

LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE AEREO,
MARITIMO Y TERRESTRE:
ESTRUCTURA ECONOMICA Y REGULACION*
por
Ginés de Rus**

Documento de Trabajo 93-08

- * El contenido de este trabajo se discutió en una presentación del mismo realizada en FEDEA. El autor agradece los comentarios de los asistentes a dicha presentación, siendo los errores que subsistan de su entera responsabilidad. Se agradece, igualmente, el apoyo financiero prestado por el Banco de España para su realización.
- ** Universidad de Las Palmas de Gran Canarias.

Resumen

Las políticas de desregulación y privatización destinadas a reforzar el papel del mercado como mecanismo de asignación de los recursos y reorientar la función del sector público en la economía europea han tenido una aplicación limitada en España. Recientemente, el Plan de Convergencia de la Economía Española las incluye dentro del bloque de medidas estructurales haciendo mención expresa de la desregulación del transporte terrestre, aéreo y marítimo.

Se han dado argumentos diversos para oponerse a la introducción de mayor libertad en la prestación de servicios de transporte en España. Con frecuencia, los gerentes de los monopolios públicos regulados se han opuesto a la privatización alegando que los usuarios serían los perdedores. Las empresas establecidas en el sector privado de los servicios de transporte terrestre apoyan los programas de privatización, oponiéndose radicalmente a la libertad de entrada en los mercados en que ellos operan como concesionarios o con licencias sometidas a contingentación.

Algunos economistas y políticos aducen que la desregulación y la privatización pueden ser perjudiciales en un sentido general (empresas y consumidores) ya que la introducción de competencia supondría, al eliminarse las subvenciones cruzadas, el abandono de los servicios deficitarios y la pérdida del concepto de obligación de servicio público. Asimismo, se produciría una competencia excesiva con la destrucción del tejido empresarial tradicional y la implantación de un entorno inestable que perjudicaría la generación de empleo. En algunos modos de transporte como el ferrocarril o las redes de transporte urbano se elevaría el coste medio de provisión del servicio al perderse las economías derivadas del carácter de monopolio natural que supuestamente tienen estas industrias.

INDICE

1. Introducción.
2. Estructura y distribución modal del transporte.
3. Transporte aéreo.
 - 3.1 Características y evolución reciente de la industria.
 - 3.2 Estructura del transporte aéreo regular en España.
 - 3.3 Política Comunitaria y Española.
 - 3.4 Conclusiones.
4. Transporte marítimo.
 - 4.1 Características y evolución reciente de la industria.
 - 4.2 Estructura del transporte marítimo en España.
 - 4.3 Política Comunitaria y Política Española.
 - 4.4 Conclusiones.
5. Transporte terrestre de viajeros y mercancías.
 - 5.1 Características y evolución reciente de la industria.
 - 5.2 Estructura del transporte de viajeros y mercancías en España.
 - 5.3 Política Comunitaria y Política Española.
 - 5.4 Conclusiones.
6. Diagnóstico y Conclusiones.

Referencias

1. INTRODUCCIÓN

Las políticas de desregulación y privatización destinadas a reforzar el papel del mercado como mecanismo de asignación de los recursos y reorientar la función del sector público en la economía europea han tenido una aplicación limitada en España. Recientemente, el Plan de Convergencia de la Economía Española las incluye dentro del bloque de medidas estructurales haciendo mención expresa de la desregulación del transporte terrestre, aéreo y marítimo.

Se han dado argumentos diversos para oponerse a la introducción de mayor libertad en la prestación de servicios de transporte en España. Con frecuencia, los gerentes de los monopolios públicos regulados se han opuesto a la privatización alegando que los usuarios serían los perdedores. Las empresas establecidas en el sector privado de los servicios de transporte terrestre apoyan los programas de privatización, oponiéndose radicalmente a la libertad de entrada en los mercados en que ellos operan como concesionarios o con licencias sometidas a contingentación.

Algunos economistas y políticos aducen que la desregulación y la privatización pueden ser perjudiciales en un sentido general (empresas y consumidores) ya que la introducción de competencia supondría, al eliminarse las subvenciones cruzadas, el abandono de los servicios deficitarios y la pérdida del concepto de obligación de servicio público. Asimismo, se produciría una competencia excesiva con la destrucción del tejido empresarial tradicional y la implantación de un entorno inestable que perjudicaría la generación de empleo. En algunos modos de transporte como el ferrocarril o las redes de transporte urbano se elevaría el coste medio de provisión del servicio al perderse las economías derivadas del carácter de monopolio natural que supuestamente tienen estas industrias.

En este estudio se describen las distintas modalidades de transporte, su evolución reciente y situación actual con el fin de contrastar la validez de los argumentos anteriores con la realidad económica de las diferentes industrias y proponer qué líneas de actuación deberían emprenderse para que las diferentes

actividades de servicios de transporte mejoren su funcionamiento en el sentido de elevar la calidad de sus servicios adaptándose a las demandas de los usuarios, reducir costes y minimizar la captación de recursos públicos, contribuyendo así a reforzar las bases de crecimiento de la economía española.

Las cuotas de mercado y su evolución en cada modalidad de transporte, así como algunas cifras de la producción y el empleo en este sector se presentan en la sección 2 de este trabajo, cuya estructura básica consiste en describir las modalidades aérea, terrestre y marítima (secciones 3, 4 y 5), sus características determinantes, evolución reciente, organización del mercado y regulación española y comunitaria. Finalmente, la sección 6 avanza un diagnóstico general y algunas recomendaciones.

2. ESTRUCTURA Y DISTRIBUCIÓN MODAL DEL TRANSPORTE EN ESPAÑA

El sistema de transportes es esencial para el desarrollo de la actividad económica. Una dotación de infraestructuras adecuada y de mercados de transporte funcionando eficientemente eleva el potencial de oferta de la economía al reducir los costes productivos de las empresas, facilitar los intercambios entre los agentes económicos y la conexión con redes de otras naciones. Cuando existen carencias en el sistema básico de infraestructuras y servicios de transportes y comunicaciones, el crecimiento de la economía puede verse comprometido al existir rigideces, problemas de congestión y desajustes que desvían los aumentos de la demanda agregada hacia incrementos en los precios.

A partir de la información contenida en la tabla Input-Output de 1985, García Alcolea (1989) realiza un análisis cuantitativo de la importancia del transporte en la economía española. En la tabla Input-Output, el transporte está desagregado en varias ramas de actividad. La primera rama de actividad es el ferrocarril; la segunda, el transporte por carretera, oleoductos y gasoductos (es decir, el transporte terrestre no ferroviario, urbano e interurbano de viajeros y de bienes); la tercera es el transporte marítimo y navegación interior; la cuarta,

transporte aéreo; y la quinta, servicios anexos a los transportes (esta rama comprende la explotación de algunas infraestructuras, como los aeropuertos, puertos, autopistas, aparcamientos etc, los agentes intermediarios del transporte de mercancías, las actividades de carga y descarga, depósitos y almacenamiento en proceso de transporte y las agencias de viaje).

Este conjunto de ramas de actividad aparece englobado bajo la denominación de sector transporte, por lo que las cifras que analizaremos a continuación sobre la importancia de este sector en la economía nacional incluyen las cinco ramas de actividad descritas. Conviene, en este contexto, destacar que las cifras de la referida tabla no incluyen el transporte por cuenta propia, a pesar de su gran importancia tanto por el número de vehículos que ocupa, como por el número de toneladas transportadas (el 25% del total de toneladas transportadas por carretera y, aproximadamente un 15% del total de las toneladas-kilómetro, según los datos de la Tercera Encuesta Nacional de Mercancías del año 86).

En el año 1985, el valor añadido bruto a precios de mercado del sector transportes alcanzaba cerca del 4% del total nacional, un 9,1% del valor añadido bruto de los servicios destinados a la venta y un 7% del valor añadido bruto total del sector servicios.

Dentro de la rama del transporte no ferroviario sólo son realmente importantes las actividades de transporte de mercancías en camiones y de viajeros en autobús. Así, mientras que sólo el 2% de la producción corresponde al transporte por tubería, aproximadamente el 55% de la producción efectiva (el 58% del valor añadido bruto a precios de mercado) corresponde al transporte por carretera. Estos valores agregados habría que aumentarlos quizá en torno a un 20% si incluyéramos el transporte por cuenta propia que, como ya hemos mencionado, está contabilizado en otras actividades económicas.

La rama de servicios anexos supone un 16% en valor de producción efectiva y un 25% del valor añadido bruto a precios de mercado. Después sigue en importancia el transporte aéreo y, finalmente el transporte marítimo que genera un valor añadido muy bajo debido a su reducido beneficio. En el transporte

ferroviario, en cambio, nos encontramos con un valor añadido bruto negativo debido a que las subvenciones son superiores a su valor añadido bruto a coste de factores.

En el conjunto de cifras mencionadas hay que destacar especialmente la importancia de las subvenciones en el sector transporte que llegan a cubrir como media el 23% del coste de los factores. Estas subvenciones se concentran en el transporte ferroviario, en el transporte urbano y en la explotación de algunas infraestructuras.

Las cifras mencionadas (por ejemplo, que el transporte suponga un 4% del valor añadido bruto) no hacen justicia a la importancia del sistema de transportes dentro del conjunto económico, en la medida en que hace posible que se produzcan los intercambios de bienes y la movilidad de las personas, posibilitando la especialización y división del trabajo a través de garantizar el flujo de materias primas, de productos y de personas hacia sus lugares de trabajo, producción, ocio etc.

De acuerdo con los datos oficiales de población ocupada en la rama de transporte en el año 1991 (véase cuadro 1), el empleo en este sector asciende a 560.000 puestos de trabajo, pero si tenemos en cuenta que estos empleados son todos por cuenta ajena, es decir que no se está incluyendo el transporte por cuenta propia, la cifra claramente infravalora el nivel de empleo de la actividad de transportes en el conjunto de la economía nacional. Si tenemos presente que hay registrados 534.826 vehículos de servicio privado, lo que se conoce como cuenta propia, no contemplado en las cifras que hemos mencionado anteriormente, podríamos considerar que la cifra puede rondar el millón de trabajadores a tiempo completo o parcial; cifra que nos da una idea de la importancia del empleo directo dentro del sector (si considerásemos, además, la multitud de actividades conexas y complementarias del sector transporte, esta cifra se elevaría considerablemente).

CUADRO 1

Población ocupada en la rama de transportes y comunicaciones (1991)
(cifras en miles)

Ramas de actividad	todos los activos ocupados			todos los asalariados ocupados			tasa de salarización (%)		
	total	varón	mujer	total	varón	mujer	total	varón	mujer
Transporte y comunicaciones	712,9	629,6	83,3	532,6	452,2	80,3	74,70	71,83	96,40
Transporte por ferrocarril	56,6	51,0	5,6	56,6	51,0	5,6	100,0	100,0	100,0
Otros transportes terrestres	377,5	363,7	13,8	202,0	190,8	11,2	53,51	52,48	80,76
Transporte marítimo y vías navegables interiores	20,9	19,8	1,1	20,4	19,4	1,1	97,65	97,52	100,0
Transporte aéreo	30,4	25,8	4,6	30,4	25,8	4,6	100,0	100,0	100,0
Actividades anexas a los transportes	74,6	56,9	17,7	70,4	52,9	17,5	94,39	93,03	98,76
Comunicaciones	152,8	112,3	40,5	152,6	112,3	40,4	99,89	99,95	99,73

NOTA: No incluye transporte por cuenta propia.

Fuente: INE.

Podemos observar que el empleo procede mayoritariamente de la rama de actividad de transporte no ferroviario y terrestre, es decir, del transporte por carretera; éste ocupa en el transporte público a 377.500 trabajadores, más de la mitad del total oficial de población ocupada, a los que habría que añadir los empleados correspondientes a los 534.000 vehículos registrados como servicio privado.

La carretera aparece, por consiguiente, como la rama de actividad que genera el mayor porcentaje de empleo, seguida por las actividades anexas a los transportes (que incluyen las actividades portuarias, gestión de autopistas, etc) con 74.000 empleos, el transporte ferroviario con 57.000 empleos, el transporte aéreo con 30.000 y el marítimo con 20.000.

Excluyendo el transporte por cuenta propia, el cuadro 1 ofrece información de interés sobre la población ocupada. Por ejemplo, todas las ramas de actividad, exceptuando la carretera, presentan una tasa de salarización

cercana al cien por cien. El transporte por carretera presenta una tasa de salarización del 54%, lo que pone de manifiesto la importancia de los empresarios autónomos, de los pequeños propietarios que conducen su propio vehículo. Por sexos, la tasa de salarización es sensiblemente superior en el caso de las mujeres que incluso en el transporte por carretera presentan una tasa de salarización del 81% frente al 53% de los varones.

El cuadro 2 recoge los cambios que han ido produciéndose en la distribución modal a lo largo de los últimos cuarenta años. En el transporte de viajeros y en el de mercancías la cuota de mercado de la carretera ha experimentado un cambio radical paralelo al declive del ferrocarril. La modalidad marítima sigue teniendo importancia, no solo porque supone el 17 por ciento de los movimientos de mercancías, también porque el 87% de las toneladas importadas y el 78% de las exportadas se efectúan por vía marítima ¹.

CUADRO 2

*Distribución del tráfico interior de viajeros y mercancías.
(% sobre el total de millones de pasajeros-km y toneladas-km)*

Año	Viajeros			Mercancías		
	Carretera	Tren	Avión	Carretera	Tren	Marítimo
1950	39,36	59,92	0,72	26,77	33,05	40,18
1960	67,91	30,63	1,45	48,7	19,02	32,29
1970	83,41	14,67	1,92	62,62	10,46	26,93
1980	90,59	6,78	2,63	70,01	7,95	22,03
1990	89,63	7,3	3,07	77,07	5,95	16,98

Fuente: Ministerio de Obras Públicas y Transportes.

