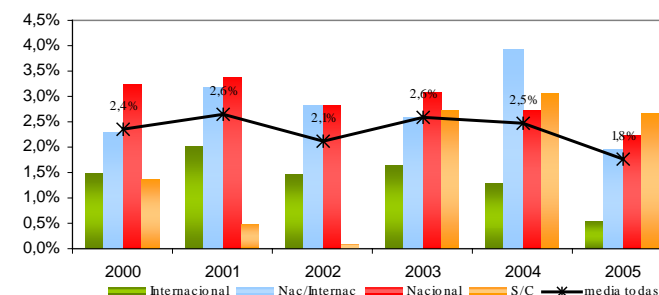
Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

RESULTADO DE ACTIV. ORDINARIAS SOBRE VENTAS 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

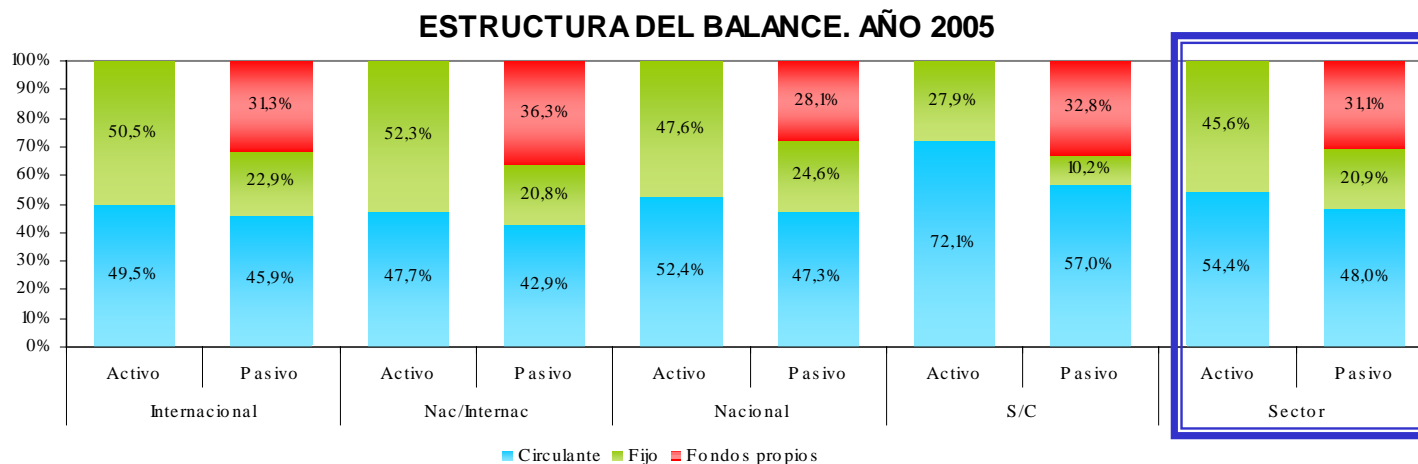
RENTABILIDAD DE LAS VENTAS ROS 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Estructura del Balance

- Entre las empresas de ámbito Nacional/Internacional, los *activos fijos* son mayores a los de las empresas de los otros dos ámbitos, lo cual nos indica que la empresa media de este ámbito invierte más proporción de recursos en inmovilizados materiales o inmateriales (las flotas, las bases, etc.) como se constata al observar que posee un 52,3 % de activos fijos. Por otro lado, tiene una mayor proporción de financiación por *fondos propios* (36,3%) que el resto de empresas de los otros dos ámbitos y que la empresa media del sector (31,1%), y también la menor proporción de deuda a LP (20,8%) y a CP (42,9%).
- Las empresas de ámbito Internacional tienen una situación intermedia. El 50,5 % de sus Activos son fijos y el 31,3 % son fondos propios como origen de su financiación. También tiene una mayor proporción de deuda a LP (22,9%) y a CP (45,9%) que las empresas de ámbito Nacional/Internacional, pero menores que las del ámbito nacional.
- Complementariamente, las empresas de ámbito nacional se financian con la mayor proporción de deuda a largo plazo (24,6%), más deuda a corto plazo (47,3%) y en menos fondos propios (28,1%) que el resto de empresas de los otros ámbitos. Por otro lado esos recursos se utilizan para financiar una mayor proporción de Activo Circulante (52,4%) que de activo fijo (47,6%).
- Se observa que en todos los grupos por ámbito geográfico, las respectivas empresas medias presentan fondos de maniobra positivos (la diferencia ente Activo y pasivo circulante) con lo que pueden afrontar sus deudas a CP con liquidez sin necesidad de incrementar el endeudamiento a externo. También se constata que los recursos financieros más estables (los propios y deuda a LP), financia adecuadamente sus activos fijos, lo que da solidez a su estructura financiera.

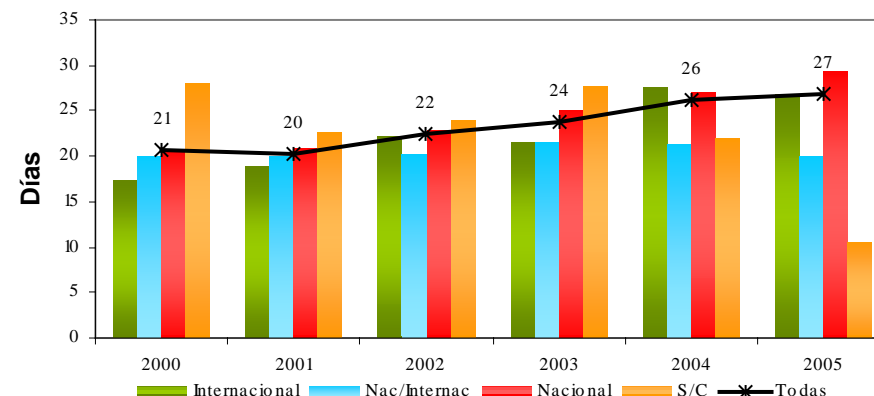


Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

Periodos Medios de Pago y Periodos Medios de Cobro.

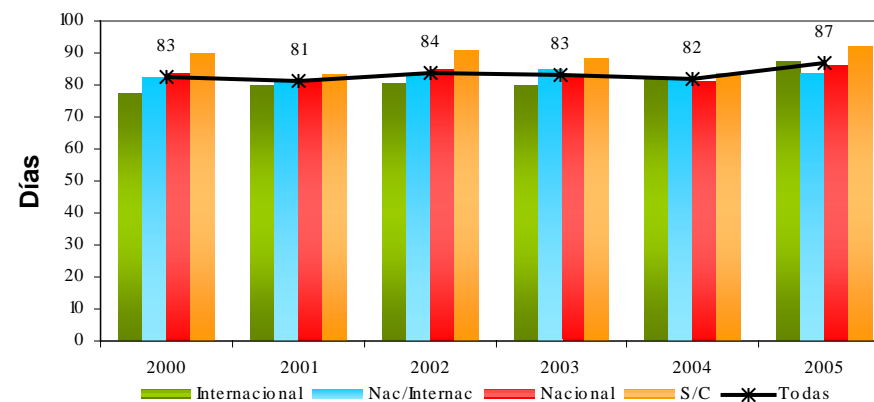
- Como ya se comentó anteriormente, las empresas del sector del transporte tienen en general poco poder de negociación con los clientes y con los proveedores, con lo que en promedio, tendrán un **Período Medio de Pago** más corto que el de Cobro.
- Se observa una tendencia a incrementar los PMP, por parte de la empresa media del sector, en torno a valores de 21 a 27 días. Sobre todo señalar el incremento importante para la empresa media del ámbito nacional e internacional que incrementaron en 9 días el plazo de pago,
- Observamos que la empresa media del ámbito internacional tienen un PMP algo mayor que la del ámbito Nacional/Internacional y menor que la de ámbito Nacional. El promedio para la empresa media de ámbito Internacional es de 22 días, frente a los 20 días de la del ámbito Nacional/Internacional y los 24 de la empresa sólo nacional. No obstante, en 2005 las que menos pudieron diferir los pagos fueron las de ámbito Nacional/Internacional con 20 días.
- Los periodos medios de cobro de los tres ámbitos son muy similares y se sitúan en torno a 83 días, lo que supera con creces los periodos medios de pago y hace que las empresas se tengan que endeudar a corto plazo como ya se ha comentado.
- Llama la atención que entre 2004 y 2005 la empresa media del sector y todas las de los respectivos ámbitos, han incrementado sus PMC hasta 87 días. Al tratarse de medias, puede querer decir que los clientes han ganado poder de negociación o están teniendo más dificultades para pagar el servicio por el incremento de tarifas.
- Una vez más se pone de manifiesto la diferencia estructural de plazos de cobro y pago, del orden de 60 días, lo que penaliza tanto a la estructura financiera de las empresas (necesidad de financiación ajena) como su rentabilidad (incremento de los costes financieros)

PERÍODO MEDIO DE PAGO 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

PERÍODO MEDIO DE COBRO 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

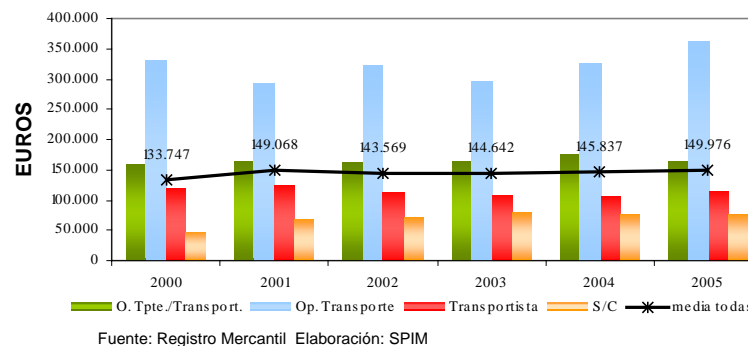
CAPITULO 4: MERCANCÍAS

4.4 Análisis según el Grado de Intermediación

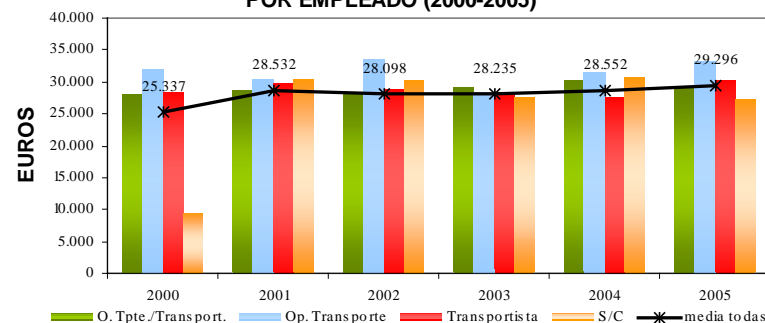
Perfil de las Empresas: Productividad y Estructura de Costos

