

8

COSTOS Y PRECIOS DEL TRANSPORTE DE CARGAS

En este capítulo se analizan los determinantes de los costos y de los precios del sector de transporte de cargas por carretera. En primer lugar, se analizan los costos de producción de los servicios y luego, los precios o fletes de éstos.

8.1. COSTOS

8.1.1. INTRODUCCIÓN

La información sobre costos de explotación de los servicios de transporte carretero de cargas es muy reducida, a diferencia del caso ferroviario en donde, debido a la relación empresas concesionarias/Sector Público y a la escasa cantidad de operadores, el nivel de datos es muy superior.

Existen algunas estimaciones de costos realizadas por cámaras sectoriales y otras efectuadas para trabajos puntuales por técnicos del sector. En todos estos casos se trata de estimaciones que intentan replicar la función de producción de la actividad bajo determinados supuestos que hacen a los equipos utilizados, a su uso y al tipo de tráfico realizado. En ellas, se

incluyen y consideran los costos del capital (depreciación y remuneración a los activos invertidos en la actividad) resultando, entonces, un costo económico.

Además del análisis de los determinantes del costo de producción de los servicios, en este apartado se presenta un resumen comparativo de la influencia de los diferentes tipos de vehículos, tráficos y distancias en los costos del transporte automotor de cargas, expresados todos en pesos por vehículo-kilómetro ($\$/vehíc.-km$) y en pesos por tonelada-kilómetro ($\$/ton-km$).

El análisis se inicia con estimaciones que intentan reproducir la función de producción de una empresa que vende servicios de “transporte puro” sin incluir ninguna actividad complementaria o conexas. Luego, se analizan los costos de un operador logístico que incluye servicios conexos al transporte como almacenamiento, ciertos trámites, consolidación/desconsolidación de cargas, distribución, etc. Por último, se analizan los costos de servicios urbanos de transporte automotor de cargas, más caracterizado por tráficos de distribución minorista de mercaderías. En todos los casos, se especifica el tipo de servicio de que se trate.

Las fuentes de información han sido las siguientes:

a) Estructura de costos estimada por la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEAC), para el mes de junio de 2005. Se trata de servicios de transporte “puros” interurbanos y urbanos de distribución.

b) Estructura de costos estimada por la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (CEDOL), para el mes de junio de 2005. Se trata de servicios de transporte, con el agregado de actividades conexas características de un operador logístico.

c) Costos de explotación del autotransporte de cargas de larga distancia, del año 2003. Es un informe de consultoría efectuado para el INDEC/Ministerio de Economía, dentro

del estudio de la Matriz Insumo Producto de la Economía Argentina del año 2003. El mismo contiene 6 estructuras de costos de diferentes tipos de vehículos y modalidades de transporte.

d) Encuesta realizada por el INDEC/Ministerio de Economía para el estudio de la Matriz Insumo-Producto de la Economía Argentina del año 1997 (MIP 97) en donde se relevaron, entre otras cuestiones, los costos declarados por 157 empresas. Las encuestas no recabaron información sobre recorridos realizados, por lo que el kilometraje se calculó a partir del gasto anual declarado en la compra de combustible y el precio del mismo. La estimación del kilometraje recorrido por cada empresa permitió expresar los costos en pesos por kilómetro; su transformación a precios por ton-km se efectuó considerando una carga media efectiva de 21 toneladas.

e) Encuesta encarada por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires/CEPAL para el cálculo del Producto Bruto Geográfico de la misma, para el año 1998. Al igual que en la encuesta MIP 97, se relevó el egreso declarado por las empresas de transporte automotor de cargas; en esta oportunidad también informaron el kilometraje recorrido. Las encuestas han sido separadas en dos grupos a partir del tráfico principal declarado por las empresas: urbano de distribución e interurbano. Los costos por vehículo-km fueron transformados a costos por ton-km de la misma manera que en el caso de la MIP 97.

8.1.2. FACTORES DETERMINANTES DE LOS COSTOS

Si dos vehículos idénticos, de una misma empresa o de dos empresas de idéntico tamaño, eficiencia y organización empresarial se destinaran a dos tráficos diferentes, por ejemplo uno de ellos a recorridos de 100 kilómetros y el otro a un recorrido de 500 kilómetros, el costo por kilómetro y por ton-km sería el mismo bajo las siguientes circunstancias:

- Que el vehículo que realiza el tramo corto (100 kilóme-

tros) efectúe 5 viajes en el lapso en que el de mayor recorrido realiza los 500 kilómetros;

- Que el tipo de ruta utilizado por ambos vehículos sea idéntico en términos de estado de la misma, topología del terreno y condiciones de circulación;

- Que la dotación de personal en el vehículo fuera idéntica, lo que podría darse si el servicio de larga distancia tuviera doble conducción, por ejemplo;

- Que la sumatoria de los tiempos de carga y descarga de la mercadería de los 5 viajes del vehículo que realiza el tráfico corto sea idéntica a los tiempos de carga y descarga del único viaje del vehículo de tráfico largo.

