

## 5

### EMPRESAS DE TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGAS

#### 5.1. ETAPAS EVOLUTIVAS DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE CARRETERO DE CARGAS

Si bien, desde el inicio de la historia del intercambio, los productos siempre precisaron de vehículos para su transporte, las empresas de transporte carretero de cargas, tal como las conocemos hoy día, no tienen más de unos 60 años de historia<sup>35</sup>.

En general se trató de emprendimientos familiares unipersonales muy asociados al desarrollo industrial de los años '40 y '50. Como resultado del crecimiento de la actividad y para defender los intereses sectoriales, en 1949 se conformó la Asociación Argentina de Propietarios de Camiones como una entidad gremial patronal de alcance nacional.

---

<sup>35</sup> En nuestro país, los primeros desplazamientos de mercaderías, entre regiones no aledañas a los ríos, utilizaron las carretas en caminos absolutamente primitivos y en viajes impensadamente extensos desde la óptica actual.

El salto cuantitativo en la cantidad de operadores independientes se dio a finales de la década del '50 y principios de la del '60, asociado tanto al crecimiento industrial - que ya conocía más de dos décadas de historia – como al sostenido apoyo oficial al desarrollo de la industria automotriz, y a la pérdida de importancia relativa del ferrocarril (lo que no fue totalmente independiente de la política gubernamental desarrollista). Ello se tradujo en una caída en los precios de ventas de los equipos automotores que, sumada a las variadas políticas de incentivo crediticio, motivó un crecimiento notable en las ventas de automotores, entre ellos de equipos de carga. Entre 1959 y 1964, los precios medios reales<sup>36</sup> de los vehículos comerciales en el mercado interno argentino cayeron en casi un 5% por año. Por su parte, las ventas de automotores crecieron desde una media anual de 33.200 unidades en la segunda mitad de la década del '50 a una media anual de 138.600 unidades en la primera mitad de los '60. Si bien es cierto que estos datos se refieren al total de automotores (incluyendo a automóviles y ómnibus), es claro que el parque de cargas siguió el mismo ritmo ascendente que el de la flota total automotor.

En muchos casos, las empresas surgieron como consecuencia del desprendimiento del transporte por parte de establecimientos productores de bienes, donde éstos solían ceder los vehículos a conductores asalariados – a modo de indemnización – los que quedaban como transportistas exclusivos de la firma o con contrato preferencial con ella.

En otros casos, el origen de una empresa resultaba ser el empuje pionero de un emprendedor en localidades cercanas a la producción de bienes primarios, transportando los productos desde esas regiones del interior hacia las metrópolis de destino, como Buenos Aires o Rosario. El origen geográfico de varias de las grandes empresas de los servicios expresos es, jus-

---

<sup>36</sup> Los precios reales (o precios constantes de un año base) expresan el valor de un bien liberado de fenómenos inflacionarios.

tamente, el interior del país, las que transportaban, en sus viajes de regreso, encomiendas y diversas cargas pequeñas para el comercio zonal.

En los primeros tiempos el grueso de los transportistas contaba con uno o dos vehículos, siendo ellos mismos, a su vez, conductores de sus vehículos. La actividad central y excluyente de esta etapa era el transporte de las mercaderías sin adicionar tareas asociadas a los despachos.

La existencia de un excedente en la explotación era reinvertido en la misma actividad a través de la adquisición de equipos de transporte generándose un lento pero sostenido proceso de asalarización en el sector para la conducción de varios de los vehículos de las empresas de transporte. En esta etapa, el empresario/conductor comienza a incorporar políticas de administración y organización empresarial convirtiéndose, lentamente, en agente de carga.