- Los operadores de transporte son las empresas que más facturación media por empleado han obtenido en todos los períodos. El empresa media ha mantenido valores en torno a los 322.255 € por empleado. El tipo de intermediación de estas empresas parece tener que ver con esta diferencia tan notoria con respecto a las otras empresas, quizá motivado por el hecho de que pueden subcontratar las mejores ofertas del mercado y, por otro lado, a que tienen una dimensión mayor a las demás por lo que cuentan con un gran poder de negociación.
- En segundo lugar están las empresas que son Operadoras de transporte/Transportistas con valores en torno a los 165.833 €/empleado al año. Esta cifra es mayor a la de las empresas de transporte que sólo alcanzaron valores en torno a los 115.017 € por trabajador.
- En cuanto al gasto por empleado fue muy parejo para todas las empresas sin importar su grado de intermediación en torno al gasto medio por empleado del sector (28.008 €/empleado). En conclusión, la evolución de las facturación media por empleado muestra una situación de crecimiento moderado de la productividad para el sector, con avances para los operadores de transporte aunque estancamiento para los demás.
- La estructura de costes según el grado de intermediación muestra que también tiene efectos sobre ésta el grado de intermediación de las empresas. Para empezar, las *operadoras de transporte* tienen una estructura de costes en la que dominan notablemente los aprovisionamientos, los cuales suponen un 67,4% del total. Por otro lado, en lo que respecta los aprovisionamientos están situadas en segundo término el subgrupo "Operadores de Transporte/Transportistas". Su gasto en esta partida supone un 43,8% del total de sus costes (que incluyen algunos gastos de subcontratación y también los combustibles). En cambio tienen, como sería de esperar, mayores gastos de explotación, de personal, en dotaciones para amortizaciones y en gastos financieros que las que sólo hacen intermediación. Por último las empresas del subgrupo de transportistas tienen el mayor porcentaje de gastos de explotación (un 47,8%) posiblemente distorsionado al alza por ser éstas más pequeñas en promedio con lo que, tienden a repercutir algunos costes de "aprovisionamiento" en la cuenta de "otros gastos de explotación".

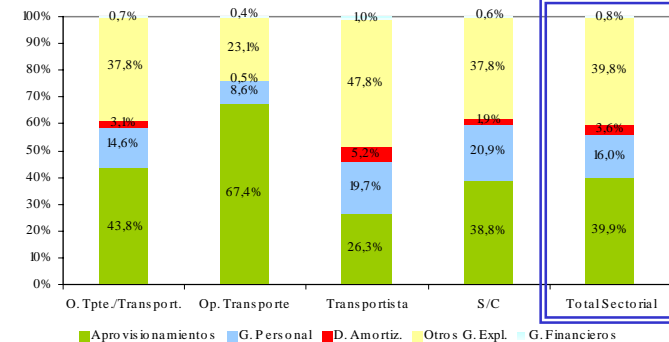
FACTURACIÓN MEDIA POR EMPLEADO (2000-2005)



GASTO DE PERSONAL MEDIO POR EMPLEADO (2000-2005)



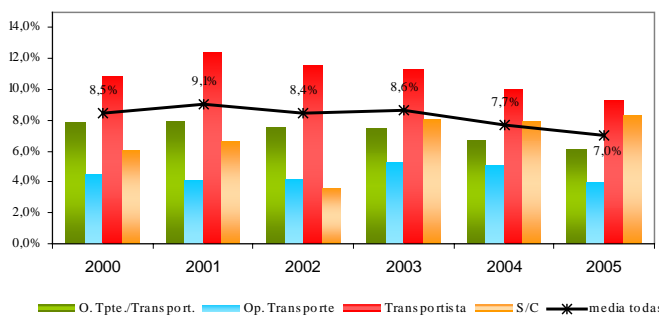
ESTRUCTURA DE COSTES POR ÁMBITO 2005



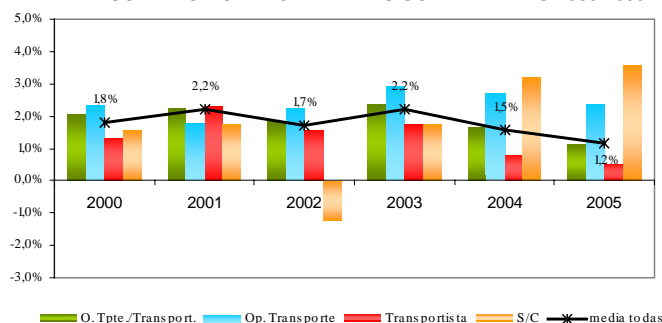
Cuenta de Resultados: Ebitda Sobre Ventas, Resultado de Actividades Ordinarias sobre Ventas y Rentabilidad de las Ventas

- El EBITDA sobre ventas muestra que son las empresas transportistas las que obtienen una mayor rentabilidad con un promedio de un 10,9% en todo el periodo, seguido de los operadores de transporte/transportistas con un promedio de un 7,3% y por último los operadores de transporte con un 4,5%. Se observa un gran decrecimiento de este ratio en el año 2005 sobre todo los operadores de transporte/ transportistas que ha descendido 1,8 puntos desde el año 2000.
- En cuanto a los resultados de actividades ordinarias sobre ventas se observa por lo contrario que son los operadores de transporte los que obtiene un mayor ratio promedio en todo el periodo con un 2,4%. Le sigue en importancia los operadores de transporte/transportistas con un promedio de 1,9%. Destaca en este subgrupo el gran descenso que han tenido en su rentabilidad, ya que pasaron del 2,1% en el año 2000 al 1,2% en el año 2005. Por último se encuentran las empresas transportistas que tuvieron un ratio medio de un 1,4%, pero también muestran un importante descenso pasando del 1,3% en el año 2000 al 0,5% en el año 2005, pasando por un máximo del 2,3% en el año 2001.
- La rentabilidad de las ventas ha estado marcada por una tendencia del sector al crecimiento entre 2000-2004, al pasar de el 2,4% al 2,5% de ROS seguida de una caída en 2005 que redujo la rentabilidad hasta el 1,8% (-28%) con el menor impacto en los operadores de transporte.
- En general, tuvieron parecidas rentabilidades de las ventas las empresas del grupo O. Tpte./Transporte (en verde) que mantuvieron un mayor promedio de ROS (2,4% para todo el periodo), junto a las Transportistas (2,4%) y a las "Operadoras de Transporte" (2,2%), aunque con ciertas variaciones.

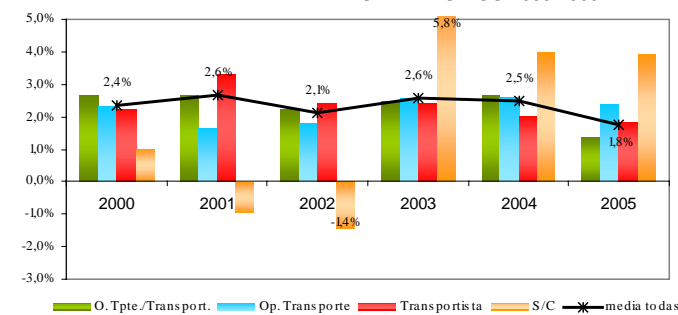
EBITDA SOBRE VENTAS 2000-2005



RESULTADO ACTIV. ORDINARIAS SOBRE VENTAS 2000-2005



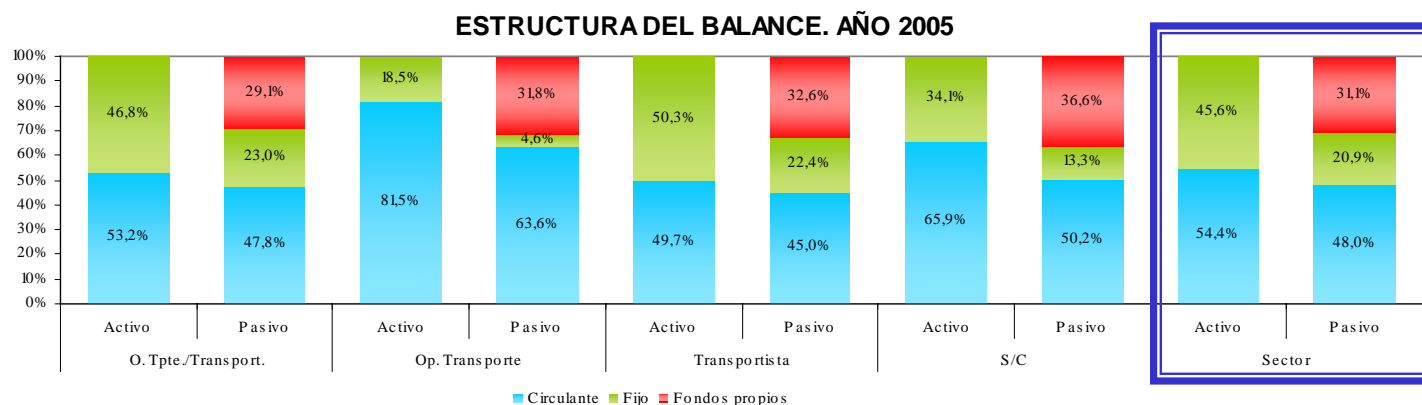
RENTABILIDAD DE LAS VENTAS ROS 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

