

EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA EN ESPAÑA: SITUACION Y PERSPECTIVAS

por
BIENVENIDO ORTEGA AGUAZA*

1. INTRODUCCION

El transporte de mercancías por carretera es un sector muy heterogéneo y complejo. En éste tienen cabida mercados muy diferenciados y actividades diversas, que surgen como consecuencia de la necesidad de adaptar los servicios de transporte a las características de la demanda de los distintos sectores industriales. Dichas características están condicionadas por las estrategias de las empresas orientadas a minimizar los costes logísticos en los procesos productivos, sobre todo ante la creciente especialización productiva y la aparición de nuevas formas de distribución comercial.

En un sentido amplio, el sector del transporte de mercancías por carretera integra diversas actividades que junto con la propia de transporte constituyen un servicio logístico integral para la empresa. Estas actividades se realizan por medio de agencias de transporte, transitarios, empresas almacenistas distribuidoras, centros de información y distribución de cargas, estaciones de transporte por carretera y los servicios de arrendamiento de vehículos.

Por otra parte con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes, las compañías de transporte se especializan en determinados segmentos de mercado en función del destino (transporte nacional o in-

* Profesor Titular de Economía Aplicada (Estructura Económica) de la Universidad de Málaga.

ternacional); tipo de vehículo (frigoríficos, portavehículos, etc.); tipo de carga (general, mercancías peligrosas, etc.); velocidad en la realización del servicio (mensajería) y actividades logísticas que realizan (almacenaje, distribución, etc.). Reconociendo esta diversidad, este trabajo tiene como finalidad analizar la situación actual del transporte de mercancías por carretera en España y sus perspectivas ante la próxima liberalización del cabotaje dentro de la Unión Europea (UE) el 1 de julio 1998. Para ello, en primer lugar, en el apartado 2 se revisan los contenidos de la regulación del sector vigente en España y a continuación, en los apartados 3 y 4, se analiza la evolución de la demanda y la oferta de estos servicios y sus posibles determinantes. A continuación se describen las características estructurales de los mercados desde una perspectiva comparada con la UE. El estudio finaliza en el apartado 6 con una reflexión en torno a la organización del sector dentro del mercado único de transporte de mercancías por carretera a nivel europeo.

2. EL MARCO REGULATORIO

Hasta el año 1971, el transporte de mercancías por carretera se desarrolló enormemente en España gracias a la ausencia práctica de controles de entrada al mercado y a la fuerte expansión de la demanda que tuvo lugar en la década de los sesenta constituyéndose en el modo básico de transporte de mercancías en España. Sin embargo, en ese año, en un contexto en el que el sector presentaba signos de «atomización»,¹ se estableció un sistema de *contingentes* y de tarificación obligatoria con el objetivo de evitar las consecuencias de la existencia de competencia «excesiva»² en los mercados. Los contingentes fueron en principio muy amplios para ir disminuyendo en años posteriores. Posteriormente, en 1981 se liberaliza la concesión de autorizaciones para transportistas en activo que realicen su actividad en el ámbito local. Sin embargo, en 1984 se adopta un régimen de contingente cero, con la excepción de 1.000 nuevas licencias en 1987, que afecta a los vehículos pesados (de más de 6 toneladas de capacidad de carga) que operan en el ámbito nacional. Los transportes especiales (cisternas, de temperatura regulada y mudanzas) tuvieron un tratamiento menos restrictivo para los transportistas establecidos.

¹ Entre 1964 y 1972 el número de empresas con uno y dos vehículos pasó de 75.146 a 110.197, representando dicho aumento el 83 por ciento del crecimiento total de vehículos en el período (MARCO BORDETAS, *et alia*, 1977).

² Ver GARCIA ALCOLEA (1992) y MATAS (1996).

Desde 1987 la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre (LOTT) y el Reglamento que la desarrolla conforman el marco legal que regula el funcionamiento de esta industria en España. Haciendo referencia únicamente a sus aspectos más relevantes, este marco regulador exige la posesión del correspondiente título administrativo habilitante para que un vehículo de más de dos toneladas de peso máximo autorizado pueda prestar servicios de transporte. Además mantiene la existencia de contingentes a la entrada a los mercados para el transporte *por cuenta ajena* (profesional o público) realizado en vehículos *pesados* de ámbito nacional,³ ámbito que supone aproximadamente el 50 por ciento de la capacidad de carga o nivel de oferta estática total del sector. No obstante, las autorizaciones sujetas a contingente pueden transferirse siempre que el nuevo titular cumpla unos requisitos en relación a la edad y número de vehículos con los que trabaja. Estas condiciones impuestas por la Administración tienen el objetivo de procurar que por esta vía se potencie el aumento del tamaño de las empresas y la renovación del parque de vehículos. Junto a las restricciones cuantitativas a la entrada a los mercados, se mantienen las tarifas obligatorias para los transportes de ámbito nacional realizados en vehículos pesados que generalmente no se cumplen.

Por otra parte, para realizar servicios de transporte internacional los transportistas necesitan la correspondiente autorización de la Administración, siendo necesario acreditar por parte del operador, para que ésta pueda ser concedida, la disponibilidad y dedicación de un número mínimo de vehículos con autorización de transporte nacional (siete vehículos con menos de seis años). Desde el 1 de enero de 1993 el transporte internacional realizado entre países miembros de la Unión Europea (UE) no está sujeto a contingentes, sin embargo, en los servicios realizados con países no miembros de la UE existe un sistema de cuotas bilaterales. Además, para los servicios de transporte realizados entre dos puntos del territorio español por operadores residentes en la UE, conocidos como servicios de *cabotaje*, actualmente existe un sistema de cupos (contingentes) que se reducirá has-

