

El sector es caracteritza per una gran atomització empresarial

Els camioners s'enfronten al difícil repte de la competència europea

Joan Balari i Zanotti

PERIODISTA

Les empreses de transport de mercaderies per carretera es troben davant un repte de gran importància, consistent en l'entrada del conjunt del sector en un règim de lliure competència en l'àmbit de la Comunitat Europea, com es preveu que esdevingui el 1993. Per afrontar la nova situació que s'apropa, s'estan desenvolupant nombroses iniciatives, una de les quals s'ha dut a terme de manera coordinada per l'Institut Català per al Desenvolupament del Transport i pel Consell de Cambres Oficials de Comerç, Indústria i Navegació de Catalunya.



La iniciativa ha consistit en l'elaboració d'un estudi sobre l'estructura de les empreses de transport de mercaderies per carretera, que ha estat dividit en dues parts. En una d'aquestes parts, feta per l'Institut esmentat, s'analitza l'ordenació del sector des del punt de vista legislatiu, i també els fluxos de tràfic que el sector ocasiona sobre les infraestructures catalanes i les relacions existents entre ambdues realitats. El Gabinet d'Estudis de la Cambra de Comerç de Tarragona ha dut a terme l'altra part de l'estudi, a càrrec del Consell de Cambres de Catalunya. Analitza l'estructura i els factors de competència de les empreses catalanes dins el marc de la Comunitat Europea.

Un dels punts estudiats fa referència a la grandària de les empreses de transport a Espanya i particularment a Catalunya. Al conjunt de l'estat hi havia el 1986 un total de 161.027 empreses del sector, el 84 per cent de les quals disposaven únicament d'un sol camió. A Catalunya hi ha unes 75.000 empreses del sector, el 95 per cent de les quals és de personal autònom.

L'estudi tracta de comparar aquestes dades amb les corresponents a uns altres països europeus i adverteix de la dificultat de fer-ho de manera objectiva, atès que les estadístiques han estat sistematitzades d'una manera diferent a cadascun dels països. De tota manera, és patent que uns altres països mediterranis de la Comunitat, com Itàlia i França, també es caracteritzen per una gran atomització empresarial del sector.

Això no succeeix pas als països de la franja central d'Europa, com Bèlgica, Holanda i Àustria, el

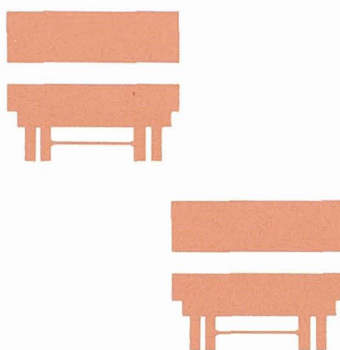


qualificar-se com a gran quan supera els 50 vehicles-, representen una proporció significativa en el cas d'Holanda (7,4%), Bèlgica (6,5%) i també França (7,2%), però són gairebé anecdòtiques en els casos espanyol i italià en què no arriben a l'1%.

"En aquest aspecte, el fet que, comparativament, Espanya tingui menys empreses grans situa el nostre país en una posició desfavorable pel que fa al transport internacional", conclou l'informe en analitzar aquest aspecte específic.

Distribució de costos

Una enquesta duta a terme dins el marc de l'estudi esmentat sobre l'estructura de costos de l'empresa catalana de transports de mercaderies per carretera fa conèixer que els costos de perso-



nal (salaries) constitueixen el 33,32% del total, els de funcionament (carburants, lubricants, pneumàtics, reparacions, dietes, peatges, etc.) el 31,92%, els de capitalització (amortitzacions i in- primer dels quals compta amb un 45 per cent d'empreses amb un sol camió i en els altres dos casos la proporció es redueix al 30 per cent.