Estructura del Balance

- El análisis de la estructura del balance nos permite ver las diferentes formas de financiamiento y destino de los recursos según el grado de intermediación de las empresas. Se puede resumir para este caso que a distinto tipo de intermediación, es diferente el porcentaje de activos fijos por su tipo de operatividad y que la tónica del sector es la liquidez aunque sea variable según el grado de intermediación (fondo de maniobra positivo).
- En este caso, se observa que las empresas con más activos circulantes son las empresas “operadoras de transporte”, con un 81,5% del total. Esto refleja la poca necesidad de activos fijos debido a la subcontratación, lo que permite tener un fondo de maniobra muy amplio. De hecho, los pasivos circulantes de estas empresas están muy por detrás con el 63,6%, siendo también el subgrupo de empresas con mayor proporción de deuda a CP (proveedores de transporte). También se observa que tienen muy poca proporción de deuda a LP de su pasivo (el 4,6%) (no precisan financiación de activos fijos) y un nivel de fondos propios del 31,8% algo superior a la sectorial. En resumen, su estructura financiera es muy sólida.
- Por otro lado, las empresas “Operadoras de transporte/Transportistas” son las segundas por cantidad de activo circulante y al igual que las “operadoras de Transporte”, su fondo de maniobra es positivo (el activo circulante representa el 53,2% frente el 47,8% de su pasivo líquido). Por otro lado, el peso de su deuda a LP está por encima del resto de subgrupos por intermediación, al situarse en el 23,0% (financiación de flota-activos fijos). También tienen la menor financiación con fondos propios del sector, con un porcentaje del 29,1% del total (lo que debilita su estructura financiera).
- Las empresas del subgrupo de intermediación “Transportistas” dedican más recursos a los inmovilizados materiales, debido a la necesidad de mantener las flotas y otros activos fijos para desarrollar su servicio, lo que se ve reflejado en un activo fijo que supone un 50,3% del total de los activos (mayor que el sectorial). No obstante, el activo circulante (49,7%) sigue siendo mayor que el pasivo circulante (45,0%), con lo que la situación de fondo de maniobra positivo se mantiene también para estas empresas. También tienen una mayor proporción de Deuda a LP (es decir de Pasivos fijos) con un 22,4% del total de pasivos y su financiamiento a LP similar al grupo anterior, al situarse en el 32,6% (financiación de activos fijos).

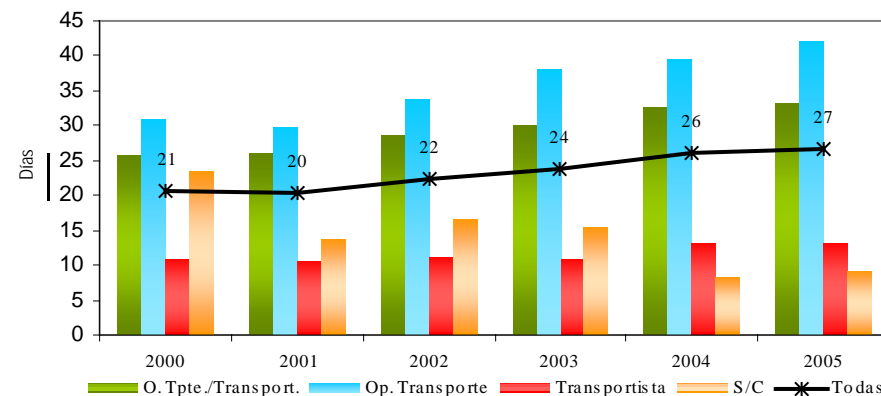


Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

Periodos Medios de Pago y Periodos Medios de Cobro.

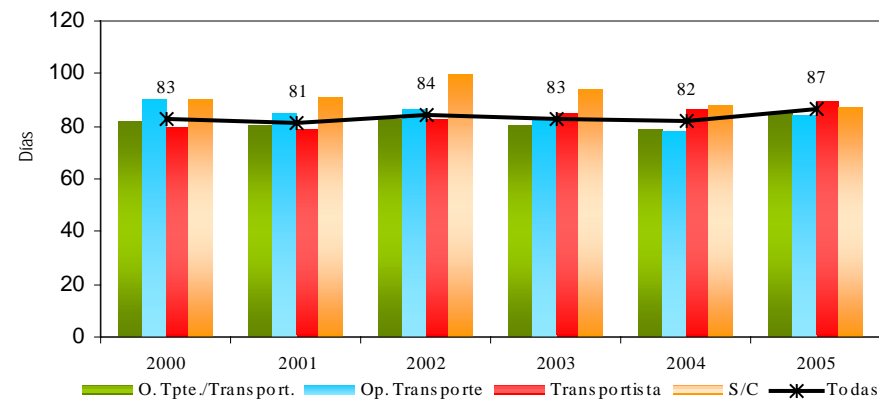
- La empresa media del subgrupo “Operadores de Transporte” tienen un **período medio de pago más largo** que el resto, en todos los años analizados seguido por el subgrupo “operadores de transporte/transportistas” y por los “transportistas” que están notablemente por detrás de la media para el sector. Sus respectivos promedios son 36, 29 y 12 días, cerrando 2005 con valores de 42, 33 y 13 días, es decir con una tendencia claramente alcista.
- La mayor dimensión de las empresas de los dos subgrupos “O. Tpte./Transporte.” y “Op. Transporte” pero la actividad total de subcontratación en los primeros y parcial en los segundos está relacionada con el mayor tiempo que están sin pagar a sus proveedores. Para ambos han incrementado su período medio de 26 y 31 días en 2000 a 33 y 42 días en 2005 respectivamente. También las empresas “Transportistas” han incrementado su PMP de 11 a 13 días. Es decir que se aprecia en todas las empresas del sector un incremento de mayor poder de negociación con respecto a los proveedores (o, en algunos casos, mayores dificultades para pagar unos precios crecientes de los combustibles y otros insumos). También se aprecia claramente el efecto del grado de intermediación sobre esta variable.
- En lo que respecta a los **períodos de cobro**, las empresas se han comportado de un modo mas parejo, **siendo la media del sector creciente** a su vez lo que indica también cierta pérdida de poder de negociación con respecto a los clientes de los servicios de transporte. Los plazos de cobro son pues más homogéneos rondando los 83 días.

PERÍODO MEDIO DE PAGO 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

PERÍODO MEDIO DE COBRO 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

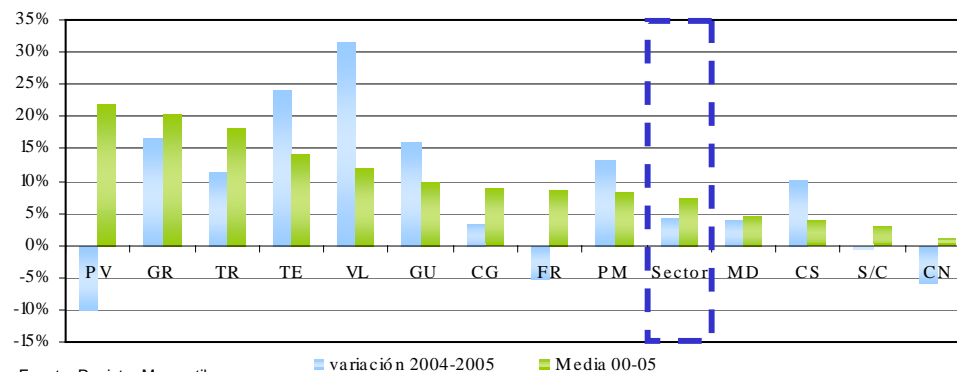
CAPITULO 4: MERCANCÍAS

4.5 Análisis según la Especialidad del Transporte

Perfil del sector: Evolución de la Facturación

- Al analizar la evolución de los ingresos de explotación para las empresas por subgrupos de especialidad, se observa que se dan diferencias apreciables entre ellas. El grupo de empresas que mayor crecimiento anual medio tuvo durante el período 2000-2005 fue el de la especialidad Portavehículos que presentó un crecimiento medio de 22,0%, a pesar de un decrecimiento en 2005 del -10,1%.
- El subgrupo de Grupaje tuvo la segunda media más alta para el período con un crecimiento interanual medio 2000-2005 de un 20,3%, con una tasa de crecimiento del 16,6% en 2005.
- La tercera especialidad por crecimiento medio fueron los Transitarios, que alcanzaron un crecimiento interanual medio entre 2000 y 2005 de aproximadamente 18,3%, y la tasa de crecimiento durante 2005 de 11,5%.
- Por encima del crecimiento medio sectorial también se situaron las especialidades "Transportes Especiales", "Volquetes", "Grúas", "Carga General", "Frigoríficos" y "Paquetería/Mensajería"; por este orden, con sendas tasas de crecimientos medios del 14,2%, 12,0%, 10,0%, 9,0%, 8,6% y 8,3%. Destacable son los incrementos de Volquetes y los decrecimientos de Portavehículos y Frigoríficos en 2005.
- En el otro extremo, las empresas del subgrupo Mudanzas, Cisternas y Contenedores; a pesar de tener unas media positiva de 4,6%, 4,0% y 1%. La tónica para las empresas de Mudanzas, fue mantener una tasas de crecimiento cercana a su media para 2000-2005, de modo que su crecimiento para 2005, 3,9%, se aproxima al 4,6% de su crecimiento interanual medio pese a la caída del sector.
- También algo por encima de su media creció el subgrupo de Cisternas que duplicaron su crecimiento (10,2% de 2005 frente al 4,0% como promedio para 2000-2005) y decrecieron los Portacontenedores que se acercaron al -6% en 2005.