³ Se considera vehículo pesado a aquel con un peso máximo autorizado de 6 toneladas o con una capacidad de carga mayor de 3,5 toneladas. Por otra parte, la regulación distingue los siguientes ámbitos territoriales para ejercer actividades de transporte de mercancías: *local*, que son los transportes realizados en un radio de 100 kilómetros desde la base del vehículo, existiendo una modalidad ampliada de transportes locales con un radio de 150 kilómetros, *nacional e internacional*. Hasta la aprobación de la LOTT la regulación distinguía los siguientes ámbitos: *local* (desde la base hasta los 50 kilómetros), *comarcal* (provincia base y adyacentes) y los ámbitos *nacional e internacional*.

ta el 1 de julio de 1998. En esta fecha, está prevista la total liberalización de estas actividades. No obstante, existe una regulación de carácter *cualitativo* que la normativa europea ha potenciado desde 1993, relacionada con las condiciones que deben reunir los transportistas para acceder a la profesión y con otros factores ligados a la calidad de los servicios, cuyo objetivo es evitar que el fraude pueda constituirse en un instrumento competitivo para las empresas.

3. EVOLUCION DE LA DEMANDA DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

Para comprender la evolución de la demanda de servicios de transporte es importante tener en cuenta, al menos, los siguientes rasgos que la caracterizan:

- (i) Es una *demanda derivada*, por lo que su evolución dependerá de cómo varíe el ritmo de la actividad económica en general.
- (ii) Por otra parte, esta demanda puede estar sujeta a *variaciones estacionales*, que además, no tienen por qué ser de la misma naturaleza en distintas economías. La existencia de tales fluctuaciones en la demanda pueden tener como consecuencia que en determinados períodos del año pueda aparecer *exceso de capacidad* en los mercados, con el consiguiente riesgo, si los excesos de capacidad son elevados, de que los mercados sufran episodios de *competencia destructiva*.
- (iii) Además, los *flujos de transporte* pueden ser *desequilibrados* desde una perspectiva territorial. Teniendo en cuenta que la provisión de un servicio en un determinado corredor en un sentido implica, de forma indefectible, la provisión del mismo servicio en sentido inverso, la existencia de flujos de tráfico *desequilibrados* puede significar que la probabilidad de encontrar carga de retorno no sea muy elevada. Esto, entre otras cosas, plantea problemas de tarificación para los transportistas y de exceso de capacidad en el mercado de retorno.

Estas tres características son especialmente significativas en el transporte de mercancías por carretera, siendo el origen de algunos problemas específicos que afectan al desarrollo del sector. Así, la demanda de transporte de mercancías por carretera en España se caracteriza por estar sometida a importantes variaciones estacionales y por desarrollarse, sobre todo en determinados corredores, mediante flujos de mercancías *desequilibrados*.

CUADRO 1
CUOTA DE MERCADO DEL TRANSPORTE DE MERCANCIAS
POR CARRETERA

*(Porcentaje sobre el total de toneladas/kilómetro producidas por carretera,
ferrocarril, vías navegables y oleoductos)*

	1975	1980	1985	1990	1992
España	85,3	87,4	87,9	90,5	91,6
Alemania	41,4	44,3	46,4	50,3	54,6
Francia	44,1	46,4	48,9	59,3	59,8
Bélgica-Holanda	38,8	38,5	42,7	47,8	51,0
Italia	70,3	80,0	81,0	84,6	84,5
Portugal		92,2		91,1	90,6
Reino Unido	75,1	76,8	78,9	83,2	82,5

FUENTE: CEMT (1997) Statistical trends in transport, 1965-1992.

Teniendo presentes las anteriores características de la demanda de estos servicios, en primer lugar se analiza la cuota de mercado del transporte de mercancías por carretera frente a sus competidores en el transporte terrestre. Como se puede comprobar en el cuadro 1, el transporte de mercancías por carretera constituye en España el modo dominante, superando con creces la media de la UE, ámbito en el que, en 1990, la carretera participó en el 66,1 por ciento del total de tonelada-kilómetro producidas. Así, si se consideran los países que figuran en el cuadro, España podría incluirse en un grupo de países periféricos en el contexto de la UE (Italia, Portugal y Reino Unido) en los que el transporte por carretera disfruta de una elevada cuota de mercado frente a países centrales como son Alemania, Francia y los que forman el Benelux.

CUADRO 2
TASA DE VARIACION ANUAL MEDIA ACUMULATIVA
DE LAS TONELADAS/KM. TRANSPORTADAS (AÑOS 1975-1992)

	Carretera	Ferrocarril	Fluvial	Oleoductos	Total
España	4,46	-0,93		5,50	4,02
Alemania	4,41	1,46	1,10	0,31	2,72
Francia	2,24	-1,14	-3,15	-1,66	0,43
Bélgica-Holanda	3,63	0,75	0,63	0,64	1,98
Italia	6,53	2,16	-6,92	0,35	5,38
Reino Unido	2,00	-2,39	-4,28	3,91	1,44

FUENTE: CEMT (1997) Statistical trends in transport, 1965-1992.

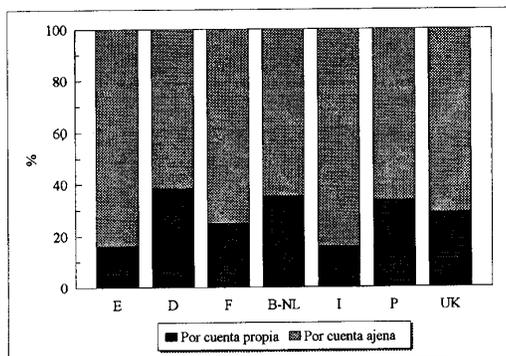
No obstante, el cuadro 2 muestra que el ritmo de crecimiento de la carretera ha superado, en todos los países, a la variación media anual