Excessiva atomització

L'estudi afirma que "aquesta profunda atomització del sector als països mediterranis esmentats ens parla, ja d'entrada, d'un factor de competència negativa en relació amb els altres països europeus que tenen una estructura empresarial molt més racional en la consideració d'una dimensió mínima i d'un mitjà d'actuació-, ja que les dues dimensions mínimes, amb un volum de 2 a 5 i de 6 a 20 vehicles, són les que s'emporten la part més important del sector amb un 67,9% a Àustria, un 61,7% a Holanda i un 48,3% a Bèlgica, davant el 16% d'Itàlia i del 37,5% d'Espanya".

La mateixa font afegeix: "les empreses més grans, amb més de 20 vehicles -cal dir que hi ha classificacions que consideren que una empresa només pot



teressos) el 12,53% i els d'estructura (assegurances, impostos i despeses generals) el 22,23%.

D'aquestes dades es desprèn, segons els autors del treball, que les despeses de personal de l'empresa catalana del sector, tot i que són importants, no representen una incidència desmesurada en els costos totals, ja que són molt més significatius els de funcionament i els d'estructura, dins els quals s'han inclòs els corresponents a assegurances, que representen un 4,87% i que són molt importants per a la vida d'aquest tipus d'empreses.

Millorar la rendibilitat

Una altra manera interessant d'agrupar els costos d'una empresa consisteix a reunir per una banda els costos fixos i per una altra els variables, ja que facilita l'anàlisi de les diferents possibilitats d'actuació sobre la rendibilitat i la capacitat competitiva de l'empresa.

L'enquesta feta en l'àmbit català revela que els costos fixos, que inclouen els de personal, amortitzacions, interessos i assegurances, representen el 50,72% del total, mentre que els variables, que inclouen els de funcionament, despeses generals i impostos, representen el 49,28%.

"Les possibilitats d'actuació de l'empresa en aquesta classificació estructural dels costos, en

l'aspecte de millorar la productivitat empresarial, poden centrar-se en la reordenació -en el seu cas- dels costos variables, especialment en l'aspecte de millorar les productivitats de funcionament augmentant la càrrega per quilòmetre; això incidiria, en definitiva, en una utilització dels elements fixos en punts més òptims. En canvi, abans de plantejar-se intervencions en els elements de cost fix, cal pensar en un ajustament estructural que possibiliti modificacions de càrrega de l'empresa, fet que pot requerir un dimensionament diferent de l'existent", segons l'estudi esmentat.

Aquest estudi ha estat analitzat en profunditat per la Subcomissió de Transport de Mercaderies de l'Institut Català per al Desenvolupament del Transport i ha motivat diverses consideracions sobre el tema que, finalment, s'han materialitzat en diverses recomanacions formulades per al millor funcionament del sector.

Les consideracions o conclusions a les quals ha arribat l'Institut Català per al Desenvolupament del Transport són les següents:

Conclusions i constatacions institucionals

1. A Catalunya hi ha un important predomini de l'empresa d'un únic vehicle, i es disposa d'un centre de treball de dimensions reduïdes, amb una notable manca de sistemes informàtics i de comunicació.

2. L'estudi permet constatar les mancances d'organització de l'empresa de transports motivades per l'absència de formació empresarial en la gestió.

3. Obsolescència del material mòbil: les baixes despeses d'amortització de l'empresa de transports motivades per l'absència de formació empresarial en la gestió.

4. Malgrat tot, l'empresa catalana de transport públic està en una situació avantatjosa davant la dels altres països comunitaris,

TRETS DEFINITORIS DEL SECTOR

L'estudi defineix uns altres trets característics de les empreses de transport de mercaderies per carretera a Catalunya en els termes següents:

- Un 52,63% de les empreses analitzades transporta menys de 10.000 t anyals i solament un 9,64% més de 100.000 t. Prop d'un 50% són empreses amb menys de 250 kg transportats per quilòmetre. El nombre de quilòmetres de recorregut és relativament baix, ja que més d'un 70% de les empreses realitza menys de 100.000 km/any.