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN: COMPARACIÓN DE LA VARIACIÓN INTERANUAL DE 2005 VS MEDIA DE 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil

Elaboración: SPIM

*Media aritmética de las tasas de crecimiento interanual para el período 2000-2005

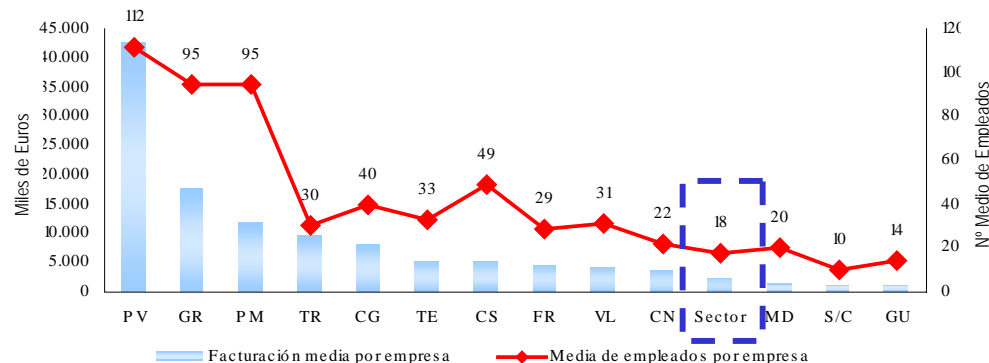
Rótulo de las Especialidades

CG:	Carga General
CN:	Contenedor
CS:	Cisterna
FR:	Frigorífico
GU:	Grúas
GR:	Grupaje
MD:	Mudanzas
PM:	Paquetería/Mensajería
PV:	Portavehículo
TE:	Transporte Especial
TR:	Transitarios
VL:	Volquetes

Perfil del sector: Productividad

- La facturación media por empresa es superior en el grupo de la especialidad Portavehículos. En promedio, las empresas de esta especialidad tuvieron una facturación de 42,8 MM € en 2005. Es también la especialidad con el mayor número medio de empleados, con sus 112 empleados por empresa para el mismo año. Esto quiere decir que la empresa media de portavehículos es grande y por tanto hay mayor concentración para dicha especialidad.
- La segunda especialidad con más empleados en promedio es la de Grupaje, seguida de la de Paquetería y Mensajería que tienden a ser intensivas en trabajo. Alcanzaron los 95 empleados por empresa en 2005. En facturación media por empresa están a mucha distancia (17,8 MM €/Emp. y 12,1 MM €/Emp. respectivamente) de los portavehículos, pero son las siguientes en cifras de ventas.
- El resto de especialidades tienen facturaciones medias menores y correlativamente a ellas, son sensiblemente menores las medias de empleados de cada especialidad, tal como se muestra en el gráfico, aunque salvo para Mudanzas y Grúas, están situadas por encima de la media sectorial de 2005, 2,7 MM € de facturación y 18 empleados por empresa.
- En cuanto a los ingresos medios por empleado, vuelven a situarse en primer lugar los portavehículos, que tienen unos ingresos de explotación por empleado que alcanzan los 383.059 €/año. Paralelamente, el gasto medio por empleado alcanzó los 40.206 €/año. No obstante, son los volquetes y la Carga General, las especialidades que ocupan el segundo y tercer lugar con sendas facturaciones de 324.147 € y 204.767 €; y sus respectivos gastos por empleado de 34.873 € y 33.391 €.
- Grupajes, Frigoríficos, Contenedores y Transitarios son las especialidades que siguen en orden de facturación media por empleado, situándose por encima de la media sectorial. Es destacable que las empresas transitarias tienen el mayor gasto medio por empleado (46.303 €) probablemente por la mayor cualificación que necesita dicho subgrupo (servicio de valor añadido y ámbito internacional).
- Por debajo de la media sectorial, se sitúan las especialidades de Paquetería/Mensajería, de Transportes especiales, Cisternas, Grúas (la que menor gasto medio por empleado supone) y Mudanzas (la de menor facturación media).

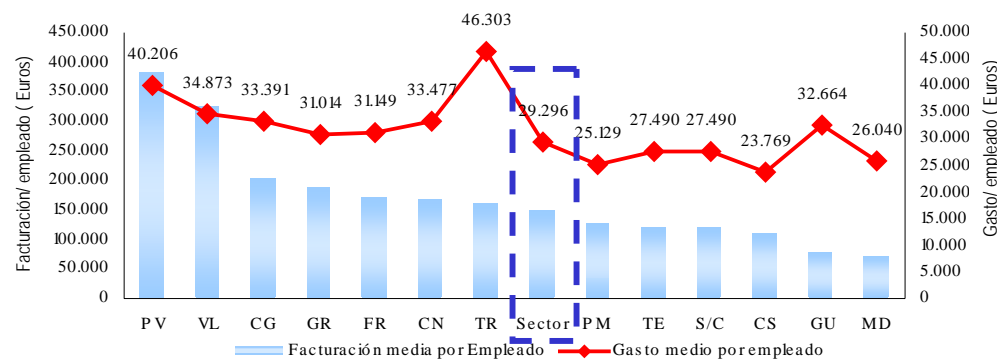
FACTURACIÓN Y EMPLEADOS MEDIOS POR EMPRESA 2005



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

CG:	Carga General
CN:	Contenedor
CS:	Cisterna
FR:	Frigorífico
GR:	Grúas
MD:	Mudanzas
PM:	Paquetería/Mensajería
PV:	Portavehículo
TE:	Transporte Especial
TR:	Transitarios
VL:	Volquetes

INGRESOS Y GASTOS MEDIOS POR EMPLEADO 2005

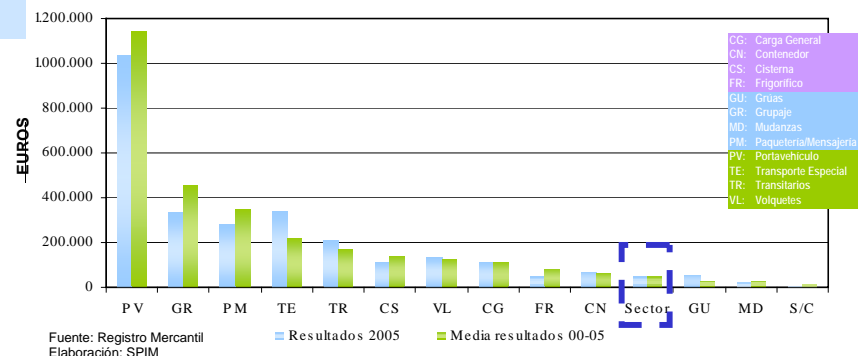


Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

Perfil de las empresas: Resultado del Ejercicio y Rentabilidad de las Ventas.

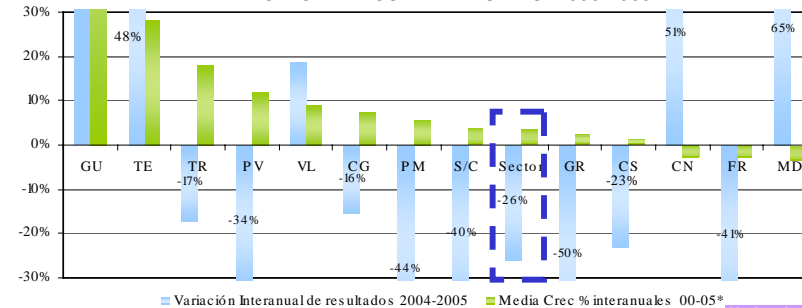
- En 2005 sólo los subgrupos de Transportes Especiales, Transitarios, Volquetes, Carga General, Contenedores y Grúas, han mostrado un mayor resultado de explotación con respecto a su media del periodo 2000-2005. El resto de especialidades han sufrido un decrecimiento generalizado de los resultados de explotación en 2005, por razones ya expuestas (coste del gasóleo, incremento de la competencia)
- Es destacable que la especialidad tiene una notable influencia sobre la cuantía de los resultados de explotación, siendo el subgrupo de portavehículos destacable con valores medios para 2000-2005 de 1,1 MM € y 1,04 MM € para 2005. Triplica los resultados de la especialidad que le sigue (Grupaje) en 2005. En el lado opuesto, las mudanzas tuvieron los resultados medios de ejercicio más modestos, 19.156 € en 2005 y promedio de 27.585 €.
- La evolución de los resultados de explotación medios por especialidad ha tenido un significativo descenso en 2005. Si comparamos las tasas de crecimiento por especialidad con sus respectivas medias, se observa un gran desfase, tanto en el sector como en el conjunto. Es destacable el gran crecimiento de Grúas que multiplicó por 6 su ya elevada tasa de crecimiento media. El caso opuesto es el de la especialidad Grupistas que en promedio creció pero que en 2005 tuvo una caída del 50% en sus Resultados de Ejercicio. Es también notable el descenso en frigoríficos (-41%), paquetería (-49%), portavehículos (-34%) y otras especialidades cuyos resultados se revirtieron a la baja de manera significativa.
- Por otro lado, la rentabilidad de las ventas (ROS) se ha incrementado levemente en el último año sobre su media del periodo 2000-2005 para los Transitarios y las de Grupaje y las Frigoríficas. Por el contrario, el resto de las especialidades han visto reducida su rentabilidad de las ventas en 2005 con respecto a su media, con algunas excepciones de mantenimiento.
- La mayor rentabilidad media fue la alcanzada por las empresas de las especialidad de Transitarios, Mudanzas y Transportes Especiales para el periodo 2000-2005. En el extremo opuesto, la especialidad con menor rentabilidad de las ventas fue la de Carga General.