¹ La participación española se reduce al 14% de las exportaciones y el 36% de las importaciones gracias a las reservas de carga en pabellón español

El transporte aéreo tiene un crecimiento notable a lo largo de estas décadas y aunque su cuota de mercado es baja en comparación con el transporte de superficie, representa un segmento de mercado sin rival en largas distancias y en distancias medias para viajeros con un alto valor del tiempo y especialmente en las rutas en las que no hay trenes de alta velocidad.

La distribución modal en España aun siendo similar a la media europea presenta algunas diferencias dignas de mención. En viajeros y tomando solo el transporte de superficie nos encontramos con que la participación del ferrocarril (7%) y la carretera (90%) es idéntica en España y en Europa, sin embargo desagregando el tráfico por carretera entre autobuses y automóviles privados nos encontramos con que en España el 18 por ciento del tráfico interurbano de viajeros se realiza en transporte público siendo la media europea del 9%, lo que puede hacer pensar en una reducción a la baja en el transporte público a medida que aumente la renta y el índice de motorización en España.

En mercancías, por el contrario la carretera tiene una participación sensiblemente más modesta en Europa que en el caso español ². Una de las razones de la hegemonía de la carretera en España se debe a que en la media europea el transporte por canal supone una media del 6% y el transporte por tubería un 10% siendo en España nulo en el primer caso y del 2% en el segundo; sin embargo, tomando la participación del ferrocarril, España se sitúa en un 7% frente al 18% en Europa lo que pone de manifiesto que el peso de la carretera aun corrigiendo estos hechos es muy superior a la media europea.

² En Europa, dentro del transporte terrestre, el 66% del tráfico corresponde a la carretera mientras que en España alcanza el 91%.

3. TRANSPORTE AÉREO.

3.1. Características y evolución reciente de la industria

El transporte aéreo, igual que ocurre con los servicios de transporte marítimo, es una actividad con un fuerte grado de internacionalización y muy sujeta a las reglas que establece la Comunidad Europea. Es una actividad que tradicionalmente ha estado muy intervenida, con una regulación que afectaba los aspectos fundamentales del funcionamiento del mercado, como son la libertad de entrada y salida, la capacidad ofrecida y el nivel de precios. Tradicionalmente, la industria ha estado estructurada a través de dos tipos de modalidades, la regular y la *charter*, y mientras que los servicios *charter* han estado prácticamente liberalizados, los servicios regulares han estado fuertemente protegidos.

El transporte aéreo regular de viajeros ha estado sujeto tradicionalmente a una estrecha regulación, por las razones usuales de servicio público comunes a otros modos de transporte, por la creencia de que no era posible introducir competencia en beneficio de la sociedad, y por ser considerada una actividad que por su importancia estratégica debería estar bajo control estatal. La experiencia de la desregulación en EE.UU. rompe con el bloque de argumentos anteriores al producir resultados que, aunque controvertidos, obligan a replantear en Europa su marco regulador por considerarse que no responde al interés general de la sociedad.

En la evaluación de la experiencia desreguladora americana en transporte aéreo hay acuerdos entre los expertos al menos en la existencia de dos etapas bien diferenciadas. La primera, una etapa en la que la competencia ha mejorado los resultados del mercado con respecto a la situación de partida, y una segunda etapa caracterizada por la presencia de prácticas anticompetitivas y el incremento en la concentración del mercado.

La experiencia de la desregulación americana muestra que aunque el mercado no es pugnabile los resultados del mercado han mejorado con respecto

a la situación de partida. La competencia potencial tiene efectos positivos en mantener los precios bajos y la competencia de la carretera también juega un papel importante en el equilibrio de la industria (Keeler, 1989). La entrada de nuevas empresas en el período 78-84 ha permitido un aumento de productividad y una reducción del precio de los inputs que ha favorecido la reducción de precios en cerca de un 30% debido a un incremento radical del número de pasajeros viajando con algún tipo de descuento (45% en el año 78 comparado con más del 80% en el año 84). Las frecuencias han mejorado sustancialmente y el número de pasajeros ha aumentado en un 50% en 1985 con respecto a 1978.

Estos beneficios que se derivan de la desregulación han sido en cierto modo ensombrecidos por la ola de fusiones y adquisiciones (el número de operadores bajó de 123 en el 84 a 27 verdaderamente independientes en el año 87) y el comportamiento predatorio al fijar frecuencias y al controlar la información a los pasajeros (Keeler, 1989; MacGowan and Seabright, 1989; Levine, 1987). Morrison and Winston (1987) han encontrado que la competencia potencial es parcialmente útil en controlar los precios pero no es suficiente para evitar que los precios se separen de los niveles competitivos. Esto es consistente con los resultados obtenidos por Bailey, Graham and Kaplan, (1986) que muestran que los precios están positivamente correlacionados con el nivel de concentración. Por tanto se puede concluir que a pesar de la competencia potencial las empresas establecidas son capaces de ejercer poder de mercado.

El *survey* más reciente (Borenstein, 1992) plantea que el equilibrio a largo plazo en la industria de transporte aéreo no está claro todavía, la tendencia puede consistir en que continúe la reducción del número de empresas realmente independientes reforzándose por tanto la concentración que se detectaba en esa segunda etapa que hemos descrito. Parece sin duda que las economías de densidad (lo que se llama economías de *hub and spoke*) permiten cierto dominio de las empresas que, al controlar estos aeropuertos centro con líneas radiales les permite una mejor organización y una mayor atracción al pasajero de dichas empresas.

Más que nunca parece necesario emplear políticas de competencia que impidan a las empresas utilizar los sistemas de comisiones a las agencias de viaje, el control de los *slots* en los aeropuertos, el control de los sistemas computerizados de reserva, los sistemas de *frequent flier programs* con el fin de elevar los costes de sustitución de los pasajeros, etc. Todas estas actuaciones deben ser revisadas dentro de la política de competencia para evitar que estos fenómenos dentro de la experiencia americana conduzcan a un mercado excesivamente concentrado, en el que se generen unos efectos negativos que hagan que la experiencia desreguladora acabe perjudicando el interés general de la sociedad. En Europa estamos todavía lejos de un mercado único de servicios de transporte aéreo, sin embargo las medidas que la Comisión ha ido tomando conducirán a medio plazo a un mercado totalmente liberalizado. En este sentido es importante evitar algunos de los efectos indeseables de la experiencia americana. Keeler (1989) enumera algunas lecciones que se desprenden de la desregulación americana con respecto a la experiencia europea:

1) Ser cautelosos en la aprobación de fusiones, especialmente aquellas que permitan a las compañías aéreas controlar algún aeropuerto central o *hub*.

2) Planificar el aumento de capacidad aeroportuaria a medida que el proceso de desregulación avance y se espere que este tenga efectos expansionistas sobre la demanda.

3) Evitar que los sistemas computerizados de reserva se utilicen para reducir la competencia o para ganar posiciones en el mercado de aquellas empresas que controlan o tienen la propiedad del sistema computerizado. La separación de la propiedad de los sistemas computerizados de reserva de las líneas aéreas debería ser considerada.

4) Se requiere una política para evitar prácticas predatorias, es decir, la política de competencia tiene hoy más que nunca un papel fundamental dentro de los procesos de desregulación.

5) Hay que reforzar los sistemas de seguridad, las inspecciones técnicas de las líneas aéreas y el control de los pilotos. A pesar de que la experiencia americana es buena con respecto a temas de seguridad, habría que reforzar este tipo de elementos.

6) Los aeropuertos que tienen *s/ots* que están controlados por algunas compañías deberían ser abiertos para cualquier empresa que aspirase a entrar en el mercado.

7) Sería conveniente utilizar sistemas de fijación de precios en horas punta de manera que se ayudara a eliminar el control de los *s/ots* en la actualidad.

3.2. Estructura del transporte aéreo regular en España

El transporte aéreo sigue teniendo una participación relativa baja en el conjunto de la distribución modal del tráfico de viajeros en España, al igual que en los países europeos. Sin embargo, por su importancia estratégica para España en relación al turismo y por su importancia desde el punto de vista de la movilidad para trayectos de determinada longitud, el transporte aéreo constituye una actividad en expansión y, si añadimos a los ingresos del grupo de empresas de Iberia la totalidad de los movimientos de aeropuertos y los servicios aeroportuarios, el volumen de negocio se sitúa en unos quinientos mil millones de pesetas.

El transporte aéreo en España está integrado, junto con la compañía Iberia, por un grupo de compañías *charter* que han desempeñado hasta el presente servicios especiales que encajan dentro de la denominación de esta modalidad de transporte pero que, como veremos posteriormente, con la nueva legislación comunitaria, formarán parte de la oferta conjunta de los servicios de transporte sin distinguir si son regulares o *charter*.

La evolución del transporte aéreo en España muestra un fuerte crecimiento en los últimos 20 años. Los 73 millones de pasajeros en los aeropuertos españoles en 1990 pueden desagregarse en cinco tipos (Tena,

1992): a) transporte aéreo peninsular, que compite plenamente con los modos terrestres; b) transporte aéreo insular, que puede competir en algunos casos con el marítimo; c) transporte aéreo turístico de aporte, que facilita la visita al país de turistas tanto en vuelos regulares como no regulares; d) transporte aéreo internacional de negocios, que sirve a los intercambios entre España y el exterior; e) transporte aéreo turístico de exportación, que facilita los viajes turísticos de los españoles al extranjero.

CUADRO 3
Evolución del transporte aéreo regular en España, 1980-1990

Año	Personal	Personal de vuelo	Nacional			Internacional		
			Asientos-km ofrecidos (millones)	Pasajeros-km transportados (millones)	Índice ocupación (%)	Asientos-km ofrecidos (millones)	Pasajeros-km transportados (millones)	Índice ocupación (%)
1980	24.211	3.652	7.366	4.636	63	17.856	10.182	67
1981	24.339	3.700	6.740	4.336	64,3	18.107	10.944	60,4
1982	24.825	3.784	6.852	4.197	61,3	19.776	11.524	58,3
1983	24.716	3.799	6.912	4.264	61,7	19.455	11.299	58,1
1984	24.232	3.762	6.136	4.062	66,2	19.810	12.486	63
1985	24.585	3.707	6.314	4.210	66,7	20.695	13.366	64,6
1986	25.602	3.668	6.213	4.429	71,3	21.568	13.903	64,5
1987	26.417	4.039	6.860	4.429	75,6	21.792	14.908	68,4
1988	27.305	4.162	6.102	4.406	72,2	22.948	16.180	70,6
1989	28.342	4.406	6.560	4.672	71,3	23.805	16.448	69,1
1990	28.753	4.548	6.786	4.772	70,3	25.111	17.340	69,1

Fuente: Memorias de Iberia.

Con relación al empleo y a su evolución futura, hay que subrayar que de los 30.000 empleados que figuran en el transporte aéreo, 28.753 estaban contratados por la compañía Iberia (véase cuadro 3) y el resto está integrado en el conjunto de compañías *charter*. A este número de empleados hay que añadir los que corresponden a ciertos servicios de infraestructuras aeroportuarias, que están incluidos en los 70.000 empleos que aparecen dentro de los servicios anexos al transporte, aunque la gran mayoría de esos empleados están destinados en actividades portuarias y de gestión de autopistas. Hay que tener en cuenta que, dentro de las cifras del personal de Iberia, aparece incluido el *handling* de los aeropuertos. En el total de 28.753 empleados de Iberia, 24.305 son empleados de tierra, es decir, solamente 4.548 son empleados estrictamente de vuelo.

La compañía aérea Iberia es propiedad del Estado, a través del INI, que posee el 100 por cien de las acciones, aunque depende funcionalmente del Ministerio de Obras Públicas y Transportes. Su actividad básica la constituye el transporte aéreo regular de pasajeros y mercancías, aunque también se ocupa del *handling* en los aeropuertos españoles. Iberia opera en el mercado nacional y en el internacional; en la red internacional se transportaron en 1990 el 45 por ciento de los pasajeros, contribuyendo al 72 por ciento de los ingresos de la compañía.

CUADRO 4

Cuenta de explotación de Iberia. (Años 1989 y 1990)
(Millones de pesetas)

	1989	% S/TOTAL	1990	% S/TOTAL
INGRESOS				
de tráfico	296.866	83	312.663	83
pasaje	261.082	73	276.869	74
carga	35.784	10	35.794	9
otros ingresos	58.107	17	62.945	17
Total	354.973	100	375.608	100
GASTOS				
personal	127.396	37	142.839	36
combustible aviones	37.104	11	42.653	11
comisiones y promociones	43.987	13	46.268	12
tasas y derechos por tráfico aéreo	22.393	6	24.164	6
amortizaciones	16.041	5	18.731	5
alquiler flota aérea	13.772	4	15.970	4
mantenimiento	10.253	3	12.829	3
gastos financieros	4.742	1	12.760	3
ayudas a la navegación	8.298	2	10.430	2
Resto	64.772	18	75.074	18
Total	348.758	100	401.718	100
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	6.215	-	-26.110	-

Fuente: Memorias de Iberia.

El cuadro 4 muestra la cuenta de explotación de Iberia en los años 1989 y 1990. Los ingresos de la compañía proceden en un 83 por ciento del tráfico, tanto de pasajeros (74%) como de carga (9%). En el capítulo de gastos, el coste de personal es la partida más importante con un 36%. La compañía Iberia cierra su cuenta de explotación en 1990 con 26 mil millones de pérdidas, reflejo de la crisis del Golfo que ha afectado a prácticamente todas las compañías aéreas del mundo.

El cuadro 3 recoge la evolución de los mercados nacional e internacional de la compañía Iberia durante el período 1980-1990. Desde 1980 el personal de Iberia ha aumentado en un 18,8 por ciento (un 24,5 el personal de vuelo) y los asientos-kilómetros ofrecidos han crecido un 26,5 por ciento. La importancia del mercado internacional ha aumentado, pasando del 46 por ciento de los viajeros transportados en 1980 (69 por ciento de los viajeros-km) al 52 por ciento en 1990 (78 por ciento de los viajeros-km).

Los índices de ocupación reflejan la política de ajuste emprendida y apuntan hacia una de las causas determinantes de los buenos resultados comerciales de la compañía en 1988 y 1989: atender más demanda con menor oferta; sin embargo, si se considera conjuntamente la evolución de la productividad, los precios medios y las ocupaciones en los distintos mercados, surge la pregunta de si el mercado nacional está eficientemente atendido, o si por el contrario, la combinación precio-nivel de servicio en la red nacional refleja la posición monopolística de Iberia en el mercado.

