

# **PERSPECTIVAS DE LAS COOPERATIVAS EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA ANTE LA LIBERALIZACION DE 1998**

por  
EMILIO SIDERA LEAL\*

## **1. ADVERTENCIA PREVIA**

Antes de entrar a analizar las perspectivas para el futuro de las cooperativas en el transporte por carretera, parece necesario realizar una pequeña reflexión acerca del título de esta mesa redonda, por cuanto pudiera resultar engañoso.

Es cierto que a partir de julio de 1998 se va a liberalizar el transporte de mercancías en régimen de cabotaje en el seno de la Unión Europea, lo que no quiere decir que necesariamente haya de ir acompañado de una liberalización paralela y equivalente de otras clases de transporte a nivel comunitario, ni, menos aún, de los transportes interiores que se realicen en cada Estado miembro por los transportistas residentes en el mismo.

Bien es verdad, que indudablemente el hecho de que, al menos teóricamente, los transportistas residenciados fuera de nuestro país puedan realizar libremente, a partir de julio de 1998, transportes interiores de mercancías con carácter temporal en el mismo, entrañará una cierta contradicción jurídica si nuestra legislación sigue contemplando limitaciones cuantitativas al crecimiento de la oferta interior.

No obstante, desde un planteamiento estrictamente económico, dicha contradicción aparece como exclusivamente formal, puesto que

---

\* Coordinador de Ordenación y Normativa de la Dirección General de Ferrocarriles y Transportes por Carretera del Ministerio de Fomento.

ya hoy día los transportistas europeos podrían realizar en España, con las autorizaciones de cabotaje de que disponen en este momento, un volumen de transporte de esta clase muy superior al que efectivamente realizan. Consecuentemente, no es de esperar que el simple hecho de que el transporte de cabotaje se liberalice vaya a implicar que las empresas de transporte europeas empiecen a encontrar nuestro mercado interior más atractivo de lo que lo han venido encontrando hasta la fecha (existen razones ligadas a la situación periférica de nuestro país dentro del mapa europeo, así como a la distinta estructura y composición de nuestra demanda de transporte, que más adelante analizaremos, que explican en gran medida porqué las grandes empresas norte y centroeuropeas encuentran pocos alicientes para venir a competir en nuestro mercado interno).

Así pues, nada hace presuponer, precisamente en 1998, hayan de producirse por fuerza modificaciones en nuestra legislación de transportes o cambios cualitativos del mercado de repercusión relevante.

Recientemente, en el pasado mes de julio, y tras el oportuno consenso con el Comité Nacional del Transporte por Carretera y las Comunidades Autónomas, la Administración General del Estado ha aprobado toda una serie de modificaciones normativas mediante las que se flexibiliza en cierta medida el régimen de acceso al mercado de transportes tanto de viajeros como de mercancías.

No es, en consecuencia, probable que se acometan nuevas modificaciones de importancia a tan corto plazo.

Será la propia evolución del mercado y de los comportamientos de los agentes que operan en el mismo el que, en su caso, determine la necesidad de una liberalización más o menos plena del mercado interior de transportes y cuál ha de ser el tránsito legislativo hacia la misma.

Por cuanto se refiere a la posible incidencia de la liberalización del cabotaje sobre el mercado de transporte internacional, sólo puede ser positiva para nuestras empresas, al ampliar sus posibilidades de actuación, siempre y cuando éstas sean capaces de acomodar sus comportamientos en el marco de las estructuras comerciales adecuadas para ello.

## **2. PRESENCIA DE LAS COOPERATIVAS EN EL MERCADO DE TRANSPORTES**

La presencia de las cooperativas en el ámbito del transporte por carretera ha venido siendo tradicional en nuestro país ya desde los años setenta.

Dichas cooperativas que, en muchos casos, se crearon con fines principalmente reivindicativos, han ido alcanzando con el tiempo su verdadera entidad como estructuras comercializadoras de transporte que aportan una dimensión mercantil de la que carecen sus socios aisladamente.

Como es sabido, nuestra legislación de transporte por carretera distingue conceptualmente entre cooperativas de transportistas y cooperativas de trabajo asociado.

Las cooperativas de trabajo asociado, que no presentan diferencia apreciable en su regulación con la contenida respecto de las mismas en la legislación general de cooperativas, intervienen en el mercado de manera cuasi idéntica a una sociedad mercantil. Es la propia cooperativa la titular de las autorizaciones de transporte, mientras que sus socios están obligados a ceder a la cooperativa aquéllas de las que, en su caso, fueran inicialmente titulares.