Como ello no es así, el tiempo productivo del vehículo de mayor distancia resultará superior al de menor distancia (y también el kilometraje recorrido), lo que no es trivial a la hora de repartir los costos fijos entre la producción kilométrica de ambos vehículos en un período de tiempo dado⁴³.

Por lo tanto, hechas estas aclaraciones, los costos se diferencian en función de los siguientes aspectos.

- Tipo de tráfico: el costo es mayor en tráficos urbanos porque aumenta notablemente la incidencia del personal, por la aparición de uno o más acompañantes, así como aumentan todos los costos fijos, porque el vehículo afectado a la distribución urbana tiene un recorrido medio mensual menor comparado con el de otro que realiza tráficos interurbanos; este menor recorrido mensual se origina, básicamente, en la

⁴³ Los costos fijos son aquellos no relacionados con la cuantía misma de la producción, como por ejemplo la amortización de los edificios, los sueldos de la administración central, etc. Se diferencian de los costos variables en que el nivel de éstos sí se relaciona con la cuantía de la producción (combustible, desgaste de los neumáticos, etc.).

menor velocidad comercial, que disminuye notablemente en las ciudades (mayores tiempos de carga y descarga, menor velocidad de circulación) lo que incrementa el costo de insumos clave de la actividad, como combustible, lubricantes, etc.

- **Distancia:** a medida que aumenta la distancia de transporte disminuye la incidencia de los tiempos de carga y descarga en el total de los costos; esto también afecta al recorrido medio mensual produciendo una reducción de los costos fijos lo que implica una reducción de los costos por kilómetro. Por otra parte, en varios de los tráfcos largos existe la posibilidad de retornar con carga, hecho que no se verifica en los tráfcos cortos. Ello lleva a que en los servicios de larga distancia aumente el factor de ocupación y disminuya el costo por ton-km transportada.

- **Tipo de camino:** el costo se ve afectado por la geometría, estado y tipo de calzada; en trazas con pendientes se requiere más combustible por kilómetro; los recorridos en los caminos de tierra aumentan los costos de mantenimiento y la probabilidad de pérdida de horas de viaje por intransitabilidad por factores climáticos. En síntesis, cuanto más llano sea el terreno y mejor el estado del camino, menor será costo de mantenimiento de las unidades y mayor la velocidad comercial.

- **Tamaño del vehículo:** a mayor tamaño del vehículo, mayor consumo de combustible, neumáticos, amortización, mantenimiento, etc.

- **Servicios conexos:** obviamente, los costos crecen si se brindan más servicios (depósito, embalaje, distribución, etc.).

En el siguiente cuadro se muestra el peso porcentual de cada rubro de costo en el total para dos tipos de tráfcos: uno de larga distancia de carga general (no especial) y uno de distribución urbana. En el caso de la distribución se tomó como ejemplo un camión liviano de 4.000 kilogramos de carga útil que realiza un recorrido diario de alrededor de 180 kilóme-

tros, mientras que en el tráfico de larga distancia se consideró un camión de 27.000 kilogramos de carga útil que recorre mensualmente 14.000 km.

CUADRO 8.1. INCIDENCIA DE CADA RUBRO DE COSTO (POR TON-KM)
SEGÚN TIPO DE TRÁFICO. EN PORCENTAJE DEL COSTO TOTAL

Rubro del costo	Tráficos Interurbanos	Tráficos de Distribución
Combustible	42,0%	26,5%
Lubricantes	4,1%	2,6%
Neumáticos	6,4%	2,3%
Reparaciones	7,2%	4,7%
Material Rodante	4,7	13,4%
Personal	24,5%	36,2%
Patentes y Tasas	3,1%	5,9%
Gastos Generales	2,7%	5,1%
Peaje	5,2%	3,2%
Total	100,0%	100,0%

FUENTE: MIP 2003 Y FADEEAC.

Entre los aspectos a destacar, puede observarse el mayor peso del costo en personal en los tráfico urbanos y del costo en combustible en servicios de larga distancia. Esto no quiere decir que el costo del combustible por ton-km en larga distancia sea mayor que en distribución, sino que su incidencia en el costo total es mayor.