RESULTADO DE EXPLOTACIÓN 2005 VS MEDIA 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

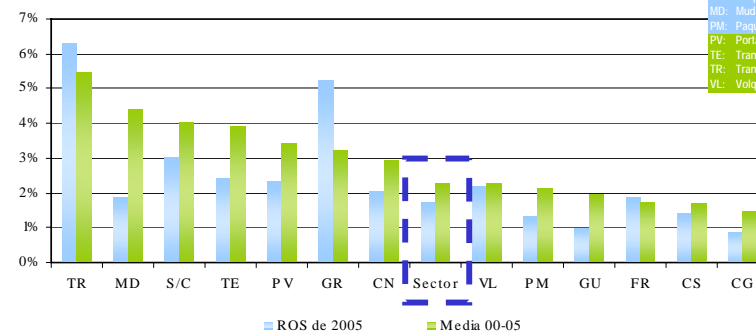
CRECIMIENTO INTERANUAL RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN 2005 VS MEDIA DE CRECIMIENTOS INTERANUALES* 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

*Media aritmética de las tasas de crecimiento interanual para el periodo 2000-2005

RENTABILIDAD DE LAS VENTAS (ROS) DE 2005 VS MEDIA 2000-2005

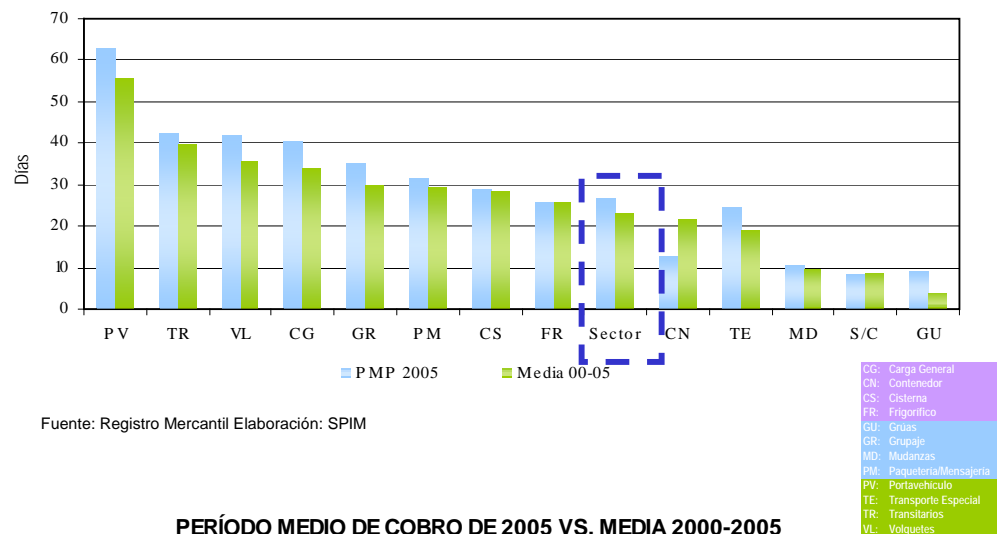


Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

Periodos Medios de Pago y Periodos Medios de Cobro

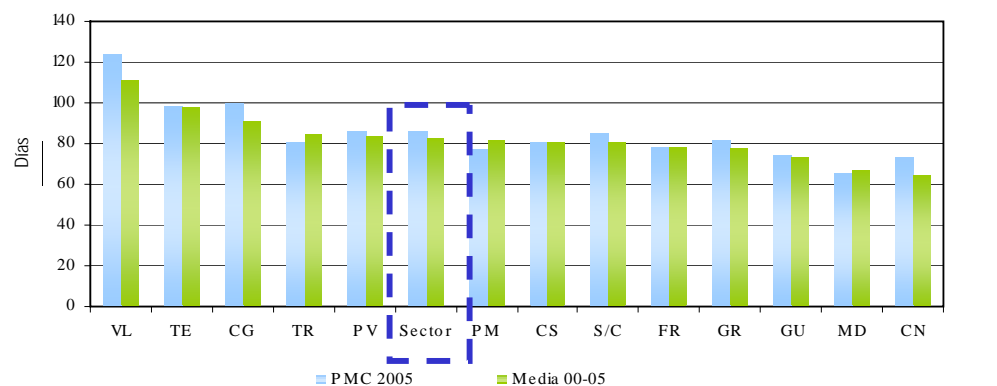
- El **período medio de pago** está por debajo del **Periodo medio de Cobro** para **todas las especialidades de transporte**. Las empresas de Transporte, al margen de su especialidad, tienen necesidad de endeudarse a CP (una de las razones que explican los niveles de endeudamiento a CP que se analizaron anteriormente) para hacer frente a los pagos que vencen antes que los cobros
- Por otro lado, el **periodo medio de pago (PMP)** es, por regla general, más largo cuanto mayor es la **dimensión de la empresa**, pues suelen tener un mayor poder de negociación ante el cliente, o porque subcontratan, una parte de sus servicios a otros transportistas.
- De este modo, se observa que **portavehículos, por su mayor dimensión media**, poseen un mayor período medio de pago; mientras que las **empresas de Grúas, las de menor dimensión media**, son las que antes realizan los pagos a los proveedores.
- En cuanto al **periodo medio de cobro**, el indicador parece ser función, más de las **características intrínsecas del servicio**, que de la **dimensión empresarial**. Así, las **empresas de Contenedores, Grupaje y Mudanza**, pese a su reducida **dimensión media**, presentan el **periodo medio de cobro más corto** (lo que es mejor para las empresas, al contrario que el pago), debido previsiblemente a que establecen en mayor medida relaciones comerciales con particulares, con un carácter más puntual y con unas condiciones de pago más ventajosas para la empresa. Por el contrario, en el otro extremo se observa que la especialidad **Volquetes**, tiene el período medio de cobro más largo. Por analogía, esta especialidad se identifica con contratos más duraderos con constructoras, normalmente hasta la finalización de las obras, con plazo de cobro muy dilatados. Le siguen transportes especiales, carga general y transitarios. En general, en 2005, se ha ampliado tanto el periodo de pago como el de cobro, o ambas cosas ligeramente. El desfase medio entre pagos y cobros (del orden de 56 días, afecta negativamente a las necesidades financieras de las empresas.
- No obstante, en general todas las especialidades se acercan a la media sectorial de 83 días.
- Por tanto, la especialidad condiciona la duración mayor o menor del periodo medio de cobro con el cliente para algunas especialidades y más aún, si cabe, la relación con el proveedor para definir el periodo medio de pago.

PERÍODO MEDIO DE PAGO 2005 VS. MEDIA 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

PERÍODO MEDIO DE COBRO DE 2005 VS. MEDIA 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil Elaboración: SPIM

- CG: Carga General
- CN: Contenedor
- CS: Cisterna
- FR: Frigorífico
- GU: Grúas
- GR: Grupaje
- MD: Mudanzas
- PM: Paquetista/Mensajería
- PV: Portavehículo
- TE: Transporte Especial
- TR: Transitarios
- VL: Volquetes

CAPITULO 4: MERCANCÍAS

4.6 Análisis del Grado de Subcontratación

Introducción

- Con el fin de conocer el porcentaje de ventas que las empresas de transporte de mercancías operan con flota propia en el año 2005, se van a comparar los resultados de la facturación media de los vehículos para un kilometraje anual medio y un coste €/Km medio con la facturación recogida en el registro mercantil. La diferencia entre ellas es lo que las empresas facturan con flota subcontratada..
- La metodología que se siguió es la siguiente:
 - o Con el fin de conocer el **kilometraje medio anual que recorren los vehículos y los costes unitarios por Kilómetro** se partió de los datos del Observatorio de Costes del Ministerio de Fomento. Debido a que en el Observatorio de costes no aparecen todas las especialidades analizadas en el presente estudio, se realiza el análisis tan sólo para las **siguientes especialidades**:
 - Carga General
 - Cisternas (media entre cisternas de mercancías peligrosas y no peligrosas)
 - Portavehículos
 - Frigoríficos
 - o Se **divide a cada especialidad por tamaño de empresa, excluyendo las empresas muy pequeñas por no ser representativas en estas especialidades.**
 - o Se analizaron para cada especialidad y tamaño de empresa **el número de autorizaciones por ámbito y tipo de vehículo (pesados y ligeros)**. Una vez analizado se observó que las autorizaciones de ámbito comarcal, local, provincial y autonómico no superaban el 2% del total de autorizaciones, por lo que para que no distorsionar los resultado se optó por eliminarlos del análisis, analizándose tan sólo las licencias comunitarias, las autorizaciones nacionales de pesados (MDP-N) y las autorizaciones de vehículo ligero (MDL-N).
 - o Con el fin de eliminar **las licencias no utilizadas por las empresas de transporte y la duplicidad entre las empresas que tienen autorizaciones de pesados y licencias**, se considera, en base a estudios elaborados por Spim, que un 60% de las empresas que tienen licencias realizan transporte internacional y un 40% no. Por lo tanto se considerarán finalmente el siguiente número de autorizaciones para cada tamaño de empresa:
 - o Licencias: N° de licencias totales por 60%
 - o Autorizaciones MDP-N: N° de autorizaciones MDP-N totales menos N° de licencias totales por 60%.
 - o Una vez obtenido todos los datos, con el fin de obtener la facturación de las empresas con flota propia, se multiplica **los Kilómetros recorridos por el coste €/Km recorrido por el n° de autorizaciones o licencias comunitarias.**
 - o La suma total de la facturación con flota propia se compara con la facturación total del Registro Mercantil para cada tamaño de empresa y se obtiene el porcentaje de ventas que se realiza con flota propia y con flota subcontratada.

Carga General: Flota Propia y Flota subcontratada

- Se observa que las empresas grandes de carga general son las empresas que mayor grado de subcontratación muestran, un 70%, seguido de las empresas medianas que subcontratan un 45% y las empresas pequeñas un 19%.
- El resto de la facturación lo obtienen con flota propia.