La cooperativa de trabajo asociado, pues, contrata en nombre propio los transportes que comercializa por sí misma.

La implantación de esta clase de cooperativas en el sector del transporte es relativamente pequeña y, normalmente, no han surgido como consecuencia de la voluntad de un cierto número de empresarios autónomos titulares de autorizaciones de unirse para alcanzar una estructura comercial más potente, si no que, más frecuentemente, han surgido ante la necesidad de los trabajadores de una empresa transportista de reflotarla tras ser abandonada por su titular.

Por contra, las cooperativas de transportistas han tenido y tienen una presencia mucho más importante en el ámbito del transporte. Estas cooperativas, no sólo contempladas en la legislación sectorial de transportes, sino también en la general de cooperativas, con un tratamiento muy cercano al de las cooperativas de servicios, no pueden ser, en ningún caso, titulares de autorizaciones de transporte, sino que su principal función consiste en la captación de cargas en el mercado para su comercialización por parte de sus socios, los cuales han de ser, en consecuencia, los titulares de las preceptivas autorizaciones o licencias de transporte. La cooperativa contrata en nombre propio con el cargador o usuario, respondiendo frente a éste de la realización del servicio contratado, regulándose sus obligaciones y derechos para con el socio que efectivamente realiza el transporte por lo que al efecto dispongan los estatutos de la cooperativa.

La presencia de esta clase de cooperativas en el ámbito del transporte de viajeros no es excesivamente relevante, salvo en el caso del taxi en el que, por contra, son numerosas y vienen demostrando una enorme eficacia. Asimismo, es bastante sólida la implantación de

cooperativas de transportistas en el ámbito del transporte de mercancías por carretera, tanto en el corto como en el largo recorrido.

En el sector del taxi, cuya legislación específica impide la acumulación de licencias y autorizaciones bajo la titularidad de un mismo empresario, el único camino que legalmente tienen los autónomos titulares de licencia para alcanzar un volumen comercial que les permita determinadas economías de escala o acometer aquellas inversiones en infraestructura que posibiliten la coordinación de sus servicios, es la cooperativa de transportistas.

En el ámbito del transporte de mercancías, es la propia estructura del mercado la que, de alguna manera, convierte éste en terreno abonado para la creación de cooperativas de transportistas, como fórmula, junto con otras, de organización de una oferta y una demanda dispersas y atomizadas.

La demanda en el segmento de transporte en vehículos ligeros, especialmente en la paquetería, opera de manera muy desorganizada. El grueso de los demandantes y destinatarios son particulares y pequeños comerciantes cuyas peticiones de transporte se producen de manera irregular e inconstante. Ello da lugar a dos consecuencias naturales:

De una parte, el transportista autónomo y la pequeña empresa de transportes, con menores costes fijos que una empresa de grandes dimensiones y con una capacidad casi inmediata para adaptarse a una demanda irregular, resulta, en la mayor parte de los casos, mucho más eficiente para atender este segmento del mercado, en tanto que una gran empresa de transportes no puede prescindir de una cierta planificación a medio y largo plazo que le permita rentabilizar al máximo en todo momento la totalidad de su flota.

En segundo lugar en el sector del transporte de mercancías en vehículos ligeros siempre han jugado un papel fundamental los intermediarios del transporte, de cuya intervención precisan inexcusablemente tanto la desorganizada oferta como el atomizado empresario transportista. No es ésta una característica peculiar de nuestro país, puesto que se da de forma generalizada en todos los países industrializados, tanto en Europa como en América (buena prueba de ello es la existencia de importantes empresas multinacionales exclusivamente dedicadas a la comercialización y organización del transporte de cargas fraccionadas, paquetería, servicios urgentes, etc.). Así pues, desde siempre han venido actuando en este segmento del mercado importantes operadores de transporte que, tras recibir las solicitudes de transporte de pequeños demandantes individuales, se encargan de que éstas sean atendidas de la manera más eficiente posible por pequeños transportistas autónomos.

La cooperativa de transportistas es, sin duda, en este segmento una buena alternativa a la figura del intermediario tradicional (agencia, transitario, etc.), a través de la cual los propios transportistas autónomos pueden comercializar el transporte que realizan organizando por sí mismos no sólo su propia actividad sino también las demandas, inicialmente dispersas, que reciben de sus clientes.