Una comparación entre ambos costos, expresados esta vez en \$/ton-km de cada rubro, con base en el costo correspondiente a los servicios de larga distancia, indica lo siguiente:

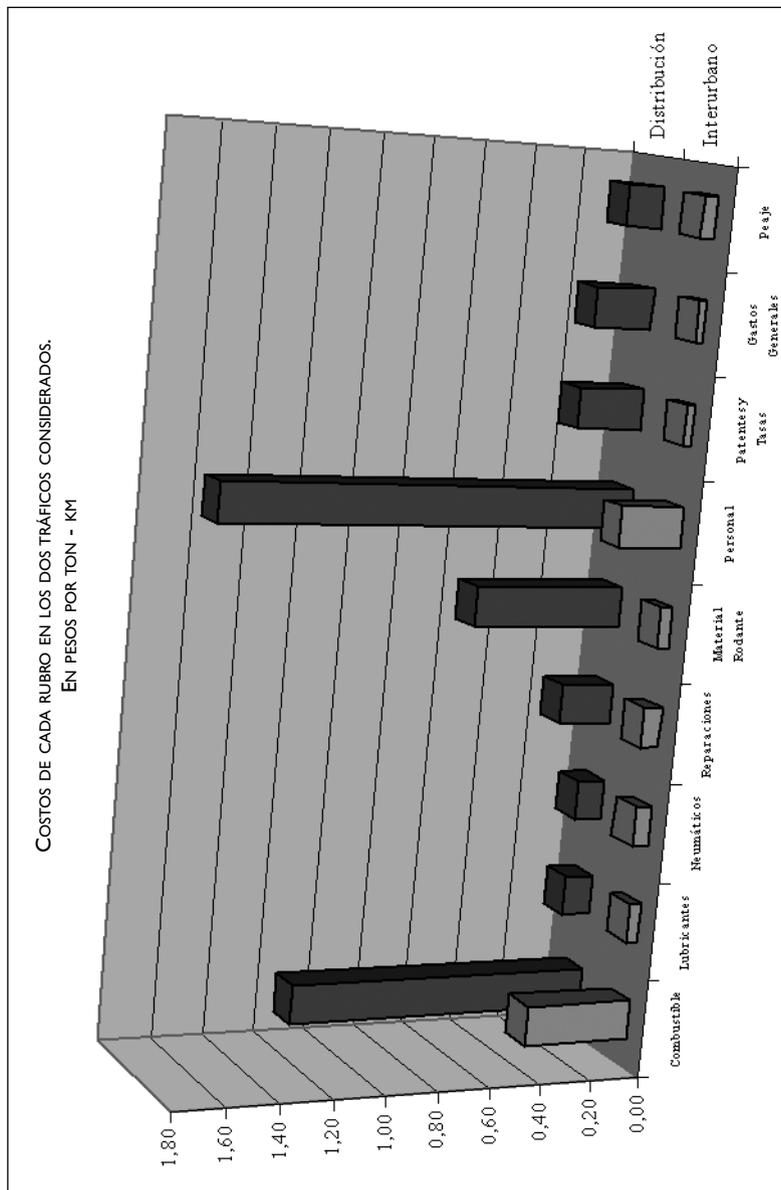
CUADRO 8.2. RELACIÓN DE COSTOS POR TIPO DE TRÁFICOS

Rubro del costo	Relación de Costos de los tráficos cortos vs. Costos de tráficos de larga distancia
Combustible	2,8
Lubricantes	2,7
Neumáticos	1,6
Reparaciones	2,9
Material Rodante	12,7
Personal	6,6
Patentes y Tasas	8,4
Gastos Generales	8,7
Peaje	2,7
Total	4,4

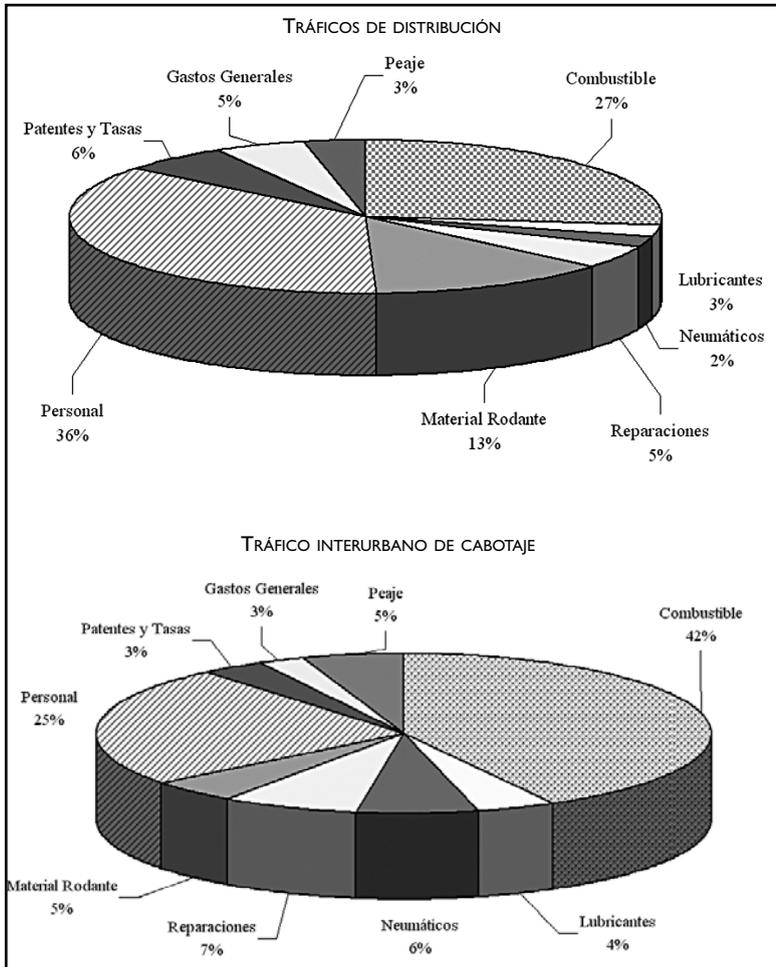
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