correspondiente al ferrocarril, incluso en aquellos en los que éste modo disfruta de una sustanciosa cuota de mercado. La razón que justifica este hecho es que el ferrocarril no ha sabido adaptarse a la evolución de la demanda de transporte cada vez más exigente con los transportistas, principalmente en lo relativo a la flexibilidad y fiabilidad del servicio. Este factor ha podido ser determinante en el caso español, que, como se aprecia en el cuadro, muestra tasas de variación negativas junto a Francia y el Reino Unido. En este contexto, RENFE tras la reestructuración de su oferta en 1991, ha creado la unidad de negocio de Transporte Combinado, encargada del transporte de contenedores, y la de Cargas Completas, donde se incluye el realizado en trenes expresos con vagones de carga que requieran poca manipulación. Su objetivo es potenciar el transporte ferroviario de mercancías y recuperar las cargas perdidas en aquellos segmentos de mercado en los que su oferta es competitiva. En este sentido, el transporte combinado y el de graneles a larga distancia, incluso el de paquetería, son los nichos de mercado con mayores perspectivas de futuro para este modo dentro de la UE. No hay que olvidar que las autoridades de la UE están interesadas en reducir el tráfico de mercancías por carretera y transferirlo al tren debido a sus menores costes de congestión y medioambientales. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la carretera sigue concentrando su actividad en los sectores con un crecimiento de la demanda más fuerte y manteniendo su capacidad de adaptación a los requerimientos de la demanda (Sleuwaegen, 1993).

GRAFICO 1

TRANSPORTE PUBLICO Y PRIVADO NACIONAL E INTERNACIONAL
(AÑO 1992)

(Porcentaje sobre el total de toneladas/kilómetro producidas)

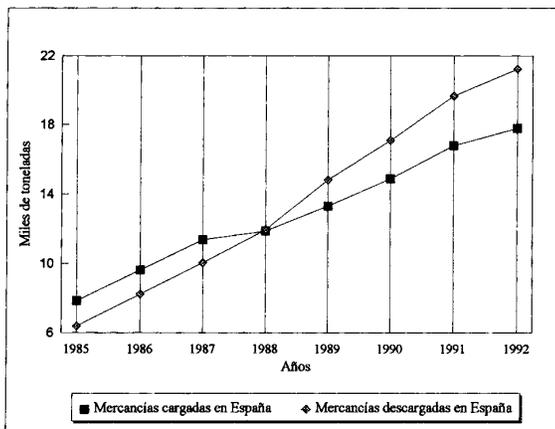


FUENTE: CEMT (1997) Statistical trends in transport, 1965-1992.

Otro potencial frente competitivo del transporte público (o por cuenta ajena) por carretera es el transporte privado (o por cuenta propia). Aunque el número de vehículos autorizados a prestar servicios de transporte privado en España es significativo, siendo más numerosos que los vehículos de transporte público en el caso de los vehículos ligeros y representando en 1992 alrededor del 40 por ciento de los vehículos pesados, desde la perspectiva de su cuota de mercado su importancia es mucho menor. Así, si se observa el gráfico 1, se puede comprobar cómo en España la participación del transporte privado en las toneladas/kilómetro producidas a nivel nacional e internacional en 1992 no llega al 16 por ciento, cifra muy similar a la italiana, pero sensiblemente inferior al 38 por ciento de Alemania, al 35 por ciento de Bélgica y Holanda o al 34 por ciento correspondiente a Portugal, por citar sólo a los países con una participación que duplica a la española. La principal consecuencia de estas cifras es que la presión competitiva del transporte privado sobre el público no es muy elevada en España y permanece estable a diferencia de la mayoría de los países europeos donde esta modalidad está más desarrollada. Por otra parte, si se tiene en cuenta que las cargas medias y los recorridos medios por viaje son superiores en el transporte público y que además opera de forma más eficiente, minimizando los retornos en vacío sobre todo en el transporte internacional (Ortega, 1994), cabe pensar que ésta es una configuración de los mercados de transporte deseable.

Aunque las características de la regulación del sector han tenido como consecuencia que la orientación de los transportistas de mercancías por carretera haya sido tradicionalmente operar en el mercado nacional, es el segmento de transporte internacional, especialmente el desarrollado en el seno de la UE, el de mayor potencial de crecimiento. Así, de acuerdo con Matas (1996), este tráfico representó en España en 1990 el 12 por ciento de las toneladas/kilómetro producidas, con una tendencia claramente creciente, sobre todo en el período expansivo de la segunda mitad de los años ochenta. Sin embargo, este porcentaje es sensiblemente inferior al correspondiente a países con un transporte de mercancías por carretera muy internacionalizado como son Bélgica (49 por ciento) y Holanda (30 por ciento). Obviamente, la fuerte competencia intermodal y su situación geográfica ha hecho que los transportistas de estos países se orienten al transporte internacional en mayor medida. No obstante, países grandes como Francia (24 por ciento) y Alemania (27 por ciento), duplican el porcentaje español en este mismo año.

GRAFICO 2
FLUJOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCIAS
POR CARRETERA



FUENTE: CEMT (1997) Statistical trends in transport, 1965-1992.

El gráfico 2 muestra la evolución en el período 1985-1992 de las mercancías cargadas y descargadas en España con destino y origen en países de la Conferencia Europea de Ministros de Transporte (CEMT). Hasta el año 1987 las mercancías cargadas en España superaban a las descargadas, en el año 1988 ambos flujos se igualaron y, a partir de ese año, claramente se observa que las mercancías descargadas superan, en un margen creciente, a las cargadas en España. ¿Qué consecuencias tiene este comportamiento de los flujos comerciales para las operaciones internacionales de transportistas españoles? Una posible consecuencia de este hecho se puede comprobar en el cuadro 3. Con información de la CEMT, en el año 1992, del total de mercancías cargadas en España con destino al extranjero, el 42 por ciento fue transportado por empresas españolas. Este porcentaje es superior al correspondiente al Reino Unido (25 por ciento) y Alemania (36 por ciento), pero muy inferior al de Holanda (68 por ciento) y Francia (53 por ciento). La razón de este posible resultado está en la existencia de desequilibrios en los flujos comerciales: dado que, como consecuencia de que las entradas de mercancías procedentes del extranjero superan a las salidas, aumenta la competencia que ejercen los transportistas los extranjeros que buscan carga de retorno en España sobre los españoles. Pero para tener una correcta dimensión de este problema, es importante tener en cuenta que, además, las entradas de mercancías en España no presentan las mismas oscilaciones estacio-