Por cuanto se refiere al segmento de transporte en vehículos pesados, no se puede obviar que, a diferencia de lo que sucede en los países del centro y el norte de Europa, el nuestro no cuenta con un importante tejido de industrias potentes que constituya la base de nuestra demanda de transporte. Sólo en cierta parte de la cornisa Cantábrica y Levante, y en algún punto aislado del interior, existen importantes empresas industriales que generen un elevado número de cargas de una manera regular y constante. El grueso de nuestra demanda de transporte en vehículos pesados procede de pequeñas y medianas empresas que, en la mayor parte de los casos, actúan en base a una planificación pobre, o incluso inexistente, y que, en todo caso, operan de manera aislada, generando cada una de las mismas sólo un pequeño volumen de cargas al año.

De ahí que haya de considerarse que también en el segmento de transporte en vehículos pesados resulta más eficiente, dada la estructura y comportamiento de nuestra demanda, la empresa transportista autopatronal o pequeña en un elevado número de supuestos.

Quizá se han venido utilizando en demasía, durante años, determinados argumentos que, en cierta medida, pecan de excesivamente «románticos», tales como la extracción inicial de las personas que durante los años 60 y primeros 70 conformaron nuestro empresariado de transporte de mercancías, o el acusado individualismo de las personas que optan por dedicarse profesionalmente a la actividad de transporte, para explicar el alto grado de atomización empresarial en el sector; cuando en realidad no cabe plantearse sino que si el sector continúa estando compuesto en casi un 90 por ciento por empresas autopatronales, transcurridos ya casi 40 años desde que se inició el boom del transporte por carretera, deben existir razones más profundas.

Si, después de tantos años de desarrollo de la actividad de transporte por carretera, durante los cuales se han sucedido muy distintas coyunturas económicas, tanto a nivel interior como internacional, el sector empresarial sigue mostrando una tendencia idéntica a la inicial hacia la estructura autopatronal, no cabe sino pensar que es la propia dinámica del juego oferta-demanda de nuestro mercado la que se orienta hacia ello como forma más eficiente de funcionamiento.

(Si sirve de apoyo a la tesis hasta aquí sustentada, baste señalar que el escaso número de lo que, sólo comparativamente, pudiéramos considerar «grandes» empresas de transporte de mercancías en vehículos pesados en nuestro país se encuentran precisamente radicadas en aquellas zonas que presentan un más alto nivel de concentración de empresas industriales.)

Se puede, pues, reiterar aquí, en cuanto al papel que ya juegan, e indudablemente podrán seguir jugando, las cooperativas lo que ya se ha señalado al hablar del transporte en vehículos ligeros.

De lo dicho hasta aquí cabe extraer las siguientes consecuencias, comunes tanto al segmento del transporte en vehículos ligeros como al realizado en vehículos pesados:

- 1.<sup>a</sup> La demanda de transporte en nuestro mercado se caracteriza, en términos generales, por su atomización y dispersión.
- 2.<sup>a</sup> Con carácter general, el transportista autónomo y la pequeña empresa de transportes resultan más eficientes para atender una demanda de esas características.
- 3.<sup>a</sup> Un mercado caracterizado por la atomización y dispersión tanto de la oferta como de la demanda, sólo puede funcionar eficazmente si cuenta con una figura interpuesta que organice la una y la otra, haciéndolas coincidir bajo criterios de racionalización (el operador logístico).
- 4.<sup>a</sup> La cooperativa es, precisamente, una figura a través de la que una pluralidad de transportistas autónomos logran cumplir por sí mismos la función de operadores logísticos organizando su propia oferta y la demanda a la que atienden.

### **3. ACTUAL COYUNTURA DEL MERCADO DE TRANSPORTE**

Un somero análisis sobre la actual coyuntura del mercado de transporte de mercancías en vehículos pesados, permite afirmar que, en buena medida, se puede considerar prácticamente superado uno de los principales elementos que le restaban transparencia: el exceso de oferta.

Existen diversos indicadores en tal sentido. Así, si en el año 1993 los vehículos de mayor tonelaje que operan en el ámbito nacional rodaron una media de 80.000 kilómetros, esta cifra se ha elevado en 1997 hasta 120.000 kilómetros, de lo que sólo cabe concluir que el mismo número de vehículos (pues esta cifra permanece inalterada como consecuencia de la aplicación del contingente «cero») está transportando un volumen de mercancías sensiblemente superior. En idéntico sentido, cabe señalar que la renta de situación de los trans-

portistas que operan en el mercado (valor de transmisión de la autorización de transporte) ha crecido casi un cien por cien en el último año, situándose en una cifra cercana a los tres millones de pesetas, lo cual no habría sucedido si la oferta, medida en autorizaciones de transporte, continuase siendo excesiva en relación a la demanda.