Es así que el costo por ton-km del servicio de corta distancia de distribución urbana es 4,4 veces superior al de larga distancia. Este mayor costo por unidad de tráfico (ton -km) de los servicios de distribución se reitera en todos los rubros, mostrando la fuerte incidencia de la dotación del personal del vehículo, las bajas velocidades comerciales, la vuelta en lastre y la menor capacidad de carga de cada equipo.

En el siguiente gráfico se muestran los costos, expresados en \$/ton-km para ambos tipos de tráfico.

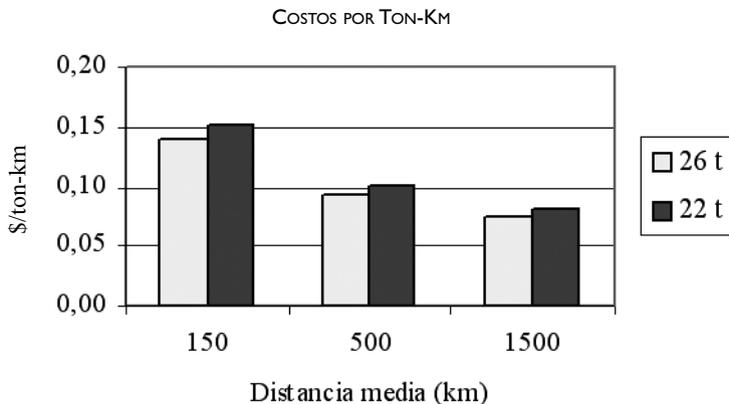


En los siguientes gráficos se muestra la incidencia de los diferentes rubros en los dos tipos de tráfico:

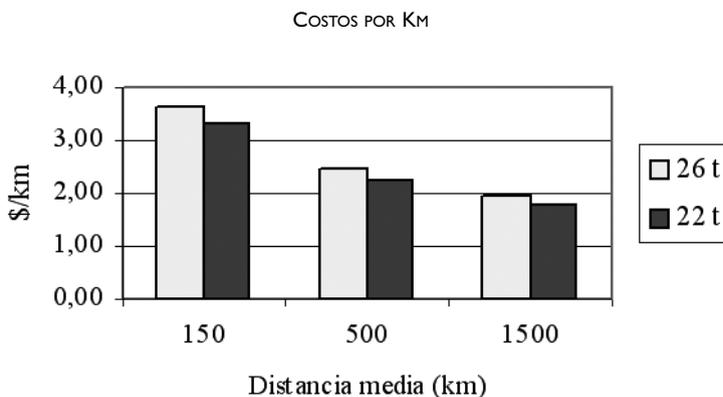


En los siguientes gráficos se muestran comparaciones de costos por ton-km y por kilómetro de dos diferentes tipos de vehículos⁴⁴ (con carga útil de 22 y 26 de toneladas, respectivamente) realizando tres diferentes tráficos de cabotaje de larga distancia (150, 500 y 1.500 kilómetros).

⁴⁴ Los valores fueron estimados para agosto de 2006.



Obviamente, el costo por kilómetro del vehículo más grande es mayor que el del vehículo menor, pero al considerar la carga útil, el costo por kilómetro del vehículo más pesado es siempre menor al del vehículo más liviano.



En el cuadro 8.3 se muestra cómo varía la incidencia de los diferentes rubros del costo por ton-km en función de la distancia media recorrida, para un mismo tipo de vehículo (carga útil de 26 toneladas) realizando un tráfico de iguales características (cabotaje, carga completa, punto a punto) pero a distancias dife-

rentes. En él puede observarse que la incidencia del costo en combustible y en neumáticos crece en función de la distancia, mientras que la del costo en personal y en reposición del material rodante es inversamente proporcional a aquélla. Esto encuentra una explicación en la utilización del vehículo, ya que en distancias más cortas aumenta la probabilidad de que éste regrese sin carga, situación menos probable en tráficos de distancias mayores⁴⁵.