Empresas Grandes

	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacío	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	3.052	60%	1.831	140.000	11%	125.000	0,950	1,06	243.550		
MDP-N	4.884		3.053	120.000	15%	102.000	0,908	1,07	332.633		
MDL-N	149		149	50.000	20%	40.000	0,831	1,04	6.192		
TOTAL	8.085							0	582.375	1.952.595	30%

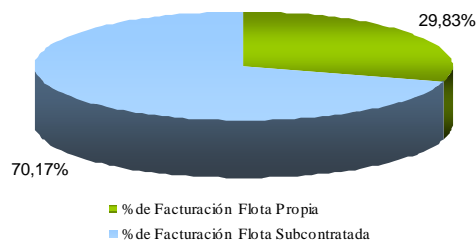
Empresas Medianas

	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacío	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	1.157	60%	694	140.000	11%	125.000	0,950	1,06	92.329		
MDP-N	1.769		1.075	120.000	15%	102.000	0,908	1,07	117.110		
MDL-N	106		106	50.000	20%	40.000	0,831	1,04	4.405		
TOTAL	3.032								213.844	394.907	54%

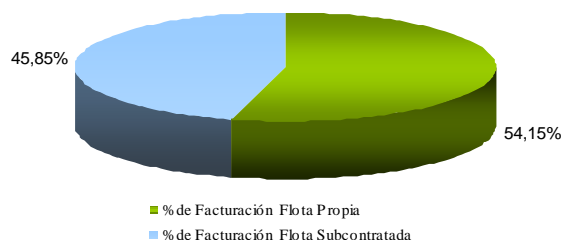
Empresas Pequeñas

	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacío	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	253	60%	152	140.000	11%	125.000	0,950	1,06	20.189		
MDP-N	475		323	120.000	15%	102.000	0,908	1,07	35.216		
MDL-N	95		95	50.000	20%	40.000	0,831	1,04	3.948		
TOTAL	823								59.353	73.449	81%

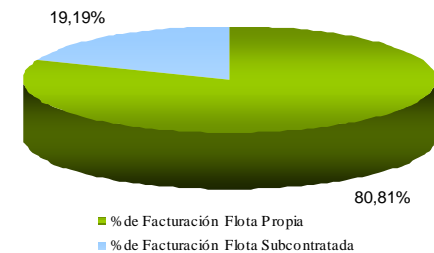
% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS GRANDES DE CARGA GENERAL. Año 2005



% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS MEDIANAS DE CARGA GENERAL. Año 2005



% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS PEQUEÑAS DE CARGA GENERAL. Año 2005



Cisternas

- Se observa que las empresas grandes y medianas de transporte de Cisterna son las empresas que mayor grado de subcontratación muestran, un 42%, y un 41% de subcontratación y las empresas pequeñas subcontratan un 11,4%.
- El resto de la facturación lo obtienen con flota propia.

Empresas Grandes

	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacio	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	1.599	60%	959	136.250	31%	93.672	1,010	1,47	132.025		
MDP-N	2.595		1.636	116.250	35%	75.272	0,968	1,49	184.054		
MDL-N	40		40	46.250	39%	28.097	0,891	1,47	1.648		
TOTAL	4.234							0	317.728	554.738	57%

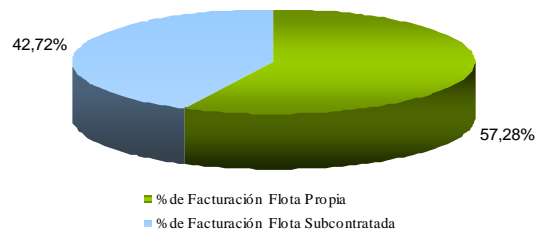
Empresas Medianas

	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacio	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	753	60%	452	136.250	31%	93.672	1,010	1,47	62.173		
MDP-N	865		413	116.250	35%	75.272	0,968	1,49	46.497		
MDL-N	26		26	46.250	39%	28.097	0,891	1,47	1.071		
TOTAL	1.644								109.742	188.000	58%

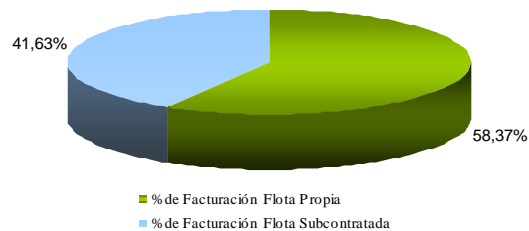
Empresas Pequeñas

	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacio	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	138	60%	83	136.250	31%	93.672	1,010	1,47	11.394		
MDP-N	147		64	116.250	35%	75.272	0,968	1,49	7.224		
MDL-N	1		1	46.250	39%	28.097	0,891	1,47	41		
TOTAL	286								18.660	21.063	89%

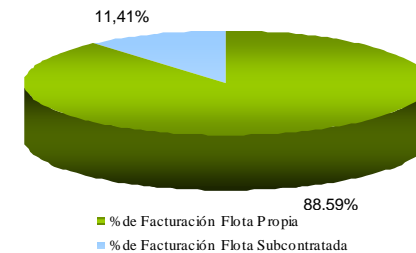
% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS GRANDES DE TRANSPORTE EN CISTERNAS. Año 2005



% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS MEDIANAS DE TRANSPORTE EN CISTERNAS. Año 2005



% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS PEQUEÑAS DE TRANSPORTE EN CISTERNAS. Año 2005



Portavehículos

- Se observa que las empresas grandes de transporte de Portavehículos son las empresas que mayor grado de subcontratación muestran, un 96%, seguidas de las medianas con 15% y las pequeñas no realizan subcontratación

Empresas Grandes

	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacío	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	219	60%	131	155.000	15%	131.750	0,995	1,17	20.265		
MDP-N	219		88	135.000	19%	109.350	0,953	1,18	11.270		
MDL-N	0		0	65.000	23%	50.050	0,876	1,14	0		
TOTAL	438								31.535	833.337	4%

Nota: aparecen 319 licencias, pero se consideran que la diferencia con las 219 autorizaciones se consideran que no han sido dadas de baja por lo que se parte de 219 licencias

Empresas Medianas

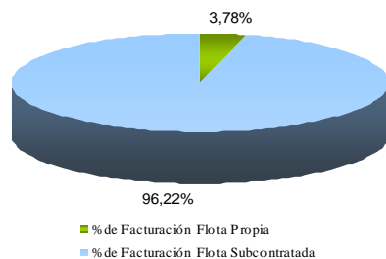
	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacío	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	114	60%	68	155.000	15%	131.750	0,995	1,17	10.549		
MDP-N	127		59	135.000	19%	109.350	0,953	1,18	7.539		
MDL-N	3		3	65.000	23%	50.050	0,876	1,14	171		
TOTAL	244								18.259	21.540	85%

Empresas Pequeñas

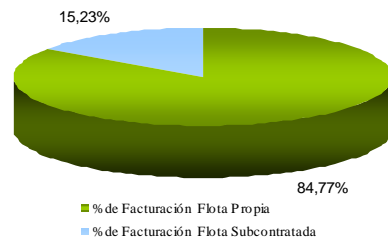
	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacío	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	5	60%	3	155.000	15%	131.750	0,995	1,17	463		
MDP-N	5		2	135.000	19%	109.350	0,953	1,18	257		
MDL-N	1		1	65.000	23%	50.050	0,876	1,14	57		
TOTAL	11								777	493	100%

Nota: aparecen 7 licencias, pero se consideran que la diferencia con las 5 autorizaciones se consideran que no han sido dadas de baja por lo que se parte de 5 licencias

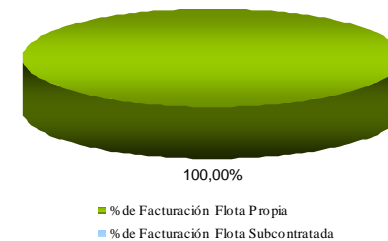
% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS GRANDES DE PORTAVEHICULOS. Año 2005



% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS MEDIANAS DE PORTAVEHICULOS. Año 2005



% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS PEQUEÑAS DE PORTAVEHICULOS. Año 2005



Frigoríficos

- Se observa que las empresas grandes de transporte de Frigoríficos son las empresas que mayor grado de subcontratación muestran con un 59%, seguidas de las medianas con 25% y las pequeñas un 19%

Empresas Grandes

	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacío	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	1.643	60%	986	140.000	11%	124.600	1,013	1,14	139.806		
MDP-N	2.343		1.357	120.000	15%	102.000	0,971	1,14	158.141		
MDL-N	33		33	50.000	19%	40.500	0,894	1,10	1.475		
TOTAL	4.019							0	299.422	732.153	41%

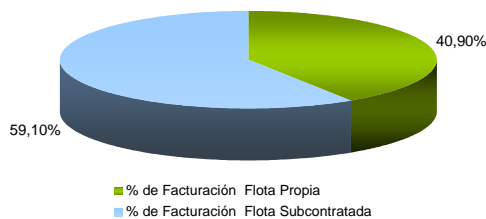
Empresas Medianas

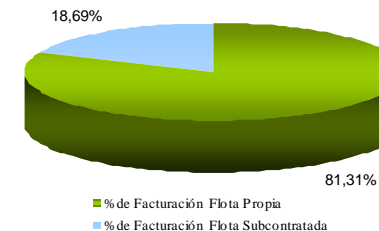
	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacío	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	1.592	60%	955	140.000	11%	124.600	1,013	1,14	135.466		
MDP-N	1.721		766	120.000	15%	102.000	0,971	1,14	89.231		
MDL-N	69		69	50.000	19%	40.500	0,894	1,10	3.084		
TOTAL	3.382								227.782	307.046	74%

Empresas Pequeñas

	Nº Autoriz actuales	% de Utilización	Nº Autoriz Utilizadas	Km Recorridos	% Vacío	Km Cargados	€/Km recorrido	€/Km cargado	Miles de Euros		% Fact Flota Propia
									Facturación Flota Propia	Facturación Registro Mercantil	
LICENCIAS	446	60%	268	140.000	11%	124.600	1,013	1,14	37.951		
MDP-N	446		178	120.000	15%	102.000	0,971	1,14	20.787		
MDL-N	34		34	50.000	19%	40.500	0,894	1,10	1.520		
TOTAL	926								60.258	74.108	81%