Las compañías aéreas de bandera seguirán operando en un mercado protegido, aunque con un aumento gradual de la competencia que obliga a introducir cambios en los planes de actuación a medio plazo. Iberia, después de la espectacular recuperación de sus resultados de explotación en 1988 y 1989, vuelve a entrar en dificultades financieras en 1990 y 1991. La ampliación de capital suscrita por el INI (120.000 millones de pesetas) fue examinada por la Comisión Europea, y durante algún tiempo se consideró la posibilidad de que no fuese admitida.

Hay dos tendencias en el transporte aéreo que afectarán a Iberia en el futuro próximo: la fusión de empresas para fortalecer su posición en el mercado en un entorno de competencia creciente y los procesos de privatización. La participación del capital privado está generalizada en las compañías europeas. La privatización de Iberia puede ejercer una mayor presión en favor de la minimización de costes y favorecer la introducción de una mayor orientación comercial; sin embargo, en mercados en los que se producen repartos de capacidad entre las compañías, la tentación de ejercer el poder de monopolio

mediante la fijación de estructuras de precios y la determinación de niveles de servicio imprescindibles en un mercado desregulado exige, especialmente en los servicios domésticos, un control público efectivo que evite un trasvase de renta no deseado desde los usuarios a los accionistas, junto a la pérdida de eficiencia que supone el establecimiento de niveles de servicio inferiores a los óptimos. Por otra parte, dentro del contexto europeo es previsible que Iberia acabe siendo filial de alguna compañía fuerte.

3.3 Política comunitaria y española

La regulación que tradicionalmente ha afectado en los servicios de transporte aéreo no ha beneficiado a los consumidores en general, al permitir costes por encima de los competitivos, precios por encima de los que podía haber en un entorno de mayor rivalidad y niveles de servicio subóptimos. La Comisión Europea entendió que el sistema de regulación tradicional no beneficiaba al interés general de los consumidores, y a partir del año 1987, inició una política consistente en introducir mayor libertad en los mercados de transporte aéreo para conseguir un mercado totalmente liberalizado de servicios que permitiese una determinación comercial de los niveles de capacidad y de precios y, al mismo tiempo, que no se pusieran en entredicho la seguridad, la fiabilidad de los servicios y la protección a los consumidores.

La liberalización comunitaria comienza en 1987 y es recientemente, con el llamado tercer paquete, cuando se ponen fechas para completar el proceso. Al mismo tiempo, hay una preocupación sobre los movimientos de las compañías establecidas en la actualidad para evitar que ejerzan abuso de posición dominante en perjuicio de las pequeñas compañías o de los nuevos aspirantes a entrar en el mercado.

El nuevo marco del transporte en Europa y en España queda configurado finalmente con las medidas que el Consejo de Ministros comunitario introdujo en junio de 1992 (Ehlermann, 1992):

- Licencias de acceso en el mercado

Con respecto a las licencias para entrar en el mercado, hay que recordar que tradicionalmente se ha funcionado con el sistema de acuerdos bilaterales entre los estados miembros, de manera que cada miembro nombraba una compañía para que se hiciera cargo de los servicios. A partir de 1993 hay libertad de acceso al mercado, introduciéndose nuevos métodos para conceder licencias a nuevas compañías aéreas. Los requisitos que se exigen para conceder licencias hacen referencia al lugar donde la compañía tiene establecida su sede central, se refieren también a quién tiene el capital y a la necesidad de que la compañía esté controlada por nacionales de los estados miembros, se refieren también a la capacidad financiera de la compañía y a aspectos de seguridad, etc.

- Tarifas

A partir de 1993, las compañías aéreas podrán fijar libremente sus precios de acuerdo con sus costes y su política comercial, cosa que no ocurría anteriormente, ya que los Estados podían bloquear las variaciones en las tarifas. Las únicas excepciones que se fijan para esta libertad de fijación de precios son; en primer lugar, para evitar precios muy elevados con relación a los costes por abuso de posición dominante y, en segundo lugar, evitar que haya guerra de precios, evitar que haya una reducción de precios que pueda poner en peligro la estabilidad de las compañías más allá de lo que sería razonable dentro de un marco de competencia leal. Ambos criterios son, por consiguiente, techo y suelo para los precios, pero dentro de esos límites la filosofía de la Comisión es que el mercado establezca qué precios hay que cobrar a los consumidores.

- Cuotas de mercado

A partir de 1993, los acuerdos de capacidad desaparecen. Anteriormente había unos límites; por ejemplo las dos compañías nacionales de los dos extremos de una línea deberían compartir un 50% de capacidad cada una, que posteriormente podía llegar a un 40%-60%. A partir de 1993 esto desaparece y las compañías pueden aumentar la capacidad de acuerdo con

criterios comerciales. Esto significa, en primer lugar que una compañía puede desplazar a otra con costes superiores o que no se adecua a los requerimientos de los usuarios. Las compañías pueden también realizar servicios de cabotaje consecutivo a partir de 1993, es decir, una compañía que realice un vuelo desde Inglaterra puede tocar dos aeropuertos españoles. Un ejemplo podría ser una compañía inglesa que realiza el vuelo Manchester-Madrid-Málaga, en el vuelo Madrid-Málaga la compañía podría vender billetes para pasajeros que realizasen ese trayecto exclusivamente, si bien a lo largo de la estación (invierno o verano) el número de plazas ofrecidas no puede superar el 50 del total de la capacidad de la ruta. Esta restricción desaparece a partir del 1 de Abril del año 1997, en el que hay completa libertad para hacer operaciones de cabotaje. Esta liberalización supone un cambio radical dentro de la situación española, en la que solamente una compañía, la compañía Iberia y sus filiales, puede hacer servicios domésticos regulares. A partir de 1997, con el establecimiento de compañías europeas, los costes y el nivel de servicio serán decisivos para mantener o perder cuota de mercado.

- Armonización

El conjunto de medidas descritas que encajan dentro del bloque de medidas de liberalización se complementan con medidas de armonización, como son aspectos de seguridad del avión, sistemas de reserva de billete, licencias, formas de acceder a la profesión de piloto, restricciones sobre el número de horas voladas, limitaciones para el ruido de los aviones, responsabilidad civil de las compañías, etc. Estas medidas de armonización tienen dos finalidades; por un lado, garantizar aspectos de seguridad y, por otro, garantizar que la competencia se establece sobre bases igualitarias.

Para que este conjunto de medidas que integran el llamado tercer paquete comunitario se traduzcan en efectos positivos para los consumidores, hay que apoyarlas con una provisión adecuada de infraestructuras aeroportuarias que eviten el control de los llamados *s/ots* en el sentido de que con la situación presente de congestión aérea, la posición de las empresas ya establecidas es lo suficientemente fuerte como para impedir el acceso de nuevas empresas que no

tendrían, por ejemplo, en los aeropuertos de mayor tráfico, posibilidad de operar por no haber espacio disponible; en ese sentido, la Comisión se plantea la importancia de ampliar la capacidad aeroportuaria y mientras tanto de disponer de los *slots* existentes de una manera igualitaria.

Hay muchas amenazas para que no se alcance el objetivo que persigue la Comisión con la liberalización del transporte aéreo. Hay amenazas por el lado de las compañías aéreas que tienden a adelantarse a la situación del mercado único comprando acciones de las compañías rivales, realizando compras de acciones para reforzar grupos de compañías que no tendrían interés en competir entre ellas y, en general, para acabar con la competencia potencial de aquellas compañías que pueden ser en un futuro rivales, ya sea dentro del país o de otros estados miembros; al mismo tiempo algunos países tienden a seguir ayudando a sus compañías públicas, con un resultado final que puede hacer impracticable el conjunto de medidas que constituyen el tercer paquete. Por esta razón, hay que insistir en que hay un conjunto de disposiciones que constituyen la política de competencia comunitaria que permite a la Comisión actuar en cuatro puntos fundamentales:

1) Subvenciones

La política de competencia comunitaria no permite que los estados miembros concedan subvenciones a las compañías aéreas que pueden distorsionar las bases de la competencia (tanto modal como intermodal); es decir, subvenciones que pueden hacer que una compañía opere a precios más bajos que otras compañías rivales o incluso que compañías dentro de una misma nación, si se trata de una subvención que beneficia a una de las compañías en perjuicio de las demás; y competencia intermodal, porque dentro de la filosofía del mercado único de transportes, cada modo de transporte debe tener la cuota de mercado que su capacidad, tipo de servicio, calidad y costes permiten, y por tanto subvencionar a un modo de transporte perjudicaría a esta distribución óptima de los tráficos. De esta manera, la Comisión no permitiría subvenciones a las compañías aéreas que distorsionen la competencia ya sea modal o intermodal.

2) Política con relación a los abusos de posición dominante y cárteles

La Comisión Europea permite algún tipo de acuerdos y prácticas entre varias compañías siempre y cuando estos acuerdos proporcionen a los consumidores ventajas de tipo tecnológico, organizativo, de marketing, etc; es decir, que no solamente beneficien a las compañías, sino que los consumidores también reciban parte de esos beneficios. Esta restricción a la libre competencia solamente podrá concederse siempre y cuando no impida que continúe existiendo competencia en el mercado; esto es, se permiten acuerdos entre las compañías pero siempre y cuando no se ataquen las bases de la competencia en esos mercados.

3) Empresas públicas.

Hay que recordar que las empresas públicas siguen siendo compatibles dentro de los artículos de la competencia del Tratado de Roma, si bien los estados miembros no pueden dar un tratamiento especial a estas compañías y, además, tiene que haber suficiente transparencia sobre sus resultados.

4) Fusiones.

El Reglamento que se ocupa de las fusiones, dentro de la Comunidad Europea, establece una serie de umbrales de referencia, a partir de los cuales la Comunidad tiene que autorizar la fusión entre dos compañías aéreas determinadas. La filosofía básica de la vigilancia de fusiones de empresas comunitarias es impedir que la concentración que se produzca pueda llegar a crear una posición dominante de algunas compañías en perjuicio de la competencia; esta es la idea fundamental y la referencia que la Comisión toma para examinar y, eventualmente, desautorizar algún tipo de fusión. La política es un ejemplo de subsidiariedad, en el sentido de que se establece primero la vigilancia por los estados miembros.

Con la liberalización del transporte aéreo entre estados miembros en 1993, la introducción del cabotaje consecutivo y la liberalización del cabotaje sin

restricciones en 1997, no parece razonable seguir manteniendo el monopolio de Iberia en España. La liberalización decidida del mercado doméstico puede ser hoy, dentro del proyecto de mercado único europeo, la política más adecuada desde una visión de medio plazo en nuestro país. La mejor preparación para un mercado sin fronteras consiste en permitir la entrada a nuevas empresas nacionales y fortalecer al grupo Iberia a través de reducir el proteccionismo que ha disfrutado en el pasado y que en el presente no es posible seguir manteniendo. El grupo de empresas *charter* con una flota renovada y con experiencia en los mercados internacional y doméstico debe entrar en competencia con el grupo Iberia dentro del mercado nacional, lo que obligará a las compañías públicas a revisar su estructura de costes para poder competir en precios, frecuencias, puntualidad, tratamiento al pasajero, etc., en muchas líneas que hoy se explotan en régimen de monopolio y cuyos beneficios atraerán la entrada de compañías privadas extranjeras dentro de cuatro años. En el mercado nacional, las ganancias de eficiencia podrían ser importantes y desde una perspectiva dinámica de fortalecimiento de las compañías españolas podría permitir alcanzar una mejor posición de España en el mercado europeo, a través de una estructura de costes más competitiva y de prácticas empresariales más acordes con un mercado liberalizado.

3.4. Conclusiones

La política de transporte aéreo en España ha sido muy conservadora. Iberia ha operado en un mercado nacional cautivo con la competencia que se derivaba del sector "*charter*" que no parece haber sido suficiente para evitar el exceso de mano de obra, el coste excesivo de los factores de producción, la baja productividad y una calidad muy cuestionada por los usuarios en los vuelos nacionales. No encontramos razones para justificar la propiedad pública en esta actividad. Privatizar la compañía, alentar las fusiones con los pocos operadores privados que quedan y regular estrechamente el mercado nacional hasta 1997 si el cabotaje consecutivo no supone una competencia efectiva suficiente parece lo más razonable. En el nuevo mercado europeo el futuro de Iberia es incierto y no parece justificable seguir inyectando dinero público con nuevas ampliaciones de

capital. La inadecuación de Iberia a un mercado sujeto a cambios profundos no debe ser sufrida por los usuarios españoles.

4. TRANSPORTE MARÍTIMO

4.1. Características y evolución reciente de la industria

El transporte marítimo es una actividad económica con un alto grado de internacionalización. La normativa que afecta a la explotación de servicios de transporte está básicamente determinada por la decisión tomada con relación al registro del buque. El naviero y el buque están sujetos a las leyes del país de registro; por tanto, la fiscalidad, condiciones y retribución del trabajo, normativa sobre seguridad, etc., varían con el país elegido para abanderar el buque. Hay registros que tienen una legislación más flexible, en materia laboral y fiscal, aplicable a los buques que enarbolan su bandera, que la normativa general aplicable a otras actividades del país.

La elección del país en el que se registran los buques condiciona la estructura de costes de las compañías marítimas así como su posición competitiva (véase cuadro 5). Las compañías con buques registrados en pabellones en los que no se obliga a emplear tripulaciones nacionales, y son menos estrictos en los cuadros mínimos de tripulantes y menos celosos en materia fiscal y de seguridad, están situadas en mejor posición para competir en los tráficos no sujetos a reserva de carga con otras compañías que enarbolan banderas de países con una normativa laboral, fiscal y de seguridad menos favorable.