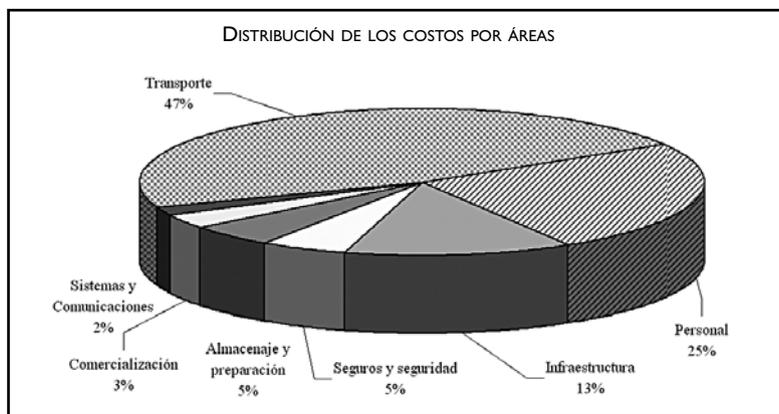
CUADRO 8.3. VARIACIÓN DE LA INCIDENCIA DE LOS DIFERENTES RUBROS DE COSTO, EN FUNCIÓN DE LA DISTANCIA, PARA UN EQUIPO: 1.1.3 DE CARGA ÚTIL = 26 TONELADAS

Rubro	150 km	500 km	1.500 km
Combustible	24%	30%	32%
Lubricantes	2%	3%	3%
Neumáticos	10%	13%	14%
Reparaciones	5%	4%	3%
Viáticos	2%	3%	3%
Horas Extras	3%	4%	4%
Peajes	1%	1%	1%
Material Rodante	12%	8%	7%
Sueldos	7%	5%	5%
Seguros	11%	8%	7%
Patentes	2%	1%	1%
Gastos Generales	2%	2%	2%
Mantenimiento Frío	3%	3%	3%
Imp. Ingresos Brutos	2%	2%	2%
Beneficios	13%	13%	13%
TOTAL	100%	100%	100%

FUENTE: FADEAC

⁴⁵ Los factores de ocupación empleados fueron los siguientes. Para la distancia de 150 kilómetros, 50%; para 500 kilómetros, 65%; y para 1.500 kilómetros, 95%.

En el siguiente gráfico se muestra la incidencia de determinados rubros en los costos de un operador logístico; en este caso se adoptó el criterio seguido por la CEDOL que separa el costo de personal del costo de transporte.



El rubro transporte contempla tanto el tramo interurbano como el de distribución. En el rubro personal está incluido el de conducción de los vehículos propios, en el rubro infraestructura el alquiler de los edificios y el mantenimiento de los edificios propios; en el rubro almacenaje y preparación el costo de los equipos de movimiento y los gastos atribuibles al empaque de la carga.

Por último, el dato relevante es que los costos que surgen de las encuestas de la MIP 97 y PBG, son inferiores a los ingresos declarados por las mismas empresas.

Cabe tener en cuenta que las encuestas fueron contestadas por una porción de los transportistas; una cantidad significativa de empresas no las contestó. Es posible pensar que las que completaron los cuestionarios enviados por el INDEC/Ministerio de Economía y por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires son aquellas que presentan una estructura administrativa con mayor organización empresa-

rial que las que no lo hicieron. Si ello fuera así, también es dable pensar que tales empresas son aquéllas cuya evolución de los últimos años les permitió efectuar un fuerte proceso de reconversión y modernización productiva. En ese sentido, el excedente de los ingresos por sobre los costos que se verifica en las declaraciones de las empresas, no resultaría extraño.

8.2. PRECIOS

8.2.1. INTRODUCCIÓN

Los precios de los servicios de transporte carretero de carga no son un dato recabado de manera sistemática por las estadísticas oficiales o por organismos o entidades relacionadas con la actividad. A lo sumo, algunas entidades gremiales empresarias realizan un seguimiento de los costos de producción de los servicios como guía a dar a sus asociados, al momento de realizar los contratos de transporte⁴⁶.

De todas maneras, existen algunas mediciones puntuales para determinados tráficos efectuadas para estudios particularizados, pero que, en general, se refieren a precios medios de cada sector y no a precios relativos al transporte de determinados productos.

En este capítulo se tratará de dar respuesta, a través de entrevistas con empresas transportistas, dadores de carga y especialistas, a las preguntas que surgen normalmente cuando se trata de establecer los determinantes de los precios imponderantes en los diferentes mercados de bienes y áreas de prestación de servicios de transporte carretero.

8.2.2. LOS DETERMINANTES DE LOS PRECIOS

En este apartado, muy asociado a lo analizado en el ante-

⁴⁶ Por ejemplo, FADEEAC, CATAC o CEDAC.

rior, se trata de poder encontrar respuestas para algunas preguntas simples como las siguientes:

- ¿Cuál es el motivo por el que un transporte de granos desde el campo al centro de acopio en una distancia inferior a 50 kilómetros tiene un precio, por tonelada transportada (o por distancia recorrida), muy superior al que resulta de transportar ese mismo tipo de producto en distancias de más de 300 kilómetros?