nales que las salidas, lo cual supone la existencia de una presión competitiva por parte de los transportistas extranjeros que buscan carga de retorno de forma sostenida a lo largo del año. Como también se observa en el cuadro 3, este problema es especialmente acusado en las mercancías con destino a Bélgica y Holanda (el 10 por ciento del total CEMT), aunque no ocurre lo mismo con los tráficos más importantes que son los que tienen como país de descarga Francia (33 por ciento), Alemania (18 por ciento) y Portugal (14 por ciento).

CUADRO 3
MERCANCIAS CARGADAS EN ESPAÑA (AÑO 1992)
(Miles de toneladas)

PAIS DE DESCARGA	SOLO VEHICULOS		
	Total	Españoles	%
Alemania	3.009	1.236	41,1
Francia	5.585	2.648	47,4
Bélgica-Holanda	1.721	564	32,8
Italia	1.065	800	75,1
Portugal	2.310	993	43,0
Reino Unido	1.066	485	45,5
Total CEMT	17.016	7.195	42,3

FUENTE: CEMT (1997) Statistical trends in transport, 1965-1992.

Pro memoria: Porcentaje cargado por transportistas nacionales respecto al total de la CEMT en cada país.

Alemania, 36,3; Francia, 53,1; Holanda, 67,6; Portugal, 47,1; R. Unido, 25,1

CUADRO 4
MERCANCIAS DESCARGADAS EN ESPAÑA (AÑO 1992)
(Miles de toneladas)

PAIS DE CARGA	SOLO VEHICULOS		
	Total	Españoles	%
Alemania	2.373	660	27,8
Francia	8.194	3.198	39,0
Bélgica-Holanda	1.993	774	38,8
Italia	1.699	650	38,3
Portugal	2.482	1.226	49,4
Reino Unido	623	154	24,7
Total CEMT	18.243	6.961	38,2

FUENTE: CEMT (1997) Statistical trends in transport, 1965-1992.

Pro memoria: Porcentaje descargado por transportistas nacionales respecto al total de la CEMT en cada país.

Alemania, 32,1; Francia, 48,6; Holanda, 63,6; Portugal, 36,6; R. Unido, 21,8.

El cuadro 4 muestra la procedencia de los flujos de mercancías transportadas por carretera que han sido descargadas en España. De nuevo, desde esta perspectiva, la participación de los transportistas españoles en estos tráficó de retorno (38 por ciento) es muy inferior al de países como Holanda (64 por ciento) o Francia (49 por ciento). Cabe señalar a Alemania o el Reino Unido como países en los que los transportistas españoles tienen una menor presencia en las cargas de retorno en términos comparativos. También destaca en sentido contrario los tráficó con Portugal, en los que los transportistas españoles tienen una participación muy superior a la media. Ambos hechos tienen explicación si de nuevo se piensa en términos de dónde se generan principalmente las cargas, si están sometidas a variaciones estacionales y la presión competitiva de los retornos.

Para finalizar este apartado, cabe indicar de acuerdo con Matas (1996), que la demanda de estos servicios está sometida a importantes transformaciones que pueden afectar de forma notable a la estructura de los mercados y al comportamiento de las empresas dentro de éstos. Entre éstas se pueden citar las siguientes:

- (i) Cambios en la *estructura productiva* que pueden provocar un incremento en la demanda de transporte especializado de productos de valor añadido.
- (ii) Sistemas de *distribución de productos* que fuercen el aumento de las distancias recorridas.
- (iii) Generalización de técnicas de producción «*just in time*» favorecedoras del transporte de carga fraccionada.
- (iv) Aumento de la externalización por las empresas usuarias de los servicios de *almacenaje y distribución de productos* que exige a los transportistas un mayor grado de capitalización y capacidad organizativa.
- (v) Aumento en las exigencias de *calidad* en los servicios de transporte que obliga a los transportistas a una constante renovación de los equipos, introducción de mejoras técnicas y organizativas.

4. EVOLUCION DE LA OFERTA DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA

Como se ha comentado con anterioridad, la oferta de servicios de transporte de mercancías por carretera se organiza de acuerdo con dos modalidades: los transportes públicos y los privados. A su vez, la regulación vigente en España distingue entre vehículos ligeros y pesados y entre dos ámbitos operativos, el nacional y el local, existiendo además el comarcal como ámbito a extinguir.

Así, atendiendo al número de vehículos, la primera característica diferenciadora entre la oferta de transporte público y el privado es que los vehículos ligeros predominan claramente en el transporte privado, con un porcentaje respecto al total que se estabilizó en la década de los ochenta y primeros noventa alrededor del 83 por ciento. En cambio, en el transporte público son los vehículos pesados los que representan un número mayor, alrededor del 60 por ciento del total del parque en los primeros años de la década de los noventa. Por otra parte, el parque básico es el que opera en el ámbito nacional tanto en el caso del transporte público (48 por ciento del total en 1994) como del privado (85 por ciento). Ahora bien, los vehículos pesados de transporte público son los que forman el grueso del ámbito nacional (67 por ciento del total en 1984), mientras que en el caso de los privados son los ligeros los más numerosos (82 por ciento). En definitiva, el parque básico por número de vehículos de transporte público es el de vehículos pesados de ámbito nacional, categoría contingentada y donde además se concentra la mayor parte del negocio del sector, y en el caso del transporte privado, son los vehículos ligeros que operan en el ámbito nacional los más numerosos.