No cabe, por otra parte, interpretar como contradictorio el hecho de que este acercamiento al punto de equilibrio entre oferta y demanda no haya ido acompañado de una paralela elevación del precio de los transportes.

Si se tiene en cuenta que de las tres partidas fundamentales que integran la estructura de costes de una empresa de transportes (vehículos, personal y carburante) las dos primeras tienen carácter fijo, es decir, se soportan en idéntica medida sea cual fuere el volumen de transporte que realice la empresa, es fácil comprender que si el número de kilómetros que ésta realiza anualmente ha aumentado en los últimos cinco años en la importante medida antes señalada, sus costes por tonelada-kilómetro se han visto, como consecuencia, sensiblemente reducidos; es decir, que sin necesidad de subir sus precios, la empresa ha sido capaz de mantener sus beneficios en el tiempo al haber racionalizado enormemente sus costes.

No obstante, subsiste todavía algún indicador que evidencia la persistencia de determinadas características de nuestro mercado que impide que éste alcance los niveles medios de eficacia deseables. En este sentido, resulta imprescindible tener en cuenta que, por término medio, nuestros vehículos realizan todavía entre un 25 y un 30 por ciento de kilómetros en vacío.

Ello sólo puede achacarse, en una situación de equilibrio o cuasi equilibrio entre oferta y demanda, a una debilidad de las estructuras comerciales en base a las que se mueve el mercado.

Aunque, quizá, sería deseable una cierta reducción del nivel de atomización de la oferta de transporte de mercancías (más de un 80 por ciento de las empresas no disponen de más de un vehículo), ya se ha señalado que, dadas las características de nuestra demanda de transporte, la existencia de un elevado número de empresarios autónomos resulta imprescindible para el eficaz funcionamiento de nuestro mercado. No se puede pues pretender, en tanto no cambien las circunstancias de la demanda, que este dato varíe sensiblemente.

La mejora, en consecuencia, de la estructura de comercialización del mercado, garantizando un mayor aprovechamiento de la flota existente a través de la eliminación de retornos o recorridos intermedios en vacío o con carga parcial, sólo puede venir a través de la consolidación de una red de relaciones comerciales duraderas en base a las que el transportista autónomo, ligado de manera estable a un car-

gador, intermediario o cooperativa logre asegurar, en la mayor medida posible, no sólo sus portes de salida, sino también los de retorno.

Es evidente que aquí tienen un importante papel a jugar las cooperativas de transportistas, en tanto que pueden actuar como potentes organizadores del transporte al aglutinar, bajo una única dirección mercantil, la oferta de una multiplicidad de empresarios autónomos, resultando como consecuencia capaces de atender coordinadamente un número de demandas de transporte superior al que dichos empresarios podrían satisfacer si actuasen de manera separada.

#### **4. PERSPECTIVAS DE FUTURO**

De todo lo dicho hasta aquí, no cabe sino concluir que nuestro mercado precisa para optimizar su eficiencia de una mayor estabilidad de las relaciones comerciales en base a las que se contrata el transporte.

Aquellos transportistas que pretendan subsistir en el mercado sobre la base exclusiva de relaciones mercantiles puntuales con uno u otro cargador u operador logístico que se crean y destruyen en el hecho mismo de cada contrato de transporte, están condenados al fracaso y la desaparición en un período de tiempo ciertamente corto.

Como hemos visto, ya una apreciable parte de nuestros empresarios autónomos ha logrado racionalizar de alguna manera su comportamiento mercantil, a través de la estabilización de sus relaciones con uno u otro organizador del transporte, lo que les ha permitido reducir sus costes y, en consecuencia, mantener sus beneficios sin necesidad de aumentar los precios a los que trabajan. (Ya en este momento entre un 60 y 70 por ciento de nuestros transportistas tienen algún acuerdo estable de comercialización, bien a través de su relación «fija» con un operador de transporte o mediante su encuadramiento en una cooperativa de transportistas, de tal forma que un 57 por ciento de la total facturación de transportes en el año 1996 tuvo su origen en alguna de estas relaciones.)