- ¿Por qué un producto lácteo que se distribuye en una ciudad tiene un precio de transporte, por unidad transportada (o por kilómetro recorrido), sustancialmente mayor que el traslado de lácteos desde la planta productora a un centro mayorista de distribución en distancias muy largas de viaje?

- ¿Por qué el transporte de un producto que requiere mantener la cadena de frío supone mayor precio que la carga general?

- ¿Por qué, en la actualidad, el flete de un producto en tráfico internacional es mayor que el de ese mismo producto y por la misma distancia en tráfico nacional?

- ¿Por qué en algunos meses del año el precio del transporte de algunos productos agropecuarios resulta superior que en otros meses?

- ¿Existe algún común denominador entre los diferentes precios, por unidad de medida (volumen, distancia), que es dable observar en el mercado más allá de cuestiones que tienen que ver con la periodicidad en la elección de un transportista por parte de un dador de carga, con los volúmenes totales a transportar por un mismo dador de carga, etc.?

La principal fuente de información ha sido las entrevistas mantenidas con transportistas y dadores de carga de distintos tipos de productos, lo que se complementó con relevamientos realizados por el INDEC (en el marco de la 2° etapa del Censo Nacional Económico en el año 2005 y en la Encuesta Nacional a Grandes Empresas, que se realiza anual-

mente en diferentes ramas de actividad), y con los seguimientos de los costos de explotación que periódicamente efectúan algunas cámaras empresarias como FADEAAC y CATAC⁴⁷.

Más allá de presiones permanentes de algunos sectores transportistas por establecer precios sostén para el transporte de algunos productos o de la existencia de “precios de referencia” establecidos en comisiones provinciales para productos generalmente asociados a esas economías regionales, la fijación de los precios en el transporte de nuestro país surge de las condiciones imperantes en el mercado de fletes en cada momento en particular.

Sin embargo, a pesar de la libertad existente en materia de fijación de precios, éstos muestran un nivel relativamente homogéneo para los servicios carreteros y son superiores, en el cabotaje, para un mismo producto y distancia, a los de su competidor más cercano, el ferrocarril⁴⁸.

En ambientes desregulados, la formación de los precios es producto de la morfología del mercado en cuestión o, si se quiere, de la posibilidad práctica que tiene cada parte interesada de arbitrar sobre el nivel de aquéllos. Éste es el caso del transporte carretero.

A continuación se enumeran algunas características que afectan el nivel y la evolución de los precios de los servicios.

- En el mercado interno, el transporte carretero de cargas

⁴⁷ No se trata de un seguimiento de precios sino de los rubros de costos en que se incurre para la producción de servicios. Esto no implica el traslado automático a los precios aunque es de esperar que, ante un sostenido incremento en los costos, ello se vea reflejado, en el tiempo, en el nivel de los precios cobrados en la actividad.

⁴⁸ Este menor precio medio de los servicios ferroviarios se debe complementar con los precios de servicios pre y/o post ferroviarios, hecho que impone un límite al precio del servicio ferroviario.

se caracteriza por la presencia de una cantidad muy grande de operadores con diferentes perfiles de organización, que compiten de manera permanente entre ellos por la captación de los tráficos. Esta atomización determina la imposibilidad de arbitrar precios por parte de los transportistas, al menos como norma general. Por ende, el sector es un típico “tomador de precios”, los que se comportan, dentro de un rango de variaciones acotadas, como paramétricos. Estos precios paramétricos (o precios dato para el transportista) se verifican tanto en los tráficos de cabotaje como en los internacionales, si bien en este caso la atomización de oferta se reduce.

- En el mercado doméstico se pueden distinguir cinco tipos de mercados, cada uno de ellos con fletes independientes: el tráfico de larga distancia punto a punto; el tráfico de larga distancia de carga parcial (los servicios “expresos”), el flete corto de distribución urbana o suburbana, el flete de los servicios de mudanza y el flete corto agrario (del establecimiento de producción al centro de acopio, por ejemplo).

Un caso especial más reciente es la consolidación de una sexta categoría de mercado que, en general, se derivó de la operatoria de empresas de carga parcial y de distribución urbana de mercaderías y que presenta características de ambos esquemas de funcionamiento: son los denominados servicios de operación logística. Aquí, el transporte conforma una porción de un conjunto más amplio de servicios ofrecidos y el precio del servicio de transporte resulta subsumido en el monto final por todos los servicios prestados.

- El tráfico internacional, por su parte, presenta dos conjuntos de fletes únicos, por unidad de tráfico, para los transportistas de los diferentes países, el de la carga “seca” y el de la carga “especial”, precios que, como el de cualquier bien o servicio sujeto a transacción internacional, se expresan en moneda de intercambio (dólares).