La industria del transporte marítimo está integrada por un conjunto de mercados en los que los operadores se han especializado en diferentes productos y servicios. La línea divisoria más nítida es la que diferencia los servicios *tramp* (o en régimen de fletamiento) y las líneas regulares. Aunque esta distinción delimita dos tipos de actividades de transporte perfectamente diferenciadas, la

estructura de la industria requiere considerar las interrelaciones que se establecen a través, por ejemplo, de la competencia por determinados productos, en la que algunos buques pueden ser utilizados en una u otra modalidad permitiendo ajustar la capacidad a corto plazo.

CUADRO 5

Costes totales de operar en distintos registros

Tipo Buque Bandera	Multiprop.1 (4000 TRB)	Multiprop.2 (6000 TRB)	Frigoríf. 1 (4000 TRB)	Frigoríf. 2 (11000 TRB)	Container 1 (12000 TRB)	Container 2 (67000 TRB)	Bulkcarrier	Químiquero
España	100	100	100	100	100	100	100	100
R.F.A. (*)	106	113	96	109	112	106	103	106
Noruega (2º Registro)	166 70	166 76	174 76	161 83	164 78	128 86	142 76	130 84
Dinamarca (2º Registro)	109 72	107 78	94 73	98 82	97 78	96 86	90 76	96 84
Grecia	78	84	81	88	83	90	82	87
Reino Unido (Isle de Man)	76 70	87 80	79 74	102 96	103 94	96 92	96 89	97 93
Panamá	71	71	73	79	74	83	72	82

TRB: Toneladas de Registro Bruto.

(*) La R.F.A. ha abierto recientemente su segundo registro.

Fuente: Maritime Economic Research Centre, Rotterdam (abril, 1989)

El mercado de los servicios de transporte marítimo en régimen *tramp* es competitivo y aunque no hay libertad total de entrada ha existido una gran rivalidad entre las empresas que operan en esta modalidad, lo que ha permitido la existencia de fletes ajustados a los costes del servicio. El transporte en régimen de fletamiento (*tramp*) no está sujeto a horario e itinerario prefijados; las condiciones del servicio se fijan en el contrato acordado entre naviero y fletador; que pueden optar por diferentes modalidades: alquiler en casco desnudo (sin tripulación), alquiler del buque con tripulación, por un viaje, etc.

Las líneas regulares de transporte marítimo están generalmente organizadas como oligopolios cooperativos (conocidos como conferencias) y en los que se acuerdan precios y nivel de servicio. Los navieros agrupados en conferencias deciden el nivel y la estructura interna de los fletes. Asimismo, se fijan la oferta de servicios, puertos que se sirven, frecuencias y, en muchos casos, compartiendo los ingresos (acuerdos *pool*) de los diferentes servicios con

independencia del naviero que los realiza. Las conferencias marítimas, que pueden ser abiertas o cerradas a nuevos miembros, son una forma de organización muy antigua que contribuye a garantizar la estabilidad del mercado y la continuidad de los servicios (Stopford, 1988). Sin embargo, en los casos en que la competencia de otros navieros ajenos a la conferencia (outsiders) es débil o inexistente hay un riesgo muy elevado de que se produzca abuso de posición dominante, con su reflejo en los precios y niveles de servicio. El sistema de conferencias está generalizado en el transporte marítimo regular, y la política de competencia de la CE las acepta como sistema de autorregulación de la industria siempre que no suponga que las empresas establecidas ejerzan poder de monopolio.

Las conferencias establecen contratos de lealtad con las empresas que no contratan con outsiders ofreciéndoles reducciones en los fletes. Estas bonificaciones fomentan la fidelidad de los usuarios y al mismo tiempo dificultan la entrada en el mercado de nuevos navieros. En el caso de que nuevos entrantes constituyan una amenaza en alguna ruta incluida en la conferencia, los miembros afectados pueden ser autorizados para reducir los precios y mantener al nuevo competidor fuera del mercado.

En el caso en que la competencia potencial constituyese una amenaza real para las empresas agrupadas en las conferencias marítimas, la existencia de estos cárteles no tendría por que conducir a combinaciones de precios y oferta de servicios ineficientes. Algunos autores defienden que el mercado de servicios de transporte marítimo regular se puede considerar pugnable. Davies (1986) sugiere que las tres condiciones necesarias para tipificar el mercado como pugnable se dan en el transporte marítimo regular:

(i) En el lado de la producción, tanto las empresas instaladas en el mercado como los nuevos concurrentes tienen acceso a la misma tecnología, ya que tanto el mercado de buques nuevos como el de segunda mano son de ámbito mundial. Las empresas en los países industrializados están afectadas por la misma regulación; sin embargo, la existencia de pabellones de conveniencia y el apoyo estatal en algunos países en vías de desarrollo crea asimetrías en los

costes. La respuesta dada por los países desarrollados permite calificar el mercado como competitivo, al menos en el comercio entre países de la OCDE.

(ii) Para que el mercado sea perfectamente pugnable no deben existir costes irrecuperables. En el transporte marítimo, la proporción de los costes fijos sobre el total es elevada; sin embargo, la movilidad de los buques entre rutas y áreas, y la existencia de un mercado desarrollado de segunda mano permite la recuperación de los costes fijos cuando se abandona el mercado.

(iii) Para que el mercado sea pugnable tiene que existir la posibilidad para los nuevos entrantes de obtener beneficios cuando una oportunidad exista en el mercado, sin que las empresas instaladas puedan impedirlo a través de la modificación de su política de precios. Esta condición se da si los usuarios de los servicios marítimos responden a los precios ofrecidos por los nuevos concurrentes con más rapidez que las empresas instaladas en el mercado, o si las nuevas empresas consiguen establecer contratos con los usuarios por una duración determinada; en ambos casos se materializaría la posibilidad de obtener beneficios extraordinarios. En las conferencias marítimas se cumple esta condición, ya que la respuesta a los precios de los nuevos concurrentes es lenta al requerir consenso entre sus miembros; además, junto a los contratos oficiales y acuerdos explícitos, existen negociaciones entre navieros y usuarios que conducen a acuerdos ocultos.

Cuando las tres condiciones descritas se cumplen y los navieros obtienen beneficios normales, las conferencias pueden ser defendidas como sistemas que facilitan la coordinación de los servicios y que permiten restar inestabilidad al mercado. En los casos en que la presencia de nuevos concurrentes no supone una amenaza real a los miembros conferenciados, o estos tienen la posibilidad de reaccionar neutralizando a los nuevos concurrentes a través de una política de precios predatoria, la defensa de las conferencias marítimas es difícil de sostener si se persigue el interés general de los consumidores ya que la cartelización que suponen conduce a la limitación de la competencia, elevando los precios y transfiriendo excedente de los usuarios a los navieros (Jansson, 1984).

La evolución reciente de la industria presenta una reducción sostenida de la flota perteneciente a los países desarrollados. La participación sobre el total mundial de la flota de la CE giraba en torno al 30 por ciento en 1980 y a finales de la década se situaba en un 15 por ciento, mientras que los países con registro abierto pasaban del 27 al 35 por ciento, y otros países en vías de desarrollo del 14 al 24 por ciento.

Esta pérdida de peso relativo de la flota comunitaria y del empleo en la CE se debe fundamentalmente a una pérdida progresiva de competitividad en comparación con los pabellones de conveniencia y los países en vías de desarrollo. La importancia de este hecho clave en el entendimiento de la industria de servicios de transporte marítimo es considerado en Yannopoulos (1988) donde se analizan las causas de este sistema dual de prestación de servicios marítimos con diferencias sensibles en costes y productividad. El mercado está dividido en dos sectores que operan con diferencias en costes y eficiencia. Un sector es la marina mercante tradicional y el otro los pabellones de conveniencia. La diferencia fundamental entre ambos radica en los costes y en la productividad de las tripulaciones, los costes de gestión y la carga impositiva a la que están sometidos.

Coste laboral.- El coste de contratar la tripulación en el registro tradicional es más alto que en el registro abierto, a pesar de que el ingreso neto del marinero puede ser superior en este último registro. La explicación de este hecho se encuentra en los costes no salariales, como la seguridad social y los impuestos, mucho más elevados en los registros tradicionales de los países desarrollados. Puede ocurrir que un naviero de registro abierto pague una remuneración bruta inferior a sus marineros y que estos acogiéndose a las deducciones de impuestos ligadas a condiciones de residencia, etc., y haciendo su propio plan de pensiones acaben con ingresos netos mensuales superiores a los de las tripulaciones de los registros tradicionales. La diferencia en costes laborales aparece por tanto ligada a los sistemas de seguridad social y al impositivo.

Costes de gestión.- El tiempo perdido y el gasto en abogados a causa de los procedimientos de registro, inspecciones y controles del buque, etc. son inferiores en los pabellones de conveniencia. Se ha señalado que este hecho puede estar unido a una utilización de buques de mayor edad en los registros abiertos, aunque la correlación existente entre tonelaje registrado en pabellones de conveniencia y edad media de la flota no es estadísticamente significativa.

Productividad.- Cuando el naviero decide cambiar de pabellón, no siempre es posible seguir empleando las tripulaciones del país de origen, ya que los inconvenientes asociados a los requisitos que imponen los registros abiertos, como es la residencia de los marineros, disuade a estos de acompañar al naviero en el cambio de pabellón. En este caso el naviero recurre a la contratación de mano de obra menos cualificada de otros países, lo que repercute en la productividad media que será más baja en los pabellones de conveniencia.

4.2. Estructura del transporte marítimo en España

En el caso de España, la reducción de la flota se ha producido a un ritmo superior que en los países de la OCDE. El cuadro 6 muestra el declive sostenido de la marina mercante española, cuyo tonelaje de registro bruto pasa de 7 millones a 3 millones a lo largo de la década. El coste medio actual en distintos tipos de buques (cuadro 5) evidencia que la situación actual no ha mejorado y que la flota española tiene escasas posibilidades de competir si no cambia radicalmente su estructura de costes.

En el año 1991 la marina mercante española estaba integrada por 372 buques dando empleo a 13.000 trabajadores a bordo y en tierra (sólo personal de operación de flota), algo más de la mitad de los que había en 1985. El número de empresas (139) refleja, teniendo en cuenta el número de buques y el empleo, la pequeña dimensión de las explotaciones y su inadaptación para el mercado internacional en el que predominan grandes compañías que combinan grandes rutas con servicios *feeder*.

CUADRO 6

Evolución de la flota de pabellón español, (miles de TRB).

Año	Petrol (*)	Bulk + Obos	Carga gral.	Porta- cont.	Ro-Ro	Frigo- rífico	Gaseros	Pesaje	Otros	Total
1980	4.585	1.250	831	237	38	72	52	210	92	7.367
1981	4.483	1.225	741	145	70	77	58	170	119	7.118
1982	4.102	1.270	709	207	82	78	64	160	176	6.848
1983	3.753	1.283	671	224	86	82	64	142	179	6.484
1984	3.537	1.337	675	221	90	79	64	135	182	6.320
1985	2.540	1.403	640	167	94	85	69	128	178	5.204
1986	2.147	1.249	486	132	98	59	65	128	171	4.535
1987	1.844	1.127	405	128	85	53	67	124	162	3.995
1988	1.554	1.050	279	124	80	37	66	119	190	3.499
1989	1.479	864	207	110	75	34	58	113	199	3.139
1990	1.556	860	176	114	81	33	25	116	160	3.111

(*) Buques de tanque de crudo y productos del petróleo.
 Datos a 31 de Diciembre de cada año.

Fuente: ANAVE.

La evolución de la industria marítima española refleja como el fuerte proteccionismo que la caracteriza ha contribuido a su pérdida de competitividad y posterior declive. Fernández Balbín (1988) señala dos factores claves que explican el deterioro de la marina mercante española: su dependencia histórica con respecto a la construcción naval nacional y la evolución del Comercio de Estado, vinculado a buques registrados con pabellón español.

Las causas que han limitado el desarrollo de la marina mercante española a causa de su ligazón con la construcción naval son las siguientes (Fernández Balbín, 1988):

- imposibilidad de acceso al mercado internacional de buques, de nueva construcción y de segunda mano, de reparaciones y de otros inputs. La razón de esta restricción se encuentra en la protección a los astilleros españoles. Su repercusión trasciende el encarecimiento de un input básico al impedir el acceso de las empresas españolas a una gama más variada de opciones y haber quitado al armador español un instrumento de ajuste ante las oscilaciones del ciclo marítimo.

- Prohibición de contratación de tripulaciones extranjeras, restricción que se hace efectiva a partir de los años 70, ya que con anterioridad los salarios españoles eran los más bajos del mercado.

- normativa sobre el número de tripulantes que sitúa a los buques españoles con costes laborales medios superiores a los de la competencia.

- existencia de fletes oficiales máximos, que en la práctica han funcionado como mínimos, configurándose como una de las vías mas importantes de protección de los tráficos graneleros y de crudo, ya que los fletes oficiales siempre fueron superiores a los del mercado.

La doble influencia de las restricciones descritas y de la protección a través de la reserva de carga y fletes oficiales, han contribuido notablemente a la pérdida de competitividad de la flota española y al exceso de capacidad de la industria.

4.3. Política comunitaria y política española

Frente a la situación crítica de la flota europea, la Comunidad ha optado recientemente por una política basada en la libertad de mercado. En España, el alcance y los ritmos de la desregulación en el transporte marítimo, vienen establecidos por la política comunitaria, que tiene como objetivos hacer frente a la pérdida de peso de la flota europea en favor de países con pabellón de conveniencia y otros en vías de desarrollo, a través de dos tipos de actuaciones: reforzamiento de la posición negociadora de la Comunidad en el ámbito internacional y desregulación de la industria en el sentido de eliminar las barreras a la entrada liberalizando gradualmente los mercados. Posteriormente, dada la desventaja en costes de la marina mercante comunitaria con respecto a los que enarbolan banderas de pabellones de conveniencia y de otros países en vías de desarrollo, la Comisión ha venido anunciando la implantación de un conjunto de medidas positivas (Van Miert, 1989) dirigidas básicamente a reducir las cargas sociales de los navieros para recuperar competitividad, aunque en la práctica estas medidas nunca han llegado a materializarse.

