

## EPÍLOGO

A lo largo de los capítulos precedentes, este trabajo intentó describir, globalmente, el esquema de funcionamiento del sector de servicios de transporte automotor de carga, objetivo que se espera haber cumplido, aunque sea parcialmente.

La visión tan difundida del sector que lo muestra conformado por un inmenso número de pequeñas empresas que operan con un elevado nivel de informalidad, con equipos obsoletos, con una baja capacidad de negociación de precios y que saturan el mercado llevando a la aplicación de tarifas predatorias, resulta, cuanto menos, exagerada. Efectivamente, si se descuenta de la masa de vehículos estimada como flota total de cargas por carretera a aquel parque usado para el transporte propio, los indicadores comienzan a mostrar una realidad distinta.

Esta aclaración no es trivial en la medida en que los vehículos utilizados para el desplazamiento de carga por parte de agentes económicos cuya actividad principal no es el trans-

porte (por ejemplo: un corralón de materiales) no deben ser considerados a los fines de caracterizar el sector. Y es precisamente en esta franja donde se observan los vehículos más antiguos y la menor relación vehículo/propietario.

Esquemáticamente, la comparación con la caracterización más usual nos muestra un sector constituido por un menor número de empresas, con un tamaño medio sustancialmente superior, una edad media vehicular claramente inferior, que tiene cierto margen para influir sobre los fletes, que maximiza el uso de las unidades y que opera, a pesar de la informalidad vigente, de manera crecientemente formal. A diferencia de lo que sucede con los vehículos para el transporte propio, la función objetivo de las empresas que venden servicios de transporte automotor de carga se vincula, justamente, con el transporte, lo que genera esfuerzos permanentes para mejorar la calidad de la oferta. Ello como promedio del sector.

Si uno se aleja del análisis del promedio se verifican dos grupos muy diferenciados de organizaciones empresarias. Uno muestra una organización que opera con marcada formalidad, relacionándose con dos actores con alto poder de negociación: la demanda (los dadores de carga) y el sindicato de asalariados. Acá se encuentran las flotas más modernas, los mayores esfuerzos por incrementar la eficiencia, los ingresos más altos y, obviamente, la mayor representatividad en las cámaras empresarias.

El restante grupo es el que más se asemeja a la típica caracterización sectorial, y es de donde surge la inmensa flota de transportistas que son dueños de sus unidades pero que no constituyen empresas tradicionales y que tampoco son asalariados: los denominados fleteros o transportistas individuales. Junto a ellos trabaja otro gran conjunto de pequeños emprendimientos que ofrecen sus servicios en el mercado de bienes (no ya a otros transportistas) y cuya “especialización” es transportar, básicamente, cargas genera-

les o productos de bajo precio unitario. En este conglomerado de bajo poder de negociación, la presencia del sindicato de choferes y de las cámaras empresarias es menos usual, tomando mayor importancia los agentes de carga o las cooperativas de transporte.

Como en muchos otros sectores de la economía, el perfil y las características generales de la oferta de servicios de transporte automotor de cargas son modelados por la demanda. En la medida en que aumentan las exigencias de calidad por parte de la demanda, también lo hacen los intentos para cumplir con aquéllas. De allí la creciente especialización y segmentación empresaria que se visualiza desde hace varios años. Téngase en cuenta que un tercio de los costos de explotación de todo el sector (no sólo de las grandes empresas) son explicados por la contratación de otros transportistas, proporción que se incrementa, de manera notable, en el grupo empresario de mayor formalidad.

¿Y qué podrá suceder en el futuro?

No cabe duda que a medida que la oferta de bienes sea más compleja y el ritmo de la actividad económica general siga sosteniéndose, el sector crecerá en organización y continuará dando saltos de calidad. Y en ese sentido, es muy factible que aumente el conjunto de empresas de mayor formalidad, observándose una creciente profesionalización por parte del empresario. Por ende, es esperable que crezca el peso relativo de los costos de contratar fleteros como así también que el transporte propio pierda participación relativa, aunque no desaparezca totalmente.

Aún así, todo indica que seguirá habiendo también demanda de transporte informal, estacionalidades muy marcadas en las cosechas, etc., pero es de suponer que el número transportistas de este tipo de servicios disminuya en alguna cuantía, incrementando el peso de las organizaciones formales empresarias respecto de las más informales.

¿Qué podría suceder ante una reactivación sostenida del sistema ferroviario de cargas? La dinámica que ha mostrado el sector carretero frente a los profundos cambios que experimentó la economía argentina en las últimas décadas hace prever que no le resultará difícil adaptarse, potenciando situaciones que hoy ya se verifican, como la logística, el multimodalismo, etc.

De alguna manera, todo ello sugiere un camino hacia una mayor concentración empresaria. Es de esperar que sea recorrido de la forma menos traumática posible por todos aquellos transportistas individuales que hoy representan un gran porcentaje del sector.