Como consecuencia de la vigencia de la convertibilidad del peso respecto del dólar, hasta el año 2001, inclusive, el sector

contaba –a diferencia de lo que sucedía en otros países de la región– con un mismo nivel de precios en los servicios de larga distancia, tanto de cabotaje como internacionales. Luego de la devaluación de enero de 2002, ambos precios se distanciaron: en tanto el interno sigue expresándose en pesos y verificó un incremento sustancial en esa moneda, el internacional mantuvo sus niveles previos pero en dólares, lo que implicó una fuerte suba en pesos, muy superior; al menos en un primer momento, al de los costos de producción de sus servicios⁴⁹.

- De esta manera, el sector se caracteriza, esquemáticamente y dejando de lado a los operadores logísticos (o tal vez incluyéndolos parcialmente), por contar con cuatro mercados de transporte claramente diferenciados: el de tráficos cortos nacionales, el cabotaje de larga distancia de carga completa, el cabotaje de larga distancia en carga parcial y el internacional.

Los tráficos cortos (agrarios y urbanos) y los servicios de carga parcial resultan, por unidad de tráfico, en costos superiores a los de carga completa, al menos en el cabotaje. Un servicio de distribución de mercaderías impone una velocidad comercial muy inferior a un servicio de larga distancia y una dotación superior de personal por vehículo. De la misma forma, en los fletes cortos agrarios, los tiempos totales del viaje completo resultan muy superiores, por unidad de tráfico, que en los servicios de larga distancia, con el agravante de que la vuelta es siempre en lastre. Por ello, este tipo de operatoria se comporta de una manera especial y diferente a las demás, con fletes también particulares⁵⁰.

⁴⁹ Del mediano al largo plazo, este doble sistema de precios no será trivial para la conformación de los tráficos internacionales para las empresas argentinas: mayor quiebre en frontera, negociación de un flete mixto entre el doméstico y el internacional en los tramos nacionales de un viaje sin quiebre de carga, etc.

⁵⁰ Estos viajes suelen realizarse en vehículos de mayor antigüedad que los que recorren las rutas en servicios de larga distancia y, en muchos casos, equipos raleados de los otros mercados.

Por su parte, el servicio “expreso”, semejante a un servicio de línea en el transporte de pasajeros en cuanto a recorridos y regularidad en la oferta, no garantiza la carga completa de los vehículos. Estas cuestiones determinan mayores costos y ello también se verifica en un mayor nivel de fletes.

- Como ya se ha explicado en el apartado anterior (Costos), la naturaleza del bien transportado determina tanto el tipo de equipo a utilizar como su operatoria. La carga refrigerada impone equipos y costos operativos superiores a los de una carga seca, hecho que se refleja en los precios del transporte.

De la misma forma, un producto que asegura el regreso en lastre (con la bodega vacía), y que enfrenta similares costos por kilómetro del recorrido completo que el transporte de un producto que permite el regreso con carga, debe reflejar en sus fletes esta imposibilidad de retorno cargado.

Este tipo de carga, que se podría denominar “especial” e incluye una gama muy amplia de productos y de requerimientos de equipos, está sujeta, en muchos casos, a regulaciones y controles especiales, entre otras causas, por medidas de seguridad. Como ejemplo se pueden citar productos tales como combustible, petróleo, ganado en pie, lácteos, desechos patológicos, explosivos, madera en bruto, automóviles, tanques de combustibles, etc. Un caso particular lo constituyen determinados bienes de gran envergadura y peso, como locomotoras, vagones ferroviarios, maquinaria vial, etc., que requieren de equipos con una altísima capacidad de carga y permisos especiales de circulación.

- Dejando de lado a los transportes de bienes que requieren permisos especiales para su circulación, si se quisiera modelar el sistema, se tendrían nueve conjuntos de precios relativamente estables en cada uno de ellos: seis que se conforman con los correspondientes a las cargas secas y a las cargas especiales de los mercados de cabotaje corto (de distribución) y largo, y el internacional; el séptimo sería el flete de los expre-

tos, el octavo el de los servicios de mudanzas y el noveno, el del flete corto agrario. Esta cantidad de vectores de precio se amplía a once si se incorpora como un caso a la operación logística de carga seca y especial.

- El transporte da respuesta a la necesidad de desplazar los bienes en el espacio. Representa los vasos comunicantes del sistema económico y es dependiente, por ende, del nivel de actividad del país. Épocas de cosechas importantes incrementan la demanda de transporte; una fuerte sequía que perjudique las producciones primarias, por el contrario, la reduce. Dada la distribución espacial de las producciones y el consumo, son los niveles de éstas los que determinan la cuantía final de la demanda de transporte.

En ese sentido, un año de marcada actividad económica de las economías regionales, por ejemplo, genera una mayor demanda de transporte de doble circulación: para trasladar las producciones locales a los centros de consumo, de transformación y de exportación, por un lado, y para transportar productos elaborados desde los centros de transformación o de importación a esas regiones, para su consumo.