La política comunitaria para el transporte marítimo se encuentra recogida en los cuatro reglamentos de la CEE de 22 de diciembre de 1986, junto con otras medidas que se han ido adoptando desde 1977 y las últimas medidas acordadas en junio de 1992 por el Consejo. Con esta reglamentación la Comunidad pretende asegurar que no se produzcan restricciones a la competencia, desincentivar la competencia desleal y reforzar la posición de la Comunidad frente al resto del mundo transfiriéndole poder desde los Estados miembros. Para completar la actuación comunitaria en materia marítima, se considera necesario introducir un conjunto de medidas fiscales, sociales y técnicas, y crear un registro comunitario (véase Erdmenger and Stasinopoulos, 1988).

El contenido de los cuatro Reglamentos es el siguiente (Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 1986):

- Reglamento del Consejo (CEE) 4055/86 relativo a la aplicación del principio de libre prestación de servicios al transporte marítimo entre Estados miembros y entre Estados miembros y terceros países. De acuerdo con este Reglamento, cualquier empresa naviera de un país miembro (o de un país tercero siempre que esté controlada por ciudadanos de un país miembro) puede transportar pasajeros o mercancías entre puertos de Estados miembros o de un Estado miembro y un país tercero. Aunque se defienden las conferencias marítimas en las líneas regulares, se indica que los transportistas que no forman parte de una conferencia no deben ser excluidos de los tráficos conferenciados siempre que respeten el principio de libre competencia. Se establece el siguiente calendario para la eliminación de las reservas de carga y la liberalización del tráfico marítimo:

- 31 de diciembre de 1989: el transporte entre Estados miembros realizado por buques que naveguen bajo bandera de otro Estado miembro.

- 31 de diciembre de 1991: el transporte entre Estados miembros y países terceros realizado por buques que naveguen bajo bandera de un Estado miembro.

- 1 de enero de 1993: el transporte entre Estados miembros y entre Estados miembros y países terceros realizado por otros buques.

Los acuerdos bilaterales de reparto de carga entre Estados miembros y países terceros quedan limitados a los casos en que los navieros no tengan otra vía de realizar los tráficos. El Reglamento también establece el procedimiento a seguir cuando no existen limitaciones para transportar a y desde un país tercero.

- Reglamento del Consejo (CEE) 4056/86 por el que se determinan las modalidades de aplicación de los artículos 85 y 86 (reglas de competencia) del Tratado a los transportes marítimos, y que se aplica a los transportes marítimos internacionales regulares. En este Reglamento se regula el marco en que han de operar las conferencias marítimas, con el fin de evitar que de su situación de oligopolio se deriven perjuicios para los usuarios. Así, se permiten acuerdos entre compañías para determinar la capacidad ofrecida y los precios aplicables a distintas rutas y servicios; las conferencias están pues exentas por este Reglamento de las prohibiciones que establecen las Leyes de la Competencia de la CEE, pudiendo, por consiguiente, además de acordar los precios que van a aplicarse, decidir las frecuencias de navegación y distribuir rutas y cargas entre los miembros conferenciados. El Reglamento regula los procedimientos de control de los acuerdos, la capacidad de investigación de la Comisión y las sanciones económicas por conductas y prácticas anticompetitivas.

- Reglamento del Consejo (CEE) 4057/86 relativo a las prácticas de aplicar tarifas desleales en los transportes marítimos, en el que se regula el procedimiento para defender a la flota comunitaria de la competencia desleal de terceros países en las líneas internacionales. Este Reglamento permite a la CEE aplicar aranceles para defender a los navieros comunitarios en los casos en que países terceros utilicen competencia desleal vía precios.

- Reglamento del Consejo (CEE) 4058/86 sobre acción coordinada, con objeto de salvaguardar el libre acceso al tráfico transoceánico, en el que se regulan los procedimientos para defender a la flota comunitaria de las posibles restricciones que terceros países puedan imponer en los tráficos de cargas a

granel. La acción coordinada de la Comunidad puede consistir en la presentación de una protesta diplomática al país correspondiente o medidas dirigidas contra el naviero implicado. Estas mismas acciones pueden emplearse a petición de otro país de la OCDE con el que existan acuerdos de reciprocidad.

Lamentablemente, las últimas medidas acordadas por el Consejo de Ministros Comunitario en Junio de 1992 han supuesto un freno a la política liberalizadora de la Comisión, al introducir derogaciones temporales a la introducción de competencia en tráficos de cabotaje de gran importancia como son los que se realizan con Canarias, Baleares, Ceuta y Melilla, que quedan reservados hasta 1999. Solamente aquellos tráficos internacionales ya liberalizados podrán suponer una amenaza a las compañías españolas establecidas (por ejemplo, empresas operando en la línea Lisboa-Canarias podrían competir con el oligopolio que existe entre Canarias-Península).

La política del gobierno español para hacer frente a la situación crítica de la marina mercante se concretó en 1986 con el denominado Plan de Flota, año en el que la Comunidad inicia su política liberalizadora en materia marítima. Con el Plan de Flota se concedieron ayudas a las empresas por 27000 millones para el período 1986-90, se mantuvo el proteccionismo que supone la reserva de bandera y se mantuvieron fletes oficiales para el transporte de crudos; sin embargo, no se eliminaron las restricciones descritas más arriba que configuraban una estructura de costes no competitiva para la marina mercante española, haciéndola vulnerable a la competencia de flotas más eficientes cuando se materializase la desregulación del transporte marítimo. Este hecho y el dejar de lado la problemática financiera, hizo que el Plan de Flota fuese inoperante desde el punto de vista de la reconversión naval (Fernández Balbín, 1988).

En el verano de 1987, la Comisión Delegada de Asuntos Económicos encargó la revisión y modificación del Plan de Flota, con la propuesta de acometer una reestructuración de la marina mercante en un contexto de progresiva liberalización en Europa. En 1988 se creó la Sociedad Estatal de Planes de Viabilidad de la Marina Mercante, con la finalidad de dirigir el proceso de

reconversión naval ligando las ayudas estatales a la recuperación de una estructura empresarial competitiva.

Los planes de viabilidad recibidos por la Sociedad representaban en mayo de 1989 un 64 por ciento de la flota total y un 84 por ciento de las toneladas de registro bruto. Un 47 por ciento del tonelaje correspondiente a las 81 empresas que se presentaron pertenecen al sector público. Las medidas de actuación solicitadas por las empresas en sus planes de viabilidad responden a la imperiosa necesidad de recuperar competitividad en el mercado internacional. Junto a la petición de ayuda financiera, la intervención estatal solicitada consiste en lo siguiente:

(i) reducción/adaptación de los cuadros mínimos de tripulantes por buque.

(ii) reducción del 75 por ciento de la cuota empresarial de la Seguridad Social.

(iii) reducción del 15 por ciento de la cuota del IRPF de los trabajadores del mar, asimilándolos a los trabajadores en el extranjero.

(iv) medidas liberalizadoras: libertad de importación/exportación de buques, contratación y reparación en astilleros de cualquier país, libertad de contratación de seguros, de amortización, etc.

Las acciones propuestas por la Sociedad Estatal de Planes de Viabilidad de la Marina Mercante para facilitar la reconversión sectorial procuran facilitar el ajuste financiero y el laboral, sugiriendo fusiones y asociaciones que permitan mejorar la gestión y la posición de la industria marítima española en los mercados internacionales (véase Fernández Antonio, 1992)

En la actualidad la Secretaría General de Servicios de Transporte apoya la introducción de mayor libertad que podría traducirse en una actitud más favorable a la concesión de nuevas licencias para la explotación de líneas

regulares, cambiando la actitud de la Dirección General de Marina Mercante que tendría que facilitar la entrada de nuevos oferentes si éstos reúnen las condiciones mínimas de viabilidad exigibles.

En el caso de las islas, la Administración tratará de evitar que las peticiones se centren en los tráficos más rentables, concediendo licencias a los peticionarios que incluyeran tráficos con las islas más periféricas y de tráficos menos rentables.

4.4. Conclusiones

La lentitud de la Administración española para acometer la reconversión naval está contribuyendo decisivamente a que su adaptación a las condiciones del mercado mundial sea cada vez más difícil y socialmente más costosa. Para adaptarse al proceso de liberalización se requiere una legislación especial (impuestos, seguridad social) que permita a la marina mercante española recuperar competitividad, a través de potenciar el segundo registro español como ya han hecho otros países europeos independientemente sin esperar que la Comunidad proponga las medidas positivas y cree el registro europeo (véase en el cuadro 5 el nivel de costes de Dinamarca y Noruega en relación con sus segundos registros).

Si se considera el contexto internacional de creciente competencia y la situación en costes de la marina mercante española las perspectivas para el nivel de empleo no son esperanzadoras. Mas aún, las medidas necesarias a aplicar pueden a corto plazo reducir el empleo existente al permitir la contratación de tripulantes extranjeros en los barcos que se abanderan en el segundo registro español. De todos modos, la internacionalización de la industria marítima, la presión que ejercen los bajos costes de los buques de pabellones de conveniencia y de países en vías de desarrollo, hacen imposible pensar en el mantenimiento de las condiciones actuales en España, con lo que no parece haber otra salida que flexibilizar, liberalizar y entrar en las redes de las grandes compañías marítimas europeas.

5. TRANSPORTE TERRESTRE DE VIAJEROS Y MERCANCÍAS

5.1. Características y evolución reciente de la industria

El transporte de viajeros y mercancías por carretera comparten una característica común: la inexistencia de economías de escala. Este hecho ha contribuido a que esta modalidad de transporte se haya desarrollado dentro del sector privado de la economía con explotaciones de tamaños muy diferentes que han ayudado a la flexibilidad característica de este tipo de servicios y a su expansión en segmentos de mercado diferenciados. El ferrocarril, por el contrario, se ha desenvuelto en una estructura de mercado monopolística con una estrecha regulación con barreras de entrada y salida que han impedido tanto el desarrollo de la competencia como la desinversión cuando los tráficos no justificaban la continuidad de los servicios. Su dinámica interna ha generado procesos de producción ineficientes y un crecimiento desmedido de los déficits de explotación.

La evolución reciente de estas modalidades de transporte que presentan un alto grado de sustituibilidad³ entre sí ha quedado recogida en la sección 2 y el cuadro 2 donde puede verse cómo el ferrocarril ha ido quedando relegado a un papel marginal en el reparto de tráficos.

Las tendencias recientes en el transporte de viajeros pueden resumirse, en general, en un aumento de las rentas que ha permitido un aumento de los índices de motorización y una separación entre los lugares de trabajo y de residencia; también ha permitido introducir mayor distancia entre el lugar de residencia y las actividades en general, ya sean por motivos de trabajo, actividades culturales, etc. Estos cambios han tenido lugar en perjuicio, en primer lugar, del transporte público y, en segundo lugar, del medio ambiente, ya que el aumento importante del número de coches tiene los impactos medioambientales conocidos de polución, ruido y congestión, considerables en muchas ciudades.

³ También de complementariedad en el llamado transporte combinado.

En los servicios de taxi no es previsible que se produzcan modificaciones importantes. En el transporte público urbano e interurbano de viajeros, la situación es muy distinta. Los cambios que se están produciendo en Europa apuntan hacia una modificación gradual de las condiciones de explotación de esta actividad económica con repercusiones notables en la estructura interna de la actividad. Aunque con un grado variable de integración y control, los regímenes de regulación existentes en Europa comparten un conjunto de características comunes:

(i) las empresas que ofrecen los servicios de transporte público son monopolios protegidos por barreras legales a la entrada ofrecen los servicios de transporte público.

(ii) organismos públicos de ámbito local, provincial o regional controlan la extensión y configuración de la red, el nivel de servicio y la estructura tarifaria.

(iii) la propiedad pública y privada de las empresas se da en diferentes ciudades dentro de un mismo país; asimismo, el tamaño de las empresas varía en un amplio rango que se configura en función de la población de las ciudades.

(iv) aunque algunos operadores cubren costes, la financiación pública de los déficits es una práctica habitual.

Durante los últimos sesenta años la industria de servicios de transporte público de viajeros en la mayoría de los países europeos y en Norteamérica ha estado sujeta a una fuerte regulación que ha tendido a mantener una red de servicios de transporte comprensiva, pero a cambio de un incremento ininterrumpido de los niveles de subvención. Una creciente preocupación sobre el nivel de eficiencia, productividad y la utilización o el rendimiento del dinero público ha conducido a las distintas Administraciones a reconsiderar la estructura y organización de esta industria.

El sistema antiguo de regulación tenía fallos intrínsecos, en el sentido de que reflejaba objetivos financieros no realistas y había una ausencia de

objetivos comerciales y estratégicos claramente definidos. La intervención ha sido desorganizada y ha llevado a la situación presente de déficit insostenible. En este marco de preocupación por la situación presente aparece la experiencia británica en la que se introduce en toda la década de los ochenta una orientación mucho más comercial en lugar de la tradición de regulación dentro del sector. La idea básica es reducir el volumen total de gasto público introduciendo competencia y reduciendo el papel del sector público aumentando el tamaño del sector privado.

En Europa, el transporte por carretera ha estado tradicionalmente sujeto a un conjunto de restricciones e intervenciones públicas que afectaban tanto al número de empresas establecidas, que tenían que disponer de licencias para los vehículos de su flota, como a las tarifas; junto a otro tipo de regulaciones que afectan a las características técnicas del vehículo, seguridad, etc.

La carretera supone un 66% del total de mercancías transportadas en Europa en el año 1990, frente a un 50% en el año 1970; la carretera es por consiguiente el modo de transporte dominante con un 18% de media en el ferrocarril y un 10% en el transporte por canal.

La Comisión Europea, dentro de la política de completar el mercado único ha optado por retener sólo aquellos aspectos de la regulación que afectan a la seguridad del vehículo, a estándares técnicos, a las condiciones de acceso a la profesión de transportista, es decir a aspectos exclusivamente cualitativos de acceso al mercado, dejando al libre juego de la oferta y la demanda el número óptimo de empresas, así como la capacidad y el número de vehículos circulando por las carreteras europeas. Aunque se continúa con la idea de alcanzar un mercado único de servicios de transporte de mercancías, el Consejo de Ministros de Transportes de la C.E. en su reunión de Junio de 1992 ha dejado para más adelante la discusión del cabotaje. Alemania, Francia e Italia siguen apoyando la filosofía de armonizar antes de liberalizar.