CUADRO 5

TASAS DE VARIACION MEDIAS ACUMULATIVAS DEL NUMERO DE VEHICULOS PESADOS

(Porcentajes)

	PIB	Ton./Km.	Públicos		
			nacional	local	Privados
1970-1975	5,5	8,5	5,3	1,9	6,7
1975-1980	1,2	3,2	1,7	-0,4	1,7
1980-1985	0,5	1,5	2,1	-2,6	-0,9
1985-1990	4,5	6,4	2,1	1,2	5,3
1990-1994	0,9	3,4	-5,7	-0,4	2,7

FUENTE: Matas (1996), Ministerio de Fomento y Banco de España.

El cuadro 5 muestra los diferentes ritmos de variación en el número de vehículos pesados públicos, éstos en los ámbitos nacional y local, y de vehículos privados en distintas fases de la economía española. Esta información pone de manifiesto cómo la contingentación de la oferta que ha afectado al transporte público realizado en vehículos pesados de ámbito nacional únicamente se ha aplicado de forma estricta a partir de 1985. En concreto, en este sentido es impor-

tante señalar la tasa de variación negativa en los vehículos contingentados correspondiente al período 1990-94. Este comportamiento contrasta con el fuerte crecimiento de los vehículos pesados de transporte privado que ha podido actuar como mecanismo compensador a la contingentación del transporte público. Por otra parte, tal como afirma Matas (1996), el crecimiento en el número de vehículos pesados de transporte público en la etapa de crisis de la economía española de 1980-1985 y la disminución clara en el resto de categorías puede avalar la tesis de que el transporte de mercancías por carretera funciona como una *actividad refugio* en períodos de bajo crecimiento de la actividad económica.

CUADRO 6

TASAS DE VARIACION ANUALES MEDIAS ACUMULATIVAS
DE VEHICULOS REGISTRADOS Y DE SU CAPACIDAD
DE CARGA

(Porcentajes)

Número de remolques y semirremolques registrados

	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1992	1975-1992
España	8,4	6,3	7,7	2,6	7,4
Alemania	2,0	1,5	3,2	2,0	2,5
Francia	-3,0	-1,7	4,0	1,1	0,1
Italia	6,6	12,8			9,4
Portugal			11,8	4,4	
Reino Unido	1,9	1,5	1,4	0,3	1,5

Capacidad de carga de remolques y semirremolques

	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1992	1975-1992
España	8,4	11,1	3,9	2,7	7,7
Alemania	3,4	2,5	4,7	2,4	3,8
Francia	5,2	-1,2	4,8	-0,5	2,4
Italia		8,0			
Portugal			16,7	7,3	
Reino Unido		-3,6	2,8	2,1	

FUENTE: CEMT (1997) Statistical trends in transport 1965-1992.

El cuadro 6 permite comparar los ritmos de variación en el parque de remolques y semirremolques así como de su capacidad de carga en distintos países de la UE en distintos períodos de crisis y expansión económica. Se puede comprobar que el ritmo de creci-

miento del parque de vehículos español ha superado con creces el ritmo de crecimiento de países como Alemania o Francia, especialmente en el período 1980-85. Este resultado es consecuencia de la mayor expansión de la demanda de transporte por carretera acaecida en los últimos 40 años en España y de que, como se ha afirmado anteriormente, la contingentación de la oferta emprendida en 1971 no fue muy estricta hasta la segunda mitad de los ochenta. Finalmente, cabe señalar que en la mayoría de períodos y países considerados la capacidad de carga ha crecido a ritmos superiores a los vehículos. Este comportamiento responde a una característica tecnológica de esta actividad productiva: la existencia de importantes economías vinculadas al tamaño del vehículo, además de a su utilización.

5. ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA

Este apartado tiene como objetivo caracterizar la estructura de las empresas del sector. Para ello, se describen y analizan, desde una perspectiva comparada, sus rasgos estructurales más importantes, estudiando la distribución de tamaños, algunos indicadores de explotación o actividad de las empresas y, finalmente, su estructura de costes.

Si se analiza la evolución del número de empresas en función de su tamaño en España, se puede comprobar que han sido los autopatronos la categoría empresarial que más ha crecido hasta 1985. Así, a lo largo de la década de los setenta, el ritmo de crecimiento medio del número de transportistas autónomos se situó alrededor del 4 por ciento, porcentaje que disminuyó en los ochenta, especialmente a partir de 1985, situándose alrededor del 1 por ciento como media anual, como resultado de las medidas de contingentación de la oferta. Como consecuencia de este fuerte aumento en el número de autopatronos, se puede comprobar en el cuadro 7 cómo la estructura empresarial está dominada por los empresarios autónomos que representan el 71 por ciento del total de empresas y el 38 por ciento de los vehículos pesados en España en 1994. Si únicamente se consideran los vehículos pesados que operan en el ámbito nacional, que es el segmento de mercado más importante desde la perspectiva de la demanda, los autopatronos representan el 66 por ciento de las empresas y el 37 por ciento de los vehículos en este año.

CUADRO 7
ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCIAS
POR CARRETERA (AÑO 1994)

NUM. DE VEHICULOS PESADOS POR EMPRESA	% de empresas	% de vehículos
1	70,9	38
De 2 a 5	25	35,1
De 6 a 10	2,7	10,7
Más de 11	1,4	16,2
Total	100	100

FUENTE: Ministerio de Fomento.

Pro memoria: Porcentaje de empresas respecto al total con más de 11 vehículos en 1990.

Alemania, 7,2; Francia, 12,8; Benelux, 20,9; Italia, 9, y Reino Unido, 9.

Desde la perspectiva de la UE, el nivel de atomización de la oferta en España se hace aún más evidente si se compara el número de las empresas más grandes. Basta confrontar el 21 por ciento del total que representaban las empresas con más de 11 vehículos en los países del Benelux en 1990 con un peso de poco más del 1 por ciento respecto al total en España, porcentaje inferior incluso al de países como Italia, R. Unido o Alemania en los que la presencia del empresario autónomo es significativa.