Por contra, aquellos transportistas que continúan buscando su carga cada día, casi como si éste fuera el primero en que operan en el mercado, no pueden en absoluto racionalizar sus costes y en consecuencia no serán capaces de competir durante mucho tiempo a los precios marcados por quienes sí lo sean.

Así pues, parece imprescindible para aquellos transportistas autónomos que pretendan seguir operando en nuestro mercado encuadrarse de forma estable en una u otra estructura comercial que les

permita asegurar la comercialización regular de su trabajo, garantizando, en todo caso, sus portes de salida y, en la mayor medida de lo posible, los de retorno e intermedios.

Ha de considerarse, por consiguiente, un buen momento para el movimiento cooperativista, en tanto que, como ya se ha señalado, las cooperativas pueden jugar una importante función organizadora del transporte, compitiendo en igualdad de condiciones con otros operadores logísticos, desde un punto de partida que puede resultar más atractivo para un apreciable número de transportistas autónomos (cotitularidad de la propia entidad comercializadora, participación en su toma de decisiones, etc.).

Las cooperativas que ahora pudieran constituirse, así como las ya constituidas, estarán llamadas además a jugar un importante papel en relación con la actividad que desarrollan nuestros transportistas fuera de nuestras fronteras, ya sea en la realización de transportes internacionales puros, en los que ya cuentan con una sólida experiencia, como en los de cabotaje, por cuanto resultan capaces de articular una oferta de características cualitativas y cuantitativas susceptible de competir con la formulada por empresas europeas de gran volumen; extremo al que nunca podrían aspirar sus cooperativistas operando aisladamente.

Bien es verdad que, tradicionalmente, como consecuencia de su propia composición y estructura interna, las cooperativas de transportistas han presentado un punto flaco en su competencia con empresas mercantiles de idéntico volumen con forma societaria. Si bien las cooperativas han llegado a ser, en muchos casos, igualmente eficaces en la comercialización de su transporte, no lo han sido en otros aspectos mercantiles que les hubieran permitido determinadas economías de escala (con la consiguiente reducción de costes del producto que ofertan) o el asegurar una calidad constante a sus clientes. En la medida en que las cooperativas lograsen, como parece ser que está empezando a suceder en ciertos casos, una mayor disciplina interna entre sus socios, de tal forma que la renovación de flota, contratación de seguros, compra de carburantes y repuestos, etc., fueran contratados o suministrados por la propia cooperativa a los cooperativistas, su competitividad aumentará enormemente (en este sentido, sólo cabe saludar positivamente la medida introducida por el Gobierno en el Proyecto de Ley de acompañamiento a la de Presupuestos Generales del Estado de atribuir a las cooperativas de transportistas la consideración de consumidor final de gasóleo de la clase A).

En definitiva, y como consecuencia de todo lo anteriormente expuesto, cabría sintetizar las siguientes conclusiones:

- 1.<sup>a</sup> La clave para que nuestro mercado alcance mayores cuotas de eficacia pasa, en todo caso, por la extensión y consolidación de una red de relaciones estables de comercialización que suplan las carencias que en este sentido presenta tanto nuestra oferta como nuestra demanda.
- 2.<sup>a</sup> Las ventajas de la liberalización del mercado interior en el ámbito de la Unión Europea, sólo podrán ser aprovechadas por aquellas de nuestras empresas que logren formular una oferta que cualitativa y cuantitativamente resulte competitiva.
- 3.<sup>a</sup> La figura del operador, u organizador, de transporte cobra un relevante protagonismo en las circunstancias antedichas.
- 4.<sup>a</sup> La cooperativa de transportistas, por definición, no es sino un organizador del transporte de la titularidad de los propios transportistas cuyos servicios comercializa, lo cual le presta un atractivo añadido para un importante número de autopatronos (y quizá resulta, en este momento, una de las alternativas más factibles para ese 30 ó 40 por ciento de autónomos que todavía no han conseguido estabilizar sus relaciones comerciales).
- 5.<sup>a</sup> El incremento del nivel de eficacia y competitividad de nuestras cooperativas pasa, inexcusablemente, por una acertada gestión de las mismas, pero también en una buena medida por una extensión de su ámbito de prestaciones al socio más allá de la estricta comercialización de sus servicios (renovación de material, suministro de carburantes y repuestos, servicio de mantenimiento, seguros, etc.).