En Europa siempre han coexistido dos filosofías en cuanto a cómo debería regularse el transporte: una filosofía más intervencionista, generalmente respaldada por Italia, Francia, Alemania e incluso España, y una más liberal, de

corriente anglosajona, defendida por Inglaterra y Holanda, que veían que no había razones para regular el transporte de mercancías más allá de los elementos de tipo técnico y de seguridad que hemos mencionado. La filosofía de los países intervencionistas se basaba en que había que regular el transporte de mercancías, fundamentalmente para proteger al ferrocarril y también, según se ha argumentado a veces, para evitar la competencia destructiva dentro del sector del transporte de mercancías.

Como Gwilliam (1992) observa, la Comisión Europea ha optado por una liberalización a fondo del transporte de mercancías por carretera. No existe desde luego una fiscalidad común (hay impuestos, como por ejemplo el que grava el combustible y el de circulación de vehículos), que varían entre los diferentes países europeos, y también varían las condiciones laborales país por país. Esto naturalmente puede perjudicar notablemente a algunos países que estén en peores condiciones, en cuanto a impuestos más altos o condiciones laborales más favorables, pero la filosofía de la Comisión parece apuntar a que los perjuicios ocasionados por estas diferencias de fiscalidad en condiciones de costes diferentes son muy pequeños en comparación a las ganancias de eficiencia esperadas como consecuencia de una política liberalizadora.

En una industria como la ferroviaria en la que las decisiones sobre la dimensión de la red de líneas, volumen de inversión en equipo, personal empleado, fijación de precios y nivel de servicio, las toma directa o indirectamente el regulador, la probabilidad de instalarse en soluciones subóptimas es muy elevada, especialmente si se considera que las grandes empresas ferroviarias tienen una capacidad no desdeñable de presión ante la Administración.

La competencia del transporte de mercancías por carretera ha sido muy dura para el ferrocarril y es el tema de un debate inacabado sobre los costes de cada modo de transporte y la distribución intermodal óptima. Hay que recurrir, sin embargo, a otra característica menos difundida como causante del declive del ferrocarril: la existencia de barreras de salida (Levine, 1987), creadas por una regulación de los ferrocarriles que hacía prácticamente imposible la reducción de

servicios y el cierre de líneas, facilitando la aparición de exceso de capacidad, al impedir que el tamaño de la red se ajustase a los cambios que se producían en el mercado, con una demanda afectada por los cambios tecnológicos, la aparición de nuevas alternativas de transporte competitivas, los cambios de localización de las empresas, etc., ocasionando que enormes sumas de capital se asignaran, ineficientemente en muchos casos, al ferrocarril.

Las barreras de salida y las subvenciones cruzadas en favor de las líneas de débil tráfico han tenido consecuencias negativas, de naturaleza estática y dinámica, en la asignación intermodal: por un lado, manteniendo tráficos que otros modos de transporte podían transportar más eficientemente; por otro lado, hipotecando la innovación tecnológica y la expansión en líneas y actividades en las que el ferrocarril tiene ventajas competitivas.

5.2. Estructura del transporte de viajeros y mercancías en España

Viajeros (carretera)

El transporte terrestre de viajeros no ferroviario está integrado por un conjunto de servicios diferentes que pueden agruparse en las modalidades denominadas regular y discrecional. La primera incluye los servicios de autobús urbanos e interurbanos sujetos a itinerario, horario y calendario predeterminados y la segunda a taxis y autobuses que realizan servicios ocasionales (excursiones y transfers) y no tan ocasionales, como transporte de turistas entre aeropuertos y zonas turísticas, transporte de trabajadores y, sobre todo, transporte escolar.

CUADRO 7

Distribución del número de empresas y vehículos dedicados al servicio discrecional de viajeros en taxi y autobús. 1992.

Nºvehículos/ empresa	Taxis			Autobuses		
	Empresas	Vehículos	Plazas	Empresas	Vehículos	Plazas
1	60.525	60.525	306.127	3.613	3.613	164.775
2-5	2.975	6.216	31.876	2.749	7.796	390.625
6-10	20	148	785	473	3.574	183.177
11-40	12	180	1.045	245	4.111	211.364
41-80	2	122	612	15	842	42.792
81-100	-	-	-	2	181	8.485
Total	63.534	67.191	340.445	7.097	20.117	1.001.218

Fuente: Ministerio de Obras Públicas y Transportes

Para servicio urbano hay en España un parque de 7.000 vehículos y un empleo de 22.436 trabajadores. En el servicio regular interurbano, la cifra de vehículos es de 7.552 y 20.117 en discrecional; el número de taxis asciende a 67.191. A este parque de vehículos habría que añadir los 107.776 turismos destinados a alquiler sin conductor, que forman parte de la oferta global del transporte público terrestre. El cuadro 7 muestra la distribución de las empresas que tienen licencias de taxis en España. Puede observarse cómo de los 67.191 vehículos el 90% son empresarios autónomos que conducen su propio vehículo. Exceptuando el caso de algunos propietarios medianos, se trata de un sector de propietarios individuales que mantienen la estructura de propiedad comentada a pesar de integrarse en asociaciones a efectos de comercialización (radio taxis). La oferta de taxis en España y Europa está fuertemente regulada a través de un sistema de licencias, de la aprobación administrativa de las tarifas y en muchos casos del sistema de organización de la actividad (días de descanso obligatorios). En un futuro próximo no cabe esperar modificaciones notables en cuanto al régimen básico de prestación de estos servicios.

El transporte discrecional de viajeros en autobús es una modalidad que a pesar de las limitaciones a la entrada se ha caracterizado por una fuerte rivalidad entre las empresas, lo que posiblemente explica el grado de calidad de sus servicios, y las condiciones más competitivas en las que se desenvuelve la contratación y remuneración de los empleados en comparación con el transporte regular. La estructura empresarial está recogida en el cuadro 7, donde se refleja

la estructura de la flota de ámbito nacional, comarcal y local. Las empresas con cinco vehículos o menos absorben un 57% de las autorizaciones en el ámbito nacional (que ascienden a 10.964 vehículos), el 85% en el comarcal (con un total de 1.372 vehículos) y el 51% en el local con un total de vehículos de 7.781.

Los tipos de servicios que se cubren con esta oferta de vehículos de transporte discrecional son, básicamente, los transportes de tipo turístico, tanto si son nacionales como internacionales, los servicios de transporte de trabajadores, los servicios escolares y los refuerzos de líneas regulares.

De acuerdo con una encuesta reciente realizada por la Dirección General de Transportes Terrestres, la importancia de los tipos de servicio varía con relación al ámbito de la autorización. Los servicios que tienen mayor peso dentro del transporte discrecional son los de tipo turístico cuando la autorización es de ámbito nacional; así, por ejemplo, más del 60% de los servicios que realizan los vehículos con autorizaciones nacionales son de tipo turístico nacional o internacional, seguidos del transporte escolar y finalmente de los refuerzos de líneas regulares. En el ámbito comarcal también ocurre lo mismo, los servicios turísticos y servicios escolares son ya más del 70% de la actividad; y en el ámbito local ocurre igual, un 75% del servicio son de actividades turísticas o escolares. Es decir, el peso fundamental de la actividad discrecional se concentra en las actividades de tipo turístico, en actividades escolares, seguidas posteriormente del transporte de trabajadores, que tiene más peso en las autorizaciones de tipo local. Los refuerzos a líneas regulares son una actividad de menor importancia dentro del conjunto de la actividad discrecional.

En el pasado reciente, los argumentos en favor del transporte público como medio eficiente de canalizar la movilidad de la población en áreas congestionadas no impidieron que se extendiese la preocupación por la creciente absorción de recursos públicos por un modo de transporte que, paradójicamente empezaba a ser utilizado con menor intensidad. Un conjunto de hechos, entre los que cabe destacar el crecimiento de la renta y del índice de motorización, provocaron el declive en la demanda de transporte público, que ahora había que atender a un coste medio más elevado: la reducción de la velocidad de circulación

asociada a la congestión que produce el aumento del tráfico privado eleva los tiempos de desplazamiento y por tanto los salarios, el fuel y los vehículos inmovilizados para atender los mismos trayectos, ahora con índices de ocupación más bajos.

Las dificultades financieras de las empresas públicas de transporte ha sido un hecho generalizado en las principales ciudades y áreas metropolitanas españolas: crecimiento de los costes con reducción del número de pasajeros transportados y aumento de los déficits de explotación. El aumento de las subvenciones no solamente ha producido efectos deseables, como hacer posible el mantenimiento del esquema de servicios anterior (red de líneas y frecuencias) sino que también se ha filtrado hacia mayores costes y menor productividad. La naturaleza monopolística de las empresas de transporte colectivo urbano, descrita anteriormente, y la cobertura pública de sus déficits ha permitido hacer frente a la nueva situación aumentando el grado de ineficiencia. En España, la remuneración media de los trabajadores de la modalidad discrecional ha sido tradicionalmente inferior a la del transporte regular sin que la diferencia de tareas, esfuerzo y responsabilidad parezca explicar las diferencias salariales.

La utilización de tarifas únicas para toda el área urbana ha provocado que la subvención cruzada se generalice como mecanismo de financiación interna. Al existir diferencias en los costes de explotación por línea, por hora del día (horas puntas) y día de la semana (sábados y domingos) la aplicación de una tarifa única ha originado que en determinados servicios los ingresos superen los costes de explotación, excedente que permite financiar otros servicios con pérdidas. Por otra parte, la escasez de fondos públicos y el endurecimiento consiguiente de las restricciones presupuestarias ha conducido a elevaciones de precios y reducción de servicios, lo que se ha traducido en nuevas reducciones en la demanda.

Según datos de la Asociación Nacional de Transporte Urbano hay en España 189 empresas de transporte público urbano de superficie, 157 de las cuales son privadas y sólo 32 son municipales. La población servida por este conjunto de empresas asciende a 22 millones de habitantes con una distribución

por tipo de propiedad y tamaño de ciudad que pone de manifiesto dos hechos fundamentales: en primer lugar, en las ciudades más grandes el transporte público es cubierto por empresas de gestión municipal y, en segundo lugar, para un tamaño de población de rango intermedio operan tanto las empresas privadas como las municipales, hecho que facilita la comparación entre ambos tipos de propiedad, como veremos posteriormente.

El parque de vehículos de estas empresas asciende a 7.015 autobuses de los que 4.611 pertenecen a empresas municipales y 2.404 a empresas privadas. Se observa que existe un rango intermedio de poblaciones entre 100.000 y 500.000 habitantes con una oferta privada y pública, mientras que las ciudades pequeñas concentran oferta privada y las muy grandes oferta municipal. La velocidad comercial no es muy diferente entre empresas municipales y privadas.

Con este parque de vehículos se atienden 1.511 líneas urbanas en toda España, recorriéndose 383 millones de Kilómetros, para lo que se emplean 16.718 conductores y un total de 22.436 empleados al incluir mantenimiento, administración y otras actividades necesarias para la explotación de los servicios de transporte público.

La información recogida en el cuadro 8 evidencia la existencia de diferencias entre empresas privadas y municipales que pueden ser determinantes en los cambios que las empresas experimenten a medio plazo. Una lectura del cuadro muestra cómo las empresas municipales tienen un mayor volumen de empleo por vehículo en todos los rangos de población; son empresas que requieren más factor trabajo por unidad de capital para realizar un servicio similar. El índice viajeros/conductor es más elevado en el caso de las empresas privadas, reflejando de nuevo la búsqueda de una mayor productividad del trabajo frente a la columna anterior que demostraba quizás un exceso de mano de obra en el caso de las empresas municipales.

CUADRO 8

Índices de productividad en las empresas de transporte público urbano (Año 1990)

tamaño población	empleados por autobús		viajeros por conductor (en miles)		kms recorridos por autobús (en miles)		kms recorridos por conductor (en miles)	
	Empr. Priv.	Empr. Munic.	Empr. Priv.	Empr. Munic.	Empr. Priv.	Empr. Munic.	Empr. Priv.	Empr. Munic.
Menos de 25.000	1,5	-	71,7	-	31,1	-	24,8	-
25.000 - 50.000	2,4	4,3	94,3	39,3	53,9	40,0	27,5	14,3
50.000 - 100.000	2,6	3,3	93,7	77,5	51,7	34,3	23,8	15,0
100.000 - 250.000	2,7	3,1	99,8	80,8	50,4	39,9	22,6	16,6
250.000 - 500.000	2,8	3,7	100,4	84,1	49,8	54,8	22,4	22,2
500.000 - 1.000.000	3,1	3,6	156,3	98,7	59,2	37,3	25,5	16,1
1.000.000- 2.000.000	-	3,3	-	97	-	43,5	-	17,2
Más de 2.000.000	-	3,5	-	96,3	-	48,4	-	18,5

Fuente: Asociación Nacional de Transportes Colectivos de Superficie.

Si observamos el número de kilómetros recorridos por autobús también vemos algunas diferencias importantes en favor de las empresas privadas, aunque en algunos casos como en el rango de empresas comprendidas entre 250.000 y 500.000 habitantes, las empresas municipales tienen un índice de productividad mayor. Finalmente, en kilómetros recorridos por conductor nos encontramos claramente de nuevo con una mayor productividad de las empresas privadas excepto en el rango 250.000-500.000 habitantes. Puede, por tanto afirmarse que, en términos generales, las empresas municipales son más ineficientes que las empresas privadas al tener exceso de mano de obra; por consiguiente, es posible que las tendencias futuras de reestructuración afecten a estas empresas más seriamente que a las empresas privadas.