Entre las posibles razones que podrían explicar que esta sea una característica estructural del sector en España, dejando a un lado la discusión sobre posible la existencia y naturaleza de las economías en el sector, se podrían señalar las siguientes:

- (i) Posible existencia de *barreras a la salida* de la actividad. Para determinar su existencia, sería de gran utilidad el disponer de algún indicador sobre el nivel de permanencia de las empresas en el mercado. A falta de indicadores directos, se dispone de un indicador indirecto como puede ser la edad media de los empresarios que operan en el sector (DGTT, 1991). Así, en 1989, el 72 por ciento de los empresarios que operaban con vehículos pesados tenía más de 44 años. Esta información puede interpretarse como un signo de larga permanencia en la profesión, dado que, aunque no existan barreras económicas a la salida del mercado, sí podrían existir barreras de carácter social o laboral si se piensa que éste es un sector refugio que acoge a trabajadores con bajo nivel formativo (el 85 por ciento de los empresarios tiene como máximo estudios primarios) y, en conse-

cuencia, con poca posibilidad de conseguir empleos alternativos.

- (ii) La organización de las actividades de transporte se lleva a cabo con el recurso cada vez más frecuente, tanto en España como a nivel europeo, de la *subcontratación de cargas*, siendo ésta la única vía de subsistencia para pequeños transportistas en mercados cada vez más competitivos y exigentes desde el punto de vista de la demanda. Este hecho pone de manifiesto que funcionalmente el sector está más concentrado que lo que la discusión anterior ha señalado como se analizará en el epígrafe 6.

Desde otra perspectiva, si se analizan los indicadores de explotación que se muestran en el cuadro 8, se puede comprobar que el sector se organiza a partir de una estructura empresarial dualizada, donde predominan las empresas sin personalidad jurídica, con unos niveles de productividad del trabajo bajos y elevados costes laborales unitarios. Junto a esta categoría de empresas operan en los mercados unas pocas empresas grandes, muy productivas, que concentran una proporción sustanciosa del negocio del sector: un 0,3 por ciento de las empresas generan el 18 por ciento del VABpm total en 1992.

En definitiva, el transporte de mercancías por carretera se puede caracterizar por ser un sector atomizado desde el punto de vista del número y tamaño de las empresas que lo integran, pero no así desde la perspectiva de su participación de las rentas que se generan: de acuerdo con este criterio el sector estaría muy concentrado.

CUADRO 8

INDICADORES DE EXPLOTACION DE LAS EMPRESAS (AÑO 1992)

	NUM. DE VEHICULOS POR EMPRESA			
	1	De 2 a 5	De 6 a 20	Más de 20
Empleo (1)	53,9	20,6	16,9	8,7
VABpm (1)	37,8	20,3	24,1	17,8
Remuneración Asalariados (2) .	18,5	48,4	54,9	46,5
VABcf por ocupado (3)	69,8	98,3	143,4	207,6
Costes laborales unitarios (3) ..	141,9	88,6	69,3	58,0
Núm. de empresas (1)	84,4	12,8	2,5	0,3

FUENTE: Encuesta Económica de Empresas de Transporte de Mercancías por Carretera, 1992, INE.

Notas:

(1) Porcentajes sobre el total.

(2) Porcentajes sobre el valor añadido bruto a coste de factores.

(3) Índice con base 100 igual a la media del total de empresas.

CUADRO 9
 ESTRUCTURA DE COSTES DE UN VEHICULO ARTICULADO (AÑO 1989)
 (Porcentajes)

	España	Alemania	Francia	Holanda	Bélgica	Italia	R. Unido
<i>Costes variables (ptas./km)</i>							
Combustible	22,1	24,3	24,2	18,9	19,8	24,7	27,9
Mantenimiento y otros	19,3	22,9	24,3	21,7	23,7	24,4	27,0
Dietas	5,8	7,8	7,5	8,8	7,6	8,6	6,7
Total costes variables	47,2	55,0	56,0	49,4	51,1	57,7	61,6
<i>Costes fijos (millones de ptas./año)</i>							
Salarios	2,4	3,3	3,2	3,7	3,2	3,7	2,9
Seguros	0,9	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,5
Tributos	0,1	0,5	0,1	0,2	0,1	0,1	0,7
Amortización	1,6	1,3	1,2	1,5	1,4	1,4	1,4
Gastos financieros	0,8	0,4	0,5	0,4	0,5	0,7	0,5
Gastos generales	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,6
Total costes fijos	6,4	7,0	6,3	7,1	6,7	7,2	6,6

FUENTE: Matas (1996) y CONSULTRANS (1991).

En el análisis de la estructura de costes de las empresas es importante distinguir en primer lugar entre los costes generales o conjuntos de explotación de la flota y los costes directamente imputables a la prestación de los servicios, es decir, a la utilización de cada vehículo, dentro de los cuales se suele distinguir a su vez entre costes fijos y costes variables. Por otra parte, el análisis correcto de la estructura de costes de una empresa requiere considerar las características del entorno espacial en las que ésta desarrolla sus actividades, dado que en función de dichas características una misma empresa puede presentar estructuras de costes distintas (Daughety *et alia*, 1985). Así por ejemplo, el proceso de generación de costes de una empresa puede ser muy distinto dependiendo de si esta empresa opera en corredores de largo recorrido o bien si realiza recorridos cortos; si transporta grandes cargas entre dos puntos o bien si la actividad que realiza requiere transportar pequeñas cargas a diferentes destinos; si los corredores en los que opera los tráficos están equilibrados, favoreciendo la obtención de carga de retorno, o si son desequilibrados. Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, finalmente en este apartado se proporciona una visión comparativa de la estructura de costes de empresas españolas y las de la UE. Para ello, haciendo abstracción del entorno espacial en el que operan las empresas, se van a cotejar los costes directamente imputables a la utilización de un vehículo articulado estándar para un recorrido anual fijo. En este análisis no se va considerar la existencia de importantes descuentos por volumen de compra en los principales *inputs* de éstas empresas. La existencia de estas economías pecuniarias puede justificar el asociacionismo o concentración entre transportistas al menos para poder operar en las mismas condiciones de costes que las empresas más grandes.⁴