- Como una porción importante de los tráficos carreteros son bienes primarios con marcadas estacionalidades, el sector se caracteriza por operar en períodos de capacidad sobrante de bodega y otros de cierta insuficiencia de oferta para cubrir las demandas de transporte. Ello contribuye a fijar pisos y techos tarifarios bastante precisos, según las regiones y sus épocas productivas del año.

- Si bien los precios del transporte carretero de cargas son un dato para el transportista, existe alguna relación entre el flete y el valor del producto, siempre dentro de un rango reducido de variaciones. Cuando la rentabilidad de un sector productor de bienes se ha incrementado por variación en los precios finales del producto (por ejemplo, los de las mercancías exportables por incremento en el tipo de cambio) se verifica la posibilidad

cierta de suba de los fletes relacionados; en el caso contrario, los fletes se deprimen. Todo ello, dentro de un rango claramente acotado dado por la rentabilidad del producto a transportar (lo que marca un techo tarifario) y la rentabilidad del transportista (que determina el piso de los fletes).

Esta situación explica el estancamiento de los fletes en la década del '90 en un ambiente de cierto incremento en los costos de producción de los servicios de transporte carretero, que tuvo momentos de fuerte suba puntual, como con la elevación del impuesto al gas oil, que no se trasladó a precios. La explicación de ello es que la inflación en la década del '90 se originó, básicamente, en los servicios y no en los bienes, tanto de importación como de exportación, por mantenerse el tipo de cambio de la moneda local en una relación de 1 a 1 con el dólar. En definitiva, otro determinante del flete carretero de cargas se encuentra tanto en el valor real de los bienes transportados como en el tipo de cambio vigente. Más recientemente, luego de la devaluación del año 2002, se produjeron fuertes incrementos en los costos de producción (salarios, equipos, repuestos, combustibles, etc.) y el traslado a los precios sólo fue parcial.

- El nivel de los fletes no es independiente del tamaño de la empresa —siempre en un rango acotado de variaciones— siendo superior en las de mayor tamaño que en las pequeñas. La lógica indica que un fletero, transportista contratado por otro transportista, tiene un precio de venta de servicios inferior al que la empresa contratista le cobra al dador de carga. La diferencia se podría explicar en que el transportista que negocia con el dador de la carga incluye en sus fletes finales los costos de la organización de los servicios de agente de carga, lo cual es estrictamente cierto. Pero también es cierto que los precios finales del agente de carga son un dato para éste.

Según los resultados de la mencionada encuesta encarada

por el INDEC con motivo de la estimación de la Matriz Insumo Producto de la economía argentina, los precios relevados según el tamaño de la empresa (tamaño medido en términos de vehículos usualmente utilizados en la actividad y no en vehículos de su propiedad) resultaron los siguientes⁵¹.

CUADRO 8.4. PRECIOS DE SERVICIOS CARRETEROS DE LARGA DISTANCIA
INGRESOS/TON-KM (\$)

Precios de servicios carreteros de larga distancia	Ingresos/ton-km
	(\$)
Total de empresas	0,087
Más de 100 vehículos	0,108
Entre 51 y 100 vehículos	0,077
Entre 21 y 50 vehículos	0,078
Entre 3 y 20 vehículos	0,069
Menos de 3 vehículos	0,046

FUENTE: INDEC/DNCN

Como muestra el cuadro, el tamaño —expresado en vehículos con los que trabaja la empresa— importa, lo que profundiza la diferenciación empresaria y explica el creciente peso de los contratos de fleteros en los costos totales de producción sectorial. Como ya se ha mencionado en el capítulo de Empresas, Empleo y Flota, en el año 1997 los costos del sector, en su conjunto, eran explicados en un 30% por el contrato de otros transportistas, proporción que en los años 2003/4 se incrementó aún más⁵².

- El competidor más cercano del modo carretero, en el

⁵¹ Resultados similares surgen de los primeros procesamientos de las encuestas del INDEC realizadas en el año 2005 para una nueva estimación de la Matriz Insumo Producto de la economía argentina, año 2004.

⁵² Los primeros resultados preliminares del procesamiento de las encuestas efectuadas por el INDEC para la Matriz Insumo Producto de la economía argentina, establecen este porcentaje en cerca del 40% de los costos totales medios del sector.

mercado interno de larga distancia, lo constituye el ferrocarril cuyos precios de venta se han mantenido, históricamente, por debajo del carretero, siempre para una misma unidad de tráfico. Aún en la década del '90, en donde los fletes carreteros mostraron una fuerte estabilidad o estancamiento (por las razones explicitadas en párrafos anteriores), los precios del servicio ferroviario fueron inferiores a los del transporte automotor de cargas.

Las posibilidades del ferrocarril de independizarse del transporte carretero en los fletes son, desde la preponderancia de este modo como responsable del desplazamiento de las cargas en nuestro país, nulas o casi nulas. De esta forma, se podría postular que el flete ferroviario es función del flete carretero a pesar de que éste es un sector tomador de precios.