Hay que mencionar la importancia de contar con condiciones homogéneas de operación en las distintas ciudades incluidas en el estudio, esto lo ponen de manifiesto los datos de velocidad comercial o los rangos de las empresas por tamaño de población que vimos con anterioridad. Hemos visto que las empresas municipales operan generalmente en corredores de tráfico más densos, lo que permite mayores índices de ocupación. La velocidad de circulación no presenta variaciones importantes, incluso favorece a las empresas municipales como muestran las cifras. Por consiguiente, las diferencias que aparecen entre

empresas públicas y privadas permiten deducir que existen ahorros potenciales en las explotaciones de propiedad municipal; y si tenemos en cuenta que las empresas privadas también operan en régimen de monopolio, podemos suponer que la introducción de mayor competencia en esta industria reduciría los costes medios de producción más allá de las diferencias que se observan entre empresas públicas y privadas.

La repercusión de las mejoras en productividad y la reducción en costes salariales sobre precios y niveles de servicio actuales serían notables si consideramos que, en España, el coste de personal de las empresas de transporte público regular, oscila en torno al 40% en interurbano y el 65% en urbano de los costes totales.

El análisis realizado anteriormente es aplicable en gran medida al transporte público regular interurbano, que casi en su totalidad está gestionado por empresas privadas. Se trata de empresas que a mediados de los ochenta y de acuerdo con un estudio de la Dirección General de Transportes Terrestres, tenían una media de 68 trabajadores y 33 vehículos. A pesar de que el tipo de propiedad es privada, se trata de empresas que están sujetas a regímenes de concesión en torno a los 20 años (en la práctica son concesiones ilimitadas); por tanto, son empresas que en su funcionamiento, en su estructura organizativa interna y en su cultura de empresa, tienen un parecido muy acusado con las empresas públicas urbanas. Cabe por tanto esperar que una reducción en los plazos de concesión y un aumento de la competencia por las vías descritas para el transporte urbano, produzcan también una reducción en los precios y una mejora del servicio en el sentido de una mejor adecuación de la oferta a las demandas de los usuarios.

Mercancías:

Dentro de la Comunidad Europea el transporte por carretera es el modo dominante, acentuándose en el caso de España que, junto con Grecia, Irlanda e Italia tienen el porcentaje más alto de toda la Comunidad. España, con sólo un 7% del tráfico de mercancías transportadas por ferrocarril, canaliza un 91% del

tráfico de mercancías en camiones, superando con creces la media comunitaria en transporte por carretera. Mira (1987) explica cómo se ha llegado a esta situación en la que la carrera tiene un peso desmedido en relación a la media comunitaria dentro del transporte de mercancías.

A partir de los años 40, con la Ley de Coordinación del Transporte por Carretera y la de Ordenación del Transporte por Carretera del año 1947, se define al ferrocarril como la columna vertebral del sistema de transportes terrestres en España y a la carretera se le da un carácter complementario de manera que, incluso en tráficos coincidentes, la carretera debía pagar un canon al ferrocarril. La filosofía básica era que el ferrocarril debía ser protegido y que la carretera tendría una actividad complementaria y nunca competidora frente al ferrocarril. La protección al ferrocarril fue absolutamente ineficaz y el transporte de mercancías se desarrolló de una forma espectacular hasta el año 1971. Hasta este año, fecha en que empezaron a contingentarse las licencias para poder tener vehículos de transporte público de mercancías por carretera, los servicios de tipo discrecional se desarrollaron rápidamente y sin ningún tipo de restricción. Aunque los transportistas debían pagar este canon de coincidencia para el ferrocarril, su poca importancia cuantitativa no restringió el desarrollo de la carretera, que fijaba libremente los precios y permitió una expansión sin precedentes dentro de la actividad del transporte de mercancías en España. La carretera se convirtió en un fuerte competidor del ferrocarril y fue sustituyéndolo como modo principal de transporte de bienes en nuestra economía.

A partir del año 71, como señala Mira, con las dificultades económicas que atraviesa España, los transportistas, presionan con el apoyo del ferrocarril para que no se concedan nuevas licencias. Así se establece un sistema de contingentaciones en el transporte público de mercancías, y también un sistema de tarificación en horquilla que, para distancias superiores a los 170 Kilómetros, establecían los límites entre los que se podían variar las tarifas. Sólo los vehículos que tuviesen un peso inferior a 6 Toneladas quedaban exentos de la necesidad de disponer de una autorización para poder realizar su actividad como transportistas.

Además de lo anteriormente descrito, los contingentes, o número de nuevas autorizaciones que van a ser añadidas a las existentes, sólo se conceden a los transportistas ya establecidos. El acceso al mercado está muy limitado y solamente se podría realizar por una empresa nueva siempre que comprase a una empresa ya existente. De esta manera se reduce seriamente la entrada al mercado y sólo se deja mayor flexibilidad en lo que se conoce como transporte privado, es decir, transporte que no es por cuenta ajena sino por cuenta propia. Aunque hay que demostrar la necesidad por parte del peticionario, se trata de un sistema más flexible que, en cierto modo, permitió que la expansión de la demanda fuese atendida por esta modalidad de transporte.

Otra válvula de escape frente a la contingentación y el aumento de la actividad que se produjo durante este período, fue la sustitución de los vehículos medios por vehículos grandes en el sector contingentado. Esta puede ser una de las consecuencias negativas de la contingentación porque adecua la oferta a la demanda de una manera forzada, haciendo que los transportistas aumenten la capacidad media de sus vehículos para hacer frente a un mayor volumen de transporte; en otro caso quizás habrían preferido tener mayor número de vehículos con capacidad menor. En la medida en que la Ley permitía cambiar los vehículos ya existentes por otros de mayor capacidad sin permitir variar el número total de vehículos, el ajuste de la oferta a la demanda se produce de forma exclusiva a través del aumento de capacidad.

La estructura empresarial en el transporte de mercancías tanto público como privado queda recogida en el cuadro 9.

CUADRO 9

Transporte mercancías por cuenta propia y cuenta ajena

vehículos/ empresa	cuenta propia		cuenta ajena	
	nºempresas	nºvehículos	nºempresas	nºvehículos
1	332.185	332.162	144.894	114.894
2 -5	53.448	131.731	27.947	69.574
6-10	3.443	24.989	2.127	15.724
11-40	1.484	25.668	1.203	21.770
41-100	133	7.706	137	8.348
101-200	51	7.245	26	3.759
> 200	21	11.306	4	1.272
Total	390.805	540.807	176.338	265.341

Nota: el nº de vehículos incluye tractores.

Fuente: MOPT.

La primera característica que se desprende del cuadro 9 es el peso de las empresas pequeñas (de 1 a 5 vehículos). Estas empresas suponen el 98% del total dedicadas al transporte público de mercancías, porcentaje que no varía al considerar exclusivamente las empresas que tienen ámbito nacional (excluyendo las de ámbito local y comarcal), empresas que son las que tienen interés para el transporte internacional. Este porcentaje hay que matizarlo cuando se considera el número de vehículos de la flota de ámbito nacional; si bien el número de empresas menores de 6 vehículos es del 98%, este porcentaje baja al 82% cuando consideramos el número de vehículos.

Cuando distinguimos dentro de los vehículos cuáles son los de ámbito nacional (que pueden hacer transporte dentro del país), tendríamos un 65,6% de empresas pequeñas, un 17% de medianas (de 6 a 20 vehículos), y un 17,4% en empresas grandes (de más de 20 vehículos). Se trata, por consiguiente de una estructura del sector con predominio de la empresa pequeña, conviviendo con las empresas de tamaño medio y grande, lo que simplemente evidencia, desde el punto de vista de la estructura económica de una industria, la inexistencia de economías de escala en lo que se refiere a una reducción de costes asociada a un aumento del tamaño de la empresa.

Este tipo de estructura está ligada al crecimiento económico de España en los años sesenta y setenta, en el sentido de que esta estructura empresarial que se ha dicho que es atomizada y que supone una debilidad desde el punto de vista administrativo y de dirección de las empresas, ha supuesto también una oferta muy flexible y dinámica que ha permitido canalizar todos los flujos de mercancías en el período de crecimiento económico fuerte de nuestra economía. Esta estructura, sin embargo, presenta en sí misma una debilidad importante cuando consideramos los cambios que se están produciendo dentro del transporte de mercancías, en el que el servicio estricto de transporte pasa a ser un eslabón más en una cadena logística que comprende desde la producción hasta la venta, pasando por todos los aspectos del marketing, etiquetado e incluso conexión con centros de distribución, etc. Por consiguiente, esta estructura empresarial que en su momento pudo ser una estructura flexible y se hizo cargo de todo el flujo de bienes que exigía el desarrollo económico español, podría ser en este momento, dentro del contexto de internacionalización asociado al mercado único, un obstáculo para la adaptación del sector dentro de este mercado.

La estructura empresarial que hemos descrito de acuerdo con las cifras de la Dirección General de Transportes Terrestres por tamaño de las empresas, por número de vehículos y por toneladas, deben ser matizadas con los datos de los flujos reales de mercancías en España. Disponemos de la información recogida en la tercera encuesta nacional del transporte de mercancías por carretera, y el análisis de los resultados de esta encuesta aconseja que las cifras de oferta se contrasten con las de los flujos de tráfico por las razones siguientes:

Con autorizaciones de radio nacional se realizaron el 83% de las toneladas-kilómetro recorridas, es decir, las autorizaciones de radio local, si bien son numerosas, tienen una actividad prácticamente residual. En cuanto a la comparación del transporte por cuenta ajena y por cuenta propia (hay que recordar que el transporte por cuenta ajena era sensiblemente inferior al de cuenta propia, que alcanza el medio millón de vehículos), nos encontramos que al comparar los flujos de movimiento de mercancías, el transporte por cuenta ajena (el transporte público de mercancías) tiene una cuota del mercado del 70% de los tráficos e incluso con unas características de los recorridos muy distintas

también; por ejemplo, el recorrido medio de la cuenta propia es la mitad del recorrido de la cuenta ajena (cuenta propia 50 Km frente a 100 Km la cuenta ajena), y la carga media baja de 8,8 toneladas por vehículo en el caso de la cuenta ajena (del transporte público de mercancías) a 3,8 en la cuenta propia.

Puede concluirse que aunque el transporte privado por cuenta propia supone una oferta que alcanza el medio millón de vehículos (duplica los de transporte público), pierde importancia relativa al considerar los recorridos medios y la carga media transportada.

En un estudio realizado por la Dirección General de Transportes Terrestres (MOPT) en el año 1990 (Alcolea, 1992), se señalan los problemas más relevantes en el transporte de mercancías:

(i) Existencia de una gran heterogeneidad, como hemos tenido ocasión de ver en las cifras de la estructura del parque, con empresas de muy distinto tipo, tamaño, etc.

(ii) Aumento creciente de la competencia, sobre todo a partir de la entrada de España en la Comunidad Económica Europea, al disminuir las diferencias de costes entre los transportistas españoles y extranjeros.

Se ha pasado además, de un país que era netamente exportador a un país importador. Esto ha afectado profundamente a la balanza de los tráficos internacionales de manera que ahora los transportistas españoles han perdido peso en favor de los transportistas del resto de la Comunidad. Esto hace que caigan los precios del transporte en las relaciones de exportación por la presión de los precios de retorno de transportistas extranjeros, y que haya una menor participación de los transportistas españoles con el consiguiente aumento de la presión a la baja en los precios nacionales. Es decir, se produce un endurecimiento de las condiciones del mercado interno, como consecuencia de una pérdida de la cuota exterior en un mercado que sigue fundamentalmente sujeto a un ajuste distorsionado a causa de la contingentación.

La determinación de los precios está también afectada por el carácter cíclico de la demanda de transportes y, en muchos casos, por el escaso conocimiento que los transportistas tienen de su propia estructura de costes, conocimiento que es necesario para no acudir al mercado con precios por debajo de los costes reales de la empresa.

(iii) Propensión al incumplimiento de la legislación con el fin de reducir costes, como por ejemplo alargamiento de la jornada laboral por encima de los límites legales, llevar el vehículo más cargado de lo que permite la ley y otro tipo de incumplimientos que permiten reducir los costes.

(iv) Aumento hacia la atomización y desarticulación de la oferta. Los transportistas autónomos tienen mayor capacidad de soportar los momentos de crisis debido a sus menores costes fijos, mientras que las empresas mayores se ven más perjudicadas y su salida es el cierre o la reducción de su tamaño mediante la transferencia.

(v) Escasa profesionalidad de la oferta del sector, con empresarios y trabajadores que tienen muy escasa formación y preparación y cuya edad media es relativamente elevada.

(vi) Falta de transparencia en el mercado a causa de la posición dominante de los cargadores y los intermediarios respecto a los transportistas que genera situaciones de tensión.

El transporte de carga fraccionada, el almacenaje y la distribución y otras características de la intermediación han experimentado un auge importante dentro del transporte de mercancías, que está provocando asimismo un proceso de transformación creciente, en el sentido de que el mercado se está organizando a través de redes que hacen que el transportista en el sentido tradicional -el propietario de empresas pequeñas de camiones-, sea una pieza dentro del esquema logístico; por lo que es importante saber qué va a ocurrir con el control de esas redes.

Ferrocarril

La Red Nacional de Ferrocarriles Españoles (RENFE) es una entidad con personalidad de derecho público que desempeña su actividad en régimen de empresa mercantil con sometimiento al ordenamiento jurídico privado. RENFE es una sociedad estatal adscrita al Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones, quien, previa consulta con la empresa, marca las condiciones básicas de prestación de los servicios (LOTT, 1987). La participación de RENFE en el transporte ferroviario de viajeros y mercancías en España gira en torno al 95 por ciento. El 5 por ciento restante corresponde a los Ferrocarriles de Vía Estrecha (FEVE), los ferrocarriles de las Comunidades Autónomas y los pertenecientes a compañías privadas.

En el año 1991 RENFE explotaba sus servicios de transporte de viajeros y de mercancías en una red de 12.570 kilómetros de líneas con algo menos de cincuenta mil empleados. Se transportaron 316 millones de viajeros y 15.022 viajeros-Km, lo que nos permite obtener un trayecto medio por viajero (47,5 Kms) que indica una estructura de tráfico dominada por los servicios de acceso a las grandes ciudades. El cuadro 10 muestra esta estructura interna relativizando las cifras de viajeros con las de viajeros-Km y recogiendo la contribución a los ingresos de la compañía por cada tipo de tráfico.