El cuadro 9 pone de manifiesto cómo los costes variables de operar con un vehículo articulado en España en 1989 son los más bajos del conjunto de países representados siendo las partidas de mantenimiento y dietas las principales responsables de esta ventaja comparativa, básicamente como consecuencia de una menor repercusión en éstas de los costes laborales (Matas, 1996). Así, si se analizan los costes fijos, los salarios en España representan un 73 por ciento de la media del resto de los países considerados en el cuadro. En cambio, esta ventaja competitiva está contrarrestada en el caso de los costes fijos por las partidas de seguros, amortización y costes financieros. Pero, ¿qué cabe esperar en relación a la evolución de las distintas

⁴ Ver CETM (1993).

partidas de coste en el futuro? Por un lado, las ventajas comparativas que para los transportistas españoles representan los costes laborales y los combustibles (ambas partidas suponen aproximadamente el 50 por ciento de los costes totales) se reducirán de acuerdo con su trayectoria de crecimiento desde finales de los ochenta. Así mismo, el apartado de tributos es, junto al precio del combustible y los salarios, un componente de la estructura de costes que más varía entre países. Los avances en el proceso de armonización fiscal dentro de la UE y la homogeneización de las condiciones en las que se desarrolla la competencia hacen prever que la presión fiscal de las empresas españolas tenderá a aumentar en el futuro próximo,⁵ lo cual también puede afectar a los seguros. Finalmente, los gastos financieros han perdido peso en la estructura de costes de las empresas debido a la fuerte reducción que han experimentado los tipos de interés de la economía española derivada del proceso de convergencia hacia la moneda única. En un futuro, no deben de existir diferencias en los costes de financiación de las empresas como consecuencia de diferenciales en los tipos de interés para transportistas de la UE. Lo mismo debe de ocurrir con los costes de amortización, dado que no deben de existir diferencias importantes en el precio de los vehículos dentro de la UE y, si existen, deben de reducirse como consecuencia de la implantación de la moneda única.

En definitiva, las posibles ventajas en costes de los transportistas españoles pueden ser un interesante punto de partida para la prestación de servicios competitivos en un entorno crecientemente más abierto ante las perspectivas de liberalización total del cabotaje en julio de 1998. No hay que olvidarse en este punto que estas ventajas pueden aumentar considerablemente con el volumen de las compras, especialmente en el caso del combustible, vehículos y repuestos en general. Pero, sin embargo, la capacidad de competir en un mercado internacionalizado requiere además contar con estructuras de comercialización de los servicios y capacidad de adaptación a la innovación radical que afecta en el presente al universo de los transportes de mercancías: el paso de la mera tracción de mercancías a la gestión de flujos, esto es, a los requerimientos de los servicios logísticos. Y son precisamente estas estructuras capaces de producir todas las actividades vinculadas a la gestión de los tráficos la principal carencia de la empresa española: es ésta la clave del futuro del sector.⁶

⁵ Ver SLEUWAEGEN (1993) y GENTRY *et alia* (1996).

⁶ Ver ECMT (1995).

6. ORGANIZACION DE LAS EMPRESAS: SUBCONTRATACION, CONCENTRACION Y ESTRATEGIAS

La dualización de la estructura empresarial en el transporte de mercancías por carretera en España supone que convivan en los mismos mercados un gran número de pequeñas empresas con un número reducido de grandes. Esta configuración atomizada de la actividad de transporte, desde un punto de vista funcional, se organiza de forma más concentrada. Así, diversos estudios⁷ ponen de manifiesto que la mayoría de los servicios de transporte están en manos de pocas organizaciones que realizan su actividad empleando transportistas autónomos, esto es, *subcontratando cargas* a través de un intermediario (agencia de transporte) que en muchas ocasiones es la propia empresa. Varias razones se pueden señalar para explicar el recurso a la subcontratación de las grandes empresas o agencias de transporte, entre éstas cabe citar:

- (i) Una mayor *flexibilidad* para adaptarse a las fluctuaciones de la demanda a corto plazo.
- (ii) Reducción de *costes fijos* debido a la sustitución del personal y de vehículos propios por ajenos.
- (iii) Mayores ventajas en relación al control de la *productividad* del personal (Fernández *et alia*, 1995).

Desde el punto de vista de los intermediarios del transporte es importante distinguir entre las agencias de carga fraccionada y las de carga completa. Las primeras son las más importantes tanto numéricamente como por el papel que desempeñan en los mercados. En éstas la presencia del capital extranjero es muy importante y ofrecen servicios logísticos, esto es, servicios de embalaje, clasificación y facturación de mercancías. Suelen mantener relaciones estables con transportistas autónomos y cuentan con redes de comercialización de sus servicios desarrolladas y competitivas. Son empresas que, en definitiva, ofrecen a sus clientes los servicios que éstos demandan: transportes fiables, flexibles y rápidos con el objetivo de limitar la dimensión de los stocks de seguridad de las empresas. En estas relaciones, son los grandes transportistas y las agencias de transporte los que imponen su ley a los pequeños transportistas debido a que son ellos los que conocen la cadena logística y sus costes.

En este contexto, las estrategias hacia la *concentración de empresas* dentro del sector son fundamentales como mecanismo de supervi-

⁷ Ver FERNANDEZ *et alia* (1995).

vencia en el futuro. Son varias las razones que pueden justificar la afirmación anterior:

- (i) Reducir *costes operativos*: disfrutar de la economías pecuniaras derivadas de la existencia de importantes descuentos por volumen de compra.
- (ii) Satisfacer los nuevos requerimientos de la demanda: los *servicios logísticos*.
- (iii) Disponer de suficiente capacidad organizativa y de una *red comercial* competitiva.