Nota: aparecen 495 licencias, pero al existir diferencia con las 446 autorizaciones se consideran que no han sido dadas de baja por lo que se parte de 446 licencias

% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS GRANDES DE FRIGORIFICOS. Año 2005

% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS MEDIANAS DE FRIGORIFICOS. Año 2005

% VENTAS CON FLOTA PROPIA Y FLOTA SUBCONTRATADA. EMPRESAS PEQUEÑAS DE FRIGORIFICOS. Año 2005




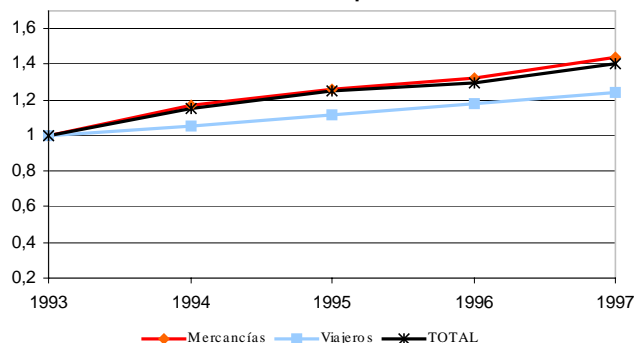
CAPÍTULO 5: ANÁLISIS COMPARATIVO CON ESTUDIOS ANTERIORES

5.1 Análisis Comparativo

Evolución de los Ingresos de Explotación

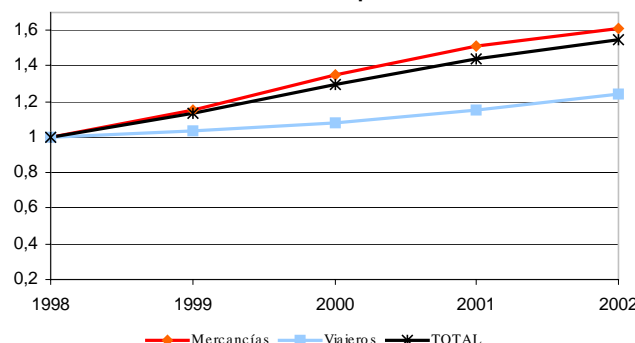
- A continuación se va a realizar un breve análisis comparativo con los resultados obtenidos en los estudios realizados anteriormente al objeto del presente informe realizados por Arthur Andersen para el periodo 1993-1997 y por la empresa Deloitte para 1998-2002. Esto permite además analizar la evolución del sector de transporte de mercancías y viajeros para distintos periodos de tiempo.
- Hay que destacar las diferencias muestrales existentes en los diversos estudios. En el estudio de los años 1993-1997 se utilizó una muestra de 753 empresas (614 empresas para mercancías y 139 empresas para viajeros), en el de 1998-2002, como ya se ha comentado, se realizó con el mismo número de empresas 6.618 que en el actual estudio pero se modificaron unas 1.300 empresas de las que no se disponían datos en el Registro.
- Analizando la evolución de los ingresos de explotación para los distintos periodos, se observa que en todos existe una evolución creciente pero mayor durante el periodo 1998-2002:
 - ✓ **Periodo 1993-1994:** Hubo un crecimiento de los ingresos de explotación de aproximadamente un 40% en el año 1997 respecto 1993, creciendo levemente por encima de la media el sector del transporte de mercancías y por debajo el sector de transporte de viajeros.
 - ✓ **Periodo 1998-2002:** en este periodo los ingresos de explotación evolucionaron en mayor medida que en el periodo anterior, creciendo en 2002 un 54% respecto 1998. También es el sector de mercancías el que tiene una mayor evolución un 61% en el 2002 respecto al 1998 y el de viajeros creció aproximadamente igual que en el periodo anterior un 23% respecto 1998
 - ✓ **Periodo 2000-2005:** el crecimiento de los ingresos de explotación del sector en este quinquenio fue de un 43% respecto en el año 2000. El sector de mercancías también creció un 43% destacando el decrecimiento de este sector en el último año, respecto de los anteriores. El sector de transporte de

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN.
Evolución Respecto a 1993



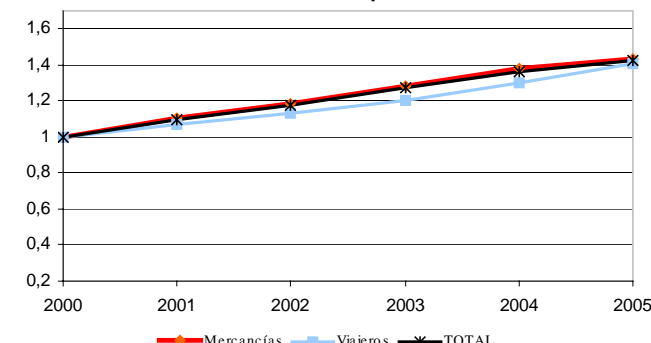
Fuente: Arthur Andersen
Elaboración: SPIM

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN.
Evolución Respecto a 1998



Fuente: Deloitte
Elaboración: SPIM

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN.
Evolución Respecto a 2000

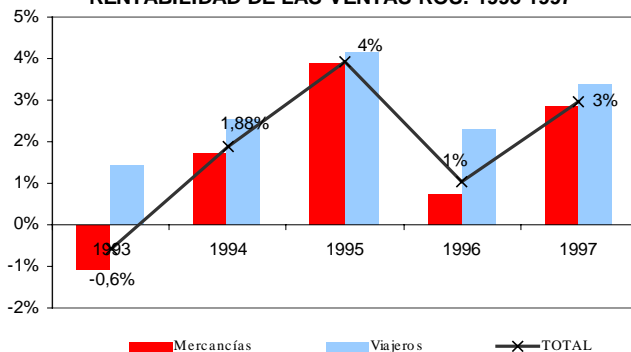


Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Evolución de la Rentabilidad de las Ventas

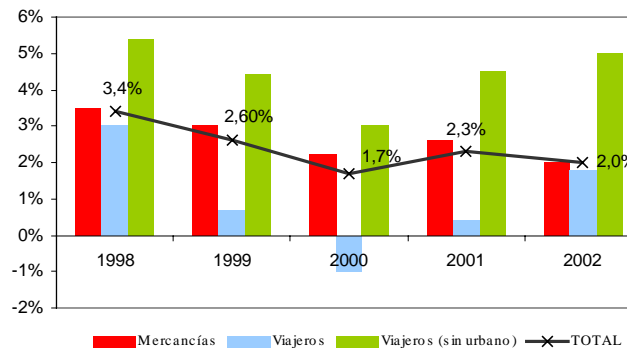
- En cuanto a la rentabilidad de las ventas, resultado del ejercicio (BDI) entre los ingresos de explotación muestra unas evoluciones muy dispares en los distintos periodos según los resultados de los diferentes estudio, esto puede deberse a que los resultados del ejercicio recogen también los resultados extraordinarios que pueden desvirtuar los resultados totales, por lo que un ratio más significativo hubiese sido comparar el EBITDA/Ventas o Cash Flow/Ventas pero al no poseer esa información de los estudios anteriores se optó por analizar este ratio.
 - ✓ En el periodo 1993-1997 : se observa un gran crecimiento del sector entre 1993-1995 hasta alcanzar un 4% de rentabilidad para luego descender a un 1% en 1996, creciendo de nuevo en 1997 con un 3%. El sector viajeros tiene una mayor rentabilidad de las ventas. Hay que tener en cuenta que en este estudio no se incluyeron empresas de transporte urbano
 - ✓ En el periodo 1998-2002 En la misma se observa cómo las empresas de viajeros sin urbanos son los que también muestran una mayor rentabilidad sobre ventas. La evolución media de la rentabilidad desciende de 3,4% en 1998 a 2% en 2002
 - ✓ En el periodo 2000-2005 :se mantiene las empresas de transporte de viajeros (sin urbanos) como las empresas que mayor rentabilidad sobre ventas poseen. El ratio medio de rentabilidad ronda el 2%, pero destaca el gran decrecimiento de este ratio en el año 2005.

RENTABILIDAD DE LAS VENTAS ROS. 1993-1997



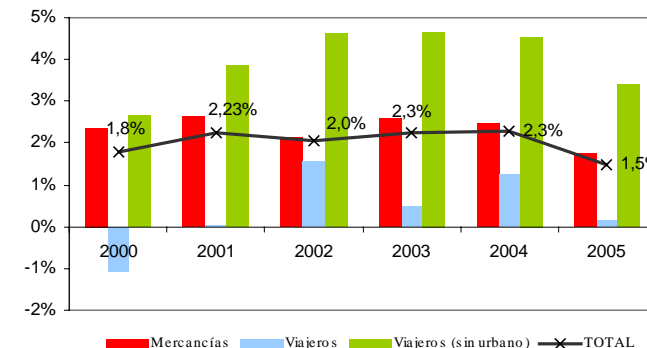
Fuente: Arthur Andersen
Elaboración: SPIM

RENTABILIDAD DE LAS VENTAS ROS. 1998-2002



Fuente: Deloitte
Elaboración: SPIM

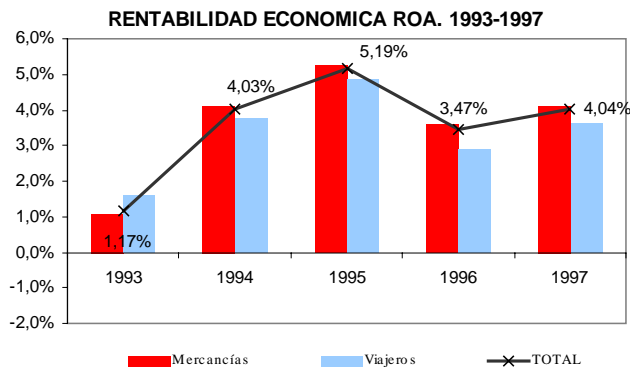
RENTABILIDAD DE LAS VENTAS ROS. 2000-2005