El proceso “evolutivo” continúa con la dedicación de los mayores esfuerzos empresarios a captar nuevas cargas e intensificando el uso de los equipos propios, de manera de reducir el tiempo improductivo de las unidades, lo que implica la contratación de transportistas (fleteros) para trabajar a cuenta y cargo de las empresas a fin de cubrir los períodos de alta demanda de transporte. En una primera etapa, la proporción de recorrido a cargo de los vehículos de terceros dentro del recorrido total de la empresa es poco significativa. Paulatinamente, el peso de los vehículos de terceros dentro del parque total empresario es creciente en el tiempo, llegando a alcanzar proporciones, en el extremo, casi absolutas. Ya para el año 1997, en ocasión del cálculo de la Matriz Insumo Producto de la economía argentina, en un trabajo realizado por el Ministerio de Economía, el INDEC encaró una serie encuestas sectoriales que incluyó al sector de Transporte de Carga por Carretera. Las encuestas mostraron que el 30% de los costos totales de producción del sec-

tor correspondían a la contratación de fleteros. Ello se refería al promedio del sector, lo que incluye también a los fleteros contratados. En las empresas de carga de mayor facturación esa proporción era claramente superior. Los primeros resultados de las encuestas encaradas para el nuevo cálculo de la Matriz Insumo Producto correspondiente al año 2003 indican que esa proporción de contratación de fleteros se incrementó aún más.

Esta es la fase del salto cualitativo hacia la frontera organizativa, donde los servicios vendidos exceden ampliamente al traslado de mercaderías e incluso al modo de transporte original.

## **5.2. CANTIDAD Y TAMAÑO DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE**

La cantidad de empresas de transporte ha sido, en general, una incógnita de difícil resolución ya que en esta acepción se suelen incorporar tanto a empresas transportistas como a empresas propietarias de vehículos para el transporte propio. De allí que en los informes sectoriales de las oficinas de regulación de transporte (y no sólo de ellas) se puede observar tamaños medios de empresa – medidos en cantidad de equipos de transporte – extremadamente reducidos. Si bien en el sector pueden convivir – y lo hacen – una gran cantidad de emprendimientos de conductores/ propietarios o de agentes de carga de mayor poder económico pero que también son dueños de pocas unidades, el tamaño medio real que surge de la información referida a empresas transportistas no es de la magnitud usualmente esgrimida.

El cuadro siguiente está construido sobre la base de la información de la CNRT, la CENT y entrevistas a transportistas, donde se da cuenta de la cantidad y tamaño medio de las empresas de transporte. Muestra valores aproximados, indicativos, ya que se trata de una elaboración propia basada en la

información de la CENT. Cabe aclarar que se han excluido del cuadro a los dueños de 1 y 2 unidades de menos de 1 tonelada de capacidad estática de carga.

**CUADRO 5.1. CANTIDAD DE EQUIPOS POR OPERADOR. AÑO 2005**

	Total del registro	Transporte propio	Empresas de Transporte	
			Total	Internacionales
<b>Operadores</b>	231.216	187.253	43.963	2.129
<b>Cantidad de equipos</b>	491.605	219.200	272.406	22.892
<b>Equipos por operador</b>	2,1	1,2	6,2	10,8

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SEGÚN DATOS DE LA CNRT Y CENT

Como puede apreciarse, la información de la CNRT<sup>37</sup> referida a la totalidad de operadores y de equipos de transporte carretero da cuenta de un tamaño medio por emprendimiento de 2,1 equipos por operador. Sin embargo, ello es consecuencia de la bajísima cantidad de vehículos de cada operador dedicado al transporte propio, lo que resulta en casi un vehículo por operador.

Por lo tanto, esa atomización extrema no responde a la morfología del mercado automotor de cargas ya que, en promedio, las empresas argentinas tienen un tamaño medio de más de 6 vehículos, situación que se modifica en el transporte internacional en donde la flota media aumenta a casi 11 vehículos por empresa. Esto último, el mayor tamaño de la flota internacional que la de cabotaje, es un indicio cierto de una mayor empresarización en el transporte internacional.

Un último punto habría que resaltar. Si se midiera el tama-

<sup>37</sup> CNRT. Boletín N° 13. Diciembre de 2005.

ño de las empresas por las ventas realizadas y no por el parque de su propiedad, la situación se modificaría aún más, concentrándose el grupo de mayor poder económico en aquellos que no necesariamente disponen de una gran flota propia. Las etapas evolutivas de las empresas del sector indican que en la frontera del desarrollo actual pueden ubicarse firmas con una cantidad pequeña de flota propia pero que son grandes operadores de transporte y que contratan a fleteros para ejercer su actividad.