La política de transporte diseñada por la Administración, consciente de este problema, ha arbitrado una serie de medidas orientadas a fomentar la concentración de empresas y el asociacionismo empresarial. Sin embargo, hasta el presente, el éxito de éstas ha sido reducido. Así, en relación al *cooperativismo* en el transporte, su papel está bastante limitado en España. Con información de 1992, la Encuesta Económica a Empresas de Transporte de Mercancías por Carretera indica que tan sólo el 12 por ciento de las empresas pertenecen a una cooperativa o sociedad comercializadora. ¿Cómo se puede explicar este hecho? El origen de las cooperativas estuvo vinculado a la necesidad de los transportistas pequeños de obtener servicios y recursos que le permitieran acceder al transporte internacional. Por este motivo, una vez que se ha avanzado en el proceso liberalización del transporte dentro de la UE, han desaparecido muchos de los motivos para asociarse. Así, si a finales de 1992 había registradas 155 cooperativas de transporte internacional en toda España, pocos meses después, su número descendió en un 40 por ciento (Marcial Echeñique y cía., 1993).

7. CONSIDERACIONES FINALES

Reconociendo la gran heterogeneidad del sector del transporte de mercancías por carretera que configura subsectores muy diferenciados y problemáticas diversas, se ha caracterizado la situación del sector al inicio de la década de los noventa desde una perspectiva comparada. Así, la situación presente es la de un sector dualizado donde conviven grandes empresas que operan eficientemente, bien capitalizadas y con unos niveles de productividad elevados, con el pequeño empresario, generalmente autónomo, que se enfrenta a barreras a la salida de los mercados de tipo laboral y social, que opera con un escaso conocimiento de sus costes y con unos niveles de productividad bajos. A pesar de que se ha

reclamado que esta situación genera inestabilidad en el mercado, es una situación conveniente desde cierta perspectiva para la gran empresa. En este sentido, la supervivencia en el sector de transportistas autónomos en muchos casos se puede explicar por su vinculación al negocio de las grandes empresas. Por este motivo, en lugar de suponer un obstáculo al desarrollo equilibrado de la competencia, los empresarios autónomos proporcionan la flexibilidad necesaria a las grandes empresas para adaptarse a las diferentes coyunturas del mercado.

Así, en un contexto en el que la demanda es cada vez más exigente y requiere servicios cada vez más vinculados a la logística que a la mera tracción de mercancías, el establecimiento de redes de comercialización y de políticas comerciales competitivas pasan por un aumento en el tamaño de la empresa. La alternativa es luchar en el eslabón más débil de la cadena logística donde los beneficios potenciales son escasos y donde las características de la competencia son muy duras.

En conclusión, para poder subsistir en mercados crecientemente competitivos no basta con ser capaz de producir ton.-km. a buen precio, es preciso encontrar compradores para las mismas, clientes que demanden los servicios de transporte. Este es el reto fundamental que actualmente tienen las empresas de transporte de mercancías por carretera españolas y en este contexto hay que entender cómo se organiza el mercado y por qué surge la necesidad de las empresas de afrontar el futuro con una mayor dimensión.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- CETM (1993). *Gestión de empresas (II)*, Transporte Profesional, mayo de 1993, n.º 85, p. 56-65.
- CONSULTRANS, S. A. *Expectativas y estrategias ante la liberalización del transporte de mercancías por carretera*, Madrid: MOPT, 1991.
- DAUGHETY, A. F.; NELSON, F. D., y VIGDOR, W. R. *An econometric analysis of the cost and production structure of the trucking industry*. En: *Analytical studies in transport economics*. Daughety, A. F., 1985.
- DIRECCION GENERAL DE TRANSPORTES TERRESTRES. *El transporte de mercancías por carretera: problemática y medidas de actuación*, Madrid: Dirección General de Transportes Terrestres, 1991.
- ECTM. *Transforming the structure of the freight transport sector*, París: OECD Publications Service, 1995.
- ECMT. *Statistical trends in transport 1965-1992*, París: OECD Publications Service, 1997.
- FERNANDEZ, A.; ARRUÑADA, B., y GONZALEZ, B. *Fragmentación e Integración Virtual en el Transporte de Mercancías por Carretera*. En: V

- Congreso Nacional de Economía. Las Palmas de Gran Canaria: Ilustre Colegio de Economistas, 1995.
- GARCIA ALCOLEA, R. *El transporte de mercancías por carretera en la legislación española. La reglamentación económica y la problemática actual del sector*. En: Economía y Política del Transporte: España y Europa. Madrid: Civitas, 1992.
- GENTRY, J. J.; JANJAAP, S., y VELLENGA, D. B. *The future of road haulage in the new European Union-1995 and beyond*. Logistic and Transportation Review, 1996, n.º 31 (2), p. 145-160.
- INE. *Encuesta Económica de Empresas de Transporte de Mercancías por Carretera, 1992*. Madrid: INE y MOPTMA, 1995.
- MARCIAL ECHENIQUE Y COMPAÑIA, S. A. (1993): *Análisis de la estructura de la oferta y del sistema de comercialización del transporte público de mercancías por carretera*, Madrid: MOPT, 1993.
- MARCO BORDETAS, L., et al. *Incidencia del Transporte en el desarrollo Regional, Madrid: Presidencia del Gobierno, 1997*.
- MATAS, A. (1996). *Efectos de la Desregulación del Transporte de Mercancías por Carretera*. En: La Regulación de los Transportes en España, Madrid: FEDEA y Civitas, 1996.
- ORTEGA AGUAZA, B. *Regulación y proceso competitivo en el transporte de mercancías por carretera*, Málaga: Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga, 1994.
- SLEUWAEGEN, L. *The Road Haulage Industry*. European Economy, 1993, n.º 3, p. 211-258.