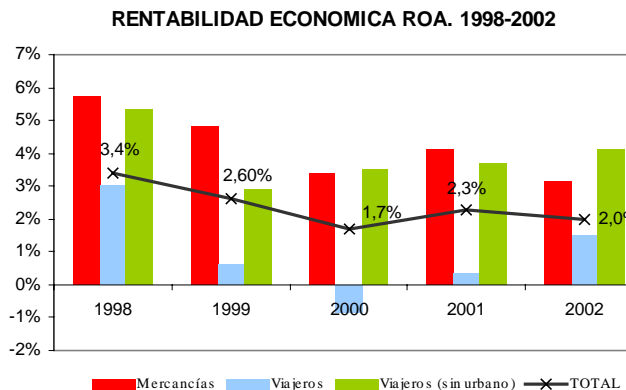
Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Evolución de la Rentabilidad de los Activos o Rentabilidad Económica

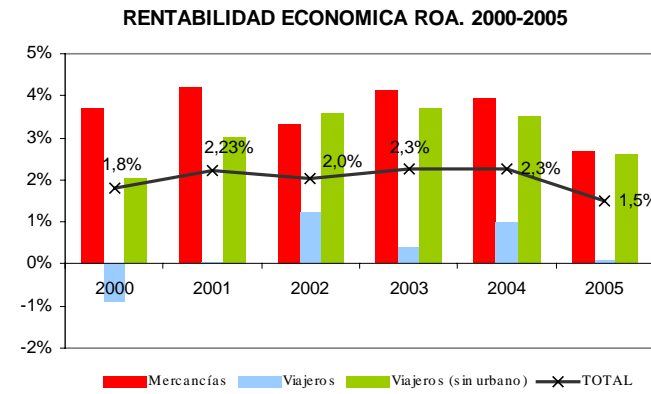
- En cuanto a la rentabilidad económica, que sirve para calcular la eficiencia con el que cada empresa tiene invertidos sus activos, con independencia de las diferentes estructuras financieras de las empresas..
- Se observa en todos los periodos que las empresas de mercancías son más eficientes con sus inversiones que las empresas de transporte de viajeros y sobre todo con las empresa de transporte urbano.
- Es en el periodo **1993-1997** donde la rentabilidad económica es mayor con un promedio de un **3,6%**, descendiendo en el periodo **1998-2002** a un promedio de **3,4%** y a un **2,9%** entre **2000-2005**.
- Hay que destacar que es en el año **2005** donde la rentabilidad económica sufre el mayor descenso producido, alcanzando un mínimo de un **1,5%**



Fuente: Arthur Andersen
Elaboración: SPIM



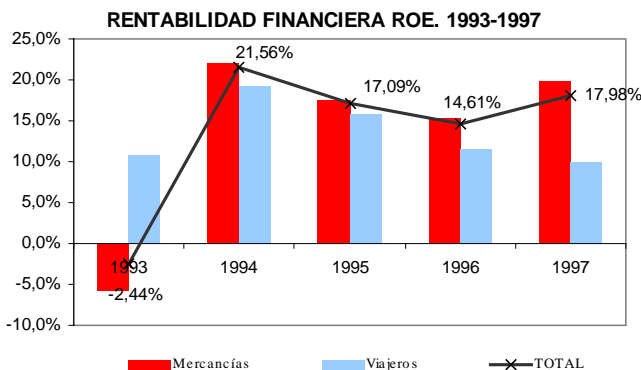
Fuente: Deloitte
Elaboración: SPIM



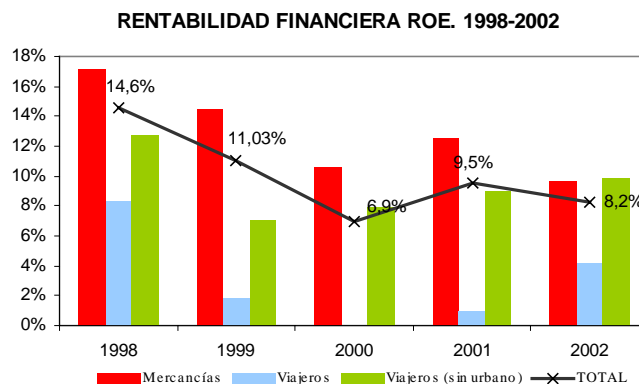
Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Evolución de la Rentabilidad Financiera

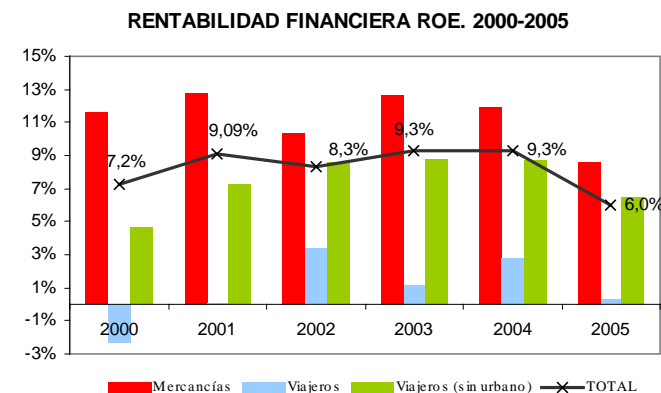
- En cuanto a la rentabilidad financiera mide la rentabilidad de la empresa desde el punto de vista del accionista, el valor de estos ratios será mejor cuanto más elevado sea ya que significará que la empresa está obteniendo un mayor rendimiento de sus recursos.
- Se observa en todos los periodos, que al igual que en el ROA las empresas de mercancías son más eficientes con sus recursos que las empresas de transporte de viajeros y sobre todo con las empresa de transporte urbano.
- Es en el periodo 1993-1997 donde la rentabilidad financiera es mayor, excepto en el año 1993, con un promedio de un 13,8%, descendiendo en el periodo 1998-2002 a un promedio de 10,1% y a un 8,2% entre 2000-2005.
- Hay que destacar otra vez que en el año 2005 la rentabilidad financiera alcanza un mínimo después de la del año 1993 de un 6%.



Fuente: Arthur Andersen
Elaboración: SPIM



Fuente: Deloitte
Elaboración: SPIM

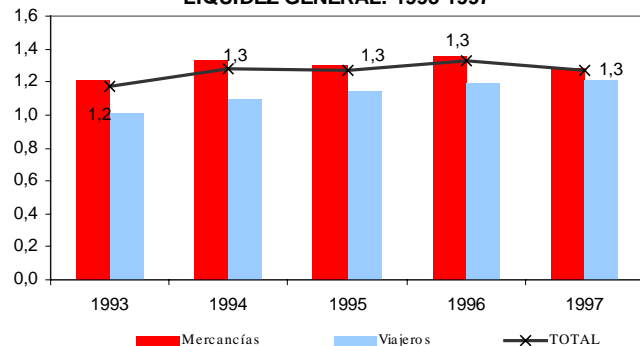


Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM

Evolución de la Liquidez General

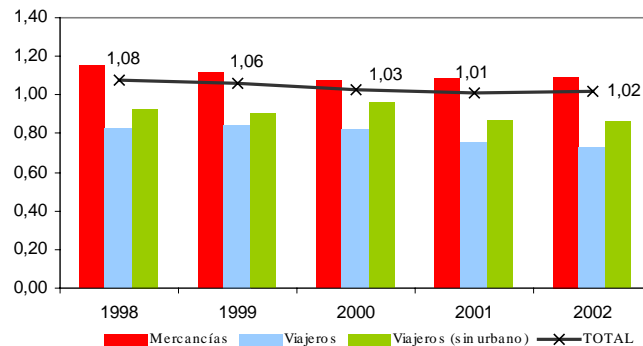
- El ratio de liquidez general indica la **capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos a corto plazo**, midiéndose dicha capacidad como el grado de cobertura del activo circulante respecto del pasivo circulante, es decir, que ofrece el número de veces que el activo circulante puede hacer frente a las deudas con vencimiento inmediato (inferior a un año)
- Se observa que las **empresas de mercancías tienen un ratio de liquidez superior a las empresas de viajeros**, con lo que tienen mayor capacidad para hacer frente a sus deudas a corto plazo, **de hecho a partir de 1998 las empresas de transporte de viajeros poseen un ratio inferior a 1** lo que puede ser indicativo de **problemas financieros**, aspecto que no ocurre en el sector de transporte de mercancías.
- Se observa que este ratio se **mantiene más o menos constante desde el año 2000**.

LIQUIDEZ GENERAL. 1993-1997



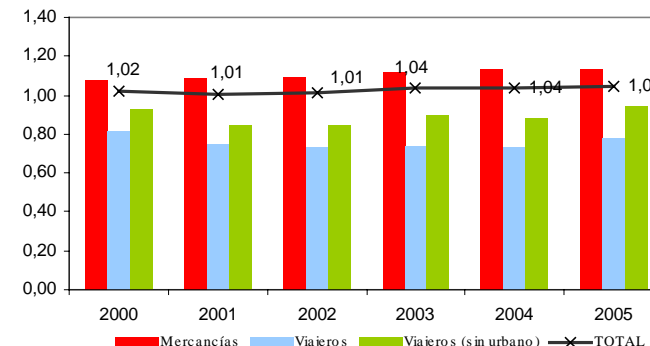
Fuente: Arthur Andersen
Elaboración: SPIM

LIQUIDEZ GENERAL. 1998-2002



Fuente: Deloitte
Elaboración: SPIM

LIQUIDEZ GENERAL. 2000-2005



Fuente: Registro Mercantil
Elaboración: SPIM