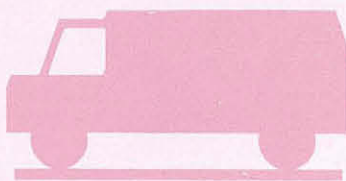
- En els sistemes de càrrega i de descàrrega dominants es fa servir toro i mitjans manuals; els altres sistemes de major productivitat es fan servir menys. El contenidor solament és utilitzat per un 6,77% de les empreses.

- Els sistemes informàtics i de comunicació amb l'exterior són poc estesos. Prop d'un 50% de les empreses no disposa d'ordinador i aquest en poc més d'un 70% del total solament s'utilitza per a feines administratives, i se n'obliden les altres possibilitats d'ús; fenomen lògic si considerem que en el 53,47% de les empreses que disposen de material informàtic la inversió representa menys de 2,5 milions de pessetes. En aquest aspecte de la comunicació hem d'assenyalar que solament el 30% de les empreses disposa de tèlex o de telefax.

- La càrrega s'obté en un gran percentatge de forma directa: pràcticament no s'utilitza l'agència, ni la subcontractació -exceptuant-ne el cas dels autònoms-, ni la central de mercaderies. Això fa que la majoria d'empreses hagin de buscar càrrega a menys de 50 quilòmetres del seu centre de treball, depenent del mercat local o comarcal, com també que solament el 42,10% de les empreses realitzin transport de cabotatge i, en definitiva, que un 31,04% dels quilòmetres recorreguts siguin anant de buit.

- La productivitat, entesa pel nombre de quilòmetres i tones transportades per camió i nombre de treballadors, s'incrementa en augmentar la grandària de l'empresa, igualment que els kg/km any. Hi ha una excepció en aquesta generalització, que consisteix que les empreses d'un sol camió aprofiten en major manera la seva capacitat de càrrega, perquè es tracta generalment, d'empreses de càrrega completa i amb possibilitats de selecció del viatge segons quines siguin les despeses sense càrrega d'estructura. No obstant això, quant a hores de conducció diàries, les empreses d'un vehicle estan un 28% per sota de la mitjana del sector, que se supera en empreses amb més de sis vehicles.

Naturalment, aquesta radiografia de l'empresa catalana de transport de mercaderies per carretera no esgota la descripció dels trets, característiques i circumstàncies de tot ordre en les quals cal que desenvolupi la seva activitat, però constitueix un important punt de referència que els interessats en el tema poden ampliar llegint la totalitat de l'estudi.



gràcies a uns costos per quilòmetre inferiors.

5. La dimensió de l'empresa catalana, en la seva majoria petita o mitjana, i molt centrada en el mercat interior, dificulta considerablement l'establiment d'una actuació comercial a l'Europa de 1993. Aquesta circumstància provocarà problemes de supervivència futura en molts empresaris autònoms que no tinguin una bona capacitat d'adaptació als canvis que es produiran amb el Mercat Unic.

Una presa de posició

L'esmentada institució, com a solució dels problemes plantejats per aquestes conclusions, ha formulat igualment unes recomanacions considerades d'interès per a la capacitat competitiva del sector de cara al repte de 1993. Les seves recomanacions interessaran els vessants comercial, d'explotació i de comercialització de les empreses de transport de mercaderies per carretera i poden resumir-se en els termes següents:

Des del punt de vista empresarial cal incrementar la formació dels transportistes en el vessant de la gestió empresarial i fomentar l'agrupació empresarial dels petits transportistes per tal d'incrementar la capacitat de gestió i la cooperació comercial.

Des del punt de vista de l'explotació s'ha d'afavorir la renovació del material mòbil i l'adopció de nous sistemes d'informació, d'informatització i de comunicació, aprofitant els costos d'explotació inferiors per competir de forma avantatjosa en els mercats europeus.

Finalment, des del punt de vista de la comercialització, es recomana la construcció de centres integrats de mercaderies per tal de facilitar la racionalització dels fluxos, la coneixença de l'oferta i la demanda i la disminució de les despeses generals de les empreses.

J. B. □