Como puede apreciarse, los servicios de cercanías aportan el 88,4% del tráfico (expresado en viajeros) que supone un 23,6 por ciento de contribución a los ingresos totales de la empresa. Los servicios de largo recorrido presentan el caso opuesto con el 4,9 por ciento de los viajeros transportados que suponen el 66 por ciento de los ingresos totales. La explicación está en las tarifas proporcionales a la distancia: en largo recorrido el trayecto medio de los viajeros es de 509 Kilómetros mientras que en cercanías es de 66,5 Kilómetros.

CUADRO 10

Estructura de los tráficos de RENFE (1991)
(Cifras en millones)

	<u>largo recorrido</u>	<u>regionales</u>	<u>cercanías</u>	<u>total</u>
viajeros	15,7 (4,9)	21,1 (6,7)	279,5 (88,4)	316,3 (100)
viajeros-km	7.991 (53,2)	1.900 (12,6)	5.131 (34,2)	15.022 (100)
Ingresos (pesetas)	51.960 (66,0)	8.203 (10,4)	18.586 (23,6)	78.749 (100)

NOTA: Porcentajes entre paréntesis

FUENTE: RENFE

Si observamos la evolución de esta estructura de tráfico en los últimos 20 años puede apreciarse la pérdida de peso relativo del largo recorrido en beneficio de los viajeros de cercanías y dentro de los servicios de largo recorrido el aumento de los viajeros transportados en trenes de mayor calidad.

En cuanto al tráfico de mercancías nos encontramos con una pérdida progresiva de peso en la cuenta de ingresos de RENFE. A mediados de 1980 las mercancías contribuían a los ingresos de la compañía en la misma cuantía que los viajeros. En 1990 su aportación descendía al 75% de la realizada por el tráfico de viajeros. la evolución del tráfico de mercancías en los últimos 20 años evidencia el estancamiento de los tráficos totales desde 1975 a pesar del crecimiento de la economía española.

Los ingresos comerciales de RENFE permiten cubrir poco más que la nómina de su personal. El peso de los intereses es excesivo: el 36 por ciento de los ingresos en 1990. La cobertura de los gastos con ingresos de explotación era del 47,7 por ciento en este mismo año, lo que supone una mejora sustancial con respecto a años anteriores (véase Cuadro 11).

CUADRO 11

Indicadores de resultados de RENFE

Año	Red (Kms)	empleados (total)	viajeros-km (millones)	toneladas-km (millones)	Tráfico/ empleado (1)	Tráfico/ Subvención (2)	Ingresos (A) (Mill.)	Costes (B) (Mill.)	[(A)/(B)] x100
1980	13.542	70.850	13.527	10.887	345(100)	379(100)	77.794	142.225	54,7
1981	13.563	71.547	14.261	10.603	348(100,9)	356(93,9)	94.704	174.561	54,3
1982	13.593	74.025	14.703	10.504	341(98,8)	263(69,4)	109.891	234.886	46,8
1983	13.598	74.965	15.092	10.599	343(99,4)	170(44,9)	103.085	324.468	31,8
1984	13.592	70.172	15.574	11.645	388(112,5)	188(49,6)	116.215	347.280	33,5
1985	12.710	65.907	15.979	11.654	419(121,4)	234(61,7)	129.278	332.943	38,8
1986	12.721	64.165	15.646	11.299	420(121,7)	250(66,0)	133.809	335.647	39,9
1987	12.686	55.811	15.394	11.475	481(139,4)	272(71,8)	143.542	336.560	42,6
1988	12.550	51.757	15.716	11.716	530(153,6)	305(79,2)	148.603	334.520	44,4
1989	12.565	50.100	14.715	11.619	526(155,5)	305(79,2)	154.458	345.283	44,7
1990	12.560	49.648	15.476	11.207	537(155,7)	327(86,3)	174.996	366.900	47,7

(1) Miles de unidades de tráfico (pasajeros-kms + toneladas-kms) por empleado.

(2) Unidades de tráfico por 1.000 pesetas de subvención, al nivel de precios de 1980 (números índices entre paréntesis)

Fuente: Memorias de RENFE.

La historia reciente de RENFE es la crónica de su deterioro progresivo, caracterizado por la pérdida de tráficos en favor de otros modos de transporte. La participación de RENFE en el transporte de mercancías ha pasado del 21 por ciento en 1960 a menos del 7 por ciento en la actualidad. En viajeros, la participación ha descendido del 28 por ciento al 7 por ciento durante este mismo período. Mientras tanto, la demanda de transporte interior en España ha experimentado un crecimiento continuo. La redistribución modal que se ha producido en perjuicio de RENFE tiene como una de sus causas explicativas la tarificación del transporte por carretera por debajo de sus costes marginales sociales, al no internalizar el transporte en vehículos pesados los costes de infraestructura y las externalidades que produce (accidentes y congestión principalmente). Sin embargo, la contribución de esta causa al declive del ferrocarril, aunque no ha sido cuantificada, difícilmente puede ser considerada decisiva.

La pérdida de peso de los ferrocarriles ha sido un fenómeno generalizado por la aparición de tecnologías más flexibles y mejor adaptadas a las exigencias del mercado (Véase Comisión FF.CC., 1984; Cuadrado Roura, 1984; Mira, 1987). El carácter monopolístico de RENFE, protegida por el derecho de tanteo y la prohibición de establecer líneas coincidentes de transporte regular por

carretera; y en general, la normativa proteccionista que desde los años 40 ha regulado el transporte en España, no ha impedido que el importante crecimiento de los tráficos se dirigiera hacia otras modalidades de transporte más competitivas, y que la necesidad de replantear la política ferroviaria en España se hiciera inaplazable.

En el año 1984, el Ministerio de Economía y Hacienda, el Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones y RENFE suscribieron un contrato-programa para el período 1984-1986, en el que se establecían un conjunto de objetivos económico-financieros y de calidad del servicio, ligados a una política de ajuste que incluía la reducción de los efectivos de personal y contemplaba el cierre de líneas altamente deficitarias. El exceso de capacidad y la ineficiencia de los ferrocarriles españoles reciben un primer tratamiento, dándose los primeros pasos en el necesario proceso de ajuste: En 1985 se cierran 882 Kms de líneas. En cuatro años se reduce la plantilla de RENFE en 20000 trabajadores, produciéndose una importante recuperación de la productividad en la empresa. La contribución porcentual de los ingresos comerciales en la cobertura de los costes totales mejora en 10 puntos (véase Cuadro 10).

La evolución de RENFE en los años 80 pone de manifiesto que la política de ajuste emprendida en el año 1984 ha influido positivamente en la recuperación de la productividad media por trabajador, que experimenta un crecimiento del 57 por ciento tomando como base el año 1983. Estas mejoras en la productividad media pueden esconder variaciones importantes por categorías laborales, centros de producción, líneas, etc. El rendimiento obtenido de los recursos que RENFE absorbe -en pesetas constantes de 1980- ha experimentado una mejora notable a partir de 1984, si se considera que la demanda no ha evolucionado favorablemente. Durante el período 1980-83, se produjo una pérdida alarmante de rendimiento de la subvención (unidades de tráfico por 1.000 pts de subvención), con una recuperación significativa durante el período 1984-90.

Recientemente, las inversiones de RENFE en la línea Madrid-Sevilla han puesto de relieve la necesidad de acometer un análisis económico previo (véase

Alvarez y Herce, 1992) antes de comprometer dinero público en proyectos de dudosa rentabilidad social. Lo que sí parece cierto es que la alta velocidad ha contribuido a un empeoramiento notable de la deficitaria situación del ferrocarril español.

5.3. Política comunitaria y política española

En el transporte de viajeros y mercancías por carretera, especialmente en este último, se está aún lejos del mercado único propuesto por la Comisión para el 1 de Enero de 1993. En su reunión de Junio de 1992, el Consejo de Ministros ha dejado claro que sigue habiendo intereses nacionales encontrados y aunque el proyecto de un mercado único de servicios de transporte sigue vigente, los plazos para alcanzarlo vuelven a ampliarse.

Los acuerdos que afectan al transporte de superficie según el Director General de la Competencia son los siguientes (Ehlermann, 1992): En transporte de viajeros la desregulación (1 de Enero de 1993), sólo se aplicará a los servicios regulares fronterizos que afecta al transporte de estudiantes y trabajadores que se desplazan diariamente entre las fronteras de dos países. Otro tipo de servicios de transporte regular quedan fuera de la liberalización hasta más adelante, sin fijar por el momento fecha alguna.

En el servicio discrecional se desregulan (1 de enero de 1993) los circuitos a puerta cerrada; es decir, aquellos que no toman o dejan viajeros durante el viaje. El resto de los servicios discrecionales quedarán liberalizados el 1 de Enero de 1996.

La liberalización del transporte de mercancías por carretera en su modalidad de cabotaje (una compañía del país A transportando mercancías entre dos puntos del país B) queda paralizada sin fecha determinada especialmente por la oposición de Alemania, Francia e Italia que mantienen la postura de armonizar antes de liberalizar, especialmente referida al problema de la asignación de costes de infraestructura.

La política española en transporte terrestre es extremadamente intervencionista. El transporte público urbano e interurbano en España, como en la mayoría de los países desarrollados, está sujeto a una estrecha regulación; generalmente, una empresa pública (o privada en régimen de concesión) opera como un monopolio legal ofreciendo servicios de transporte en un conjunto de líneas, con frecuencias (número de viajes por hora y línea) determinadas por el regulador. Las tarifas se fijan también administrativamente y son, en general, insuficientes (en transporte urbano y de cercanías) para cubrir los costes de explotación del servicio.

En Europa, con la excepción del Reino Unido, donde la libertad de entrada al mercado le convierte en una experiencia única, los derechos de explotación en régimen de monopolio (contrato o concesión) oscilan entre los tres años y la duración indefinida. Es frecuente una duración de las concesiones superior a cinco años, siendo práctica común su renovación automática. Suiza tiene, por ejemplo, un período previo de prueba de tres años al que puede seguir diez años más de contrato. Dinamarca ha introducido contratos de cinco años.

Aunque el sistema de licitación se utiliza con generalidad en Europa, la extensión del derecho exclusivo de monopolio es demasiado largo en muchos casos (10 años en Noruega, de 8 a 20 en España) como para poder hablar de competencia en el proceso de adjudicación de servicios. La concesión prácticamente ilimitada parece haber sido un esquema común en el pasado reciente y en algunos países continúa siéndolo.

Otros países han introducido recientemente un mayor grado de competencia reduciendo los períodos de los contratos y concesiones. Por ejemplo, Suecia ha establecido mínimos de tres años mediante subasta o contratos. Existe evidencia empírica sobre reducciones de costes en torno al 20 por ciento cuando se introduce un sistema de licitación y subasta (véase Glaister y Beesley, 1989).

La nueva Ley de Ordenación del Transporte ha fijado una duración de las concesiones entre 8 y 20 años con lo que las posibilidades de competencia

por el mercado se reducen notablemente de una manera injustificada si tenemos presente el poco peso de los activos fijos en las empresas de transporte terrestre de viajeros.

En mercancías por carretera, la política de transporte española sigue rigiéndose por la filosofía proteccionista que supone que la contingentación (en vehículos pesados de ámbito nacional) favorece el funcionamiento de la industria evitando la competencia destructiva. La Administración establece limitaciones de acceso al mercado que tienen poca justificación económica y que pueden estar generando ineficiencia notables como por ejemplo que la antigüedad del vehículo no puede ser inferior a dos años para ser titular de una autorización de transporte con un vehículo de menos de 3,5 toneladas de carga útil y ámbito nacional y que además el aspirante tiene que tener la capacitación profesional para vehículos pesados o ser titular de autorizaciones de vehículos ligeros por más de 4 años.

Junto a las barreras legales de acceso al mercado, hay un conjunto de propuestas de la Dirección General de Transportes Terrestres para reestructurar esta actividad (Alcolea, 1992):

(i) Fomento de la concentración, colaboración y fusión de empresas, con el objetivo de facilitar la realización de ahorros en la compra de los vehículos y suministros en general, y crear redes de comercialización que aumenten la fluidez del mercado mejorando la posición negociadora del sector y facilitando la colaboración con empresas extranjeras.

(ii) Mejora de la gestión, dirigida sobre todo a la asimilación y utilización de nuevas tecnologías como la informática y la telemática, y una mayor especialización de la oferta dirigida a sectores económicos e incluso a clientes específicos.

(iii) Mejora de los niveles de formación de los trabajadores y empresarios del sector, con especial incidencia en aspectos de organización, análisis de costes y formación de precios, y conocimiento de los canales y vías de comercialización.

(iv) Establecimiento de un plan de jubilación anticipada que permita un rejuvenecimiento del sector. Dada la elevada edad media del colectivo y los bajos niveles de cotización, se estima en principio que esta medida podría tener un coste elevado.

(v) Promoción de un contrato tipo entre autónomos y empresas de carga fraccionada para favorecer la estabilidad de las relaciones contractuales y la negociación de precios y condiciones del trabajo.

(vi) Mejoras de la comercialización mediante la promoción de sociedades de comercialización, cooperativas de transporte u otras formas previstas en la LOTT para aumentar la calidad del servicio y la productividad del trabajo.

(vii) Extensión de las actividades de transporte hacia otras ofertas complementarias, y adaptación de la oferta a las nuevas características de la demanda.

(viii) Promoción y desarrollo de centros de transporte para facilitar la inserción de las actividades de transporte en el ámbito más amplio de las estrategias logísticas de aprovisionamiento y distribución de los distintos sectores industriales y del comercio mayorista y minorista. En estas iniciativas la Administración juega solo un papel de promoción y planificación, correspondiendo su gestión a la iniciativa privada.

(ix) Intensificación de las actuaciones de inspección para mejorar el nivel de cumplimiento de las normas relacionadas con la seguridad (tiempos de conducción, cargas máximas, etc), eliminando situaciones de competencia desleal y de mala imagen del sector.

La política de transportes comunitaria en materia de transporte ferroviario apunta hacia la introducción de competencia dentro de los mercados de servicios de transporte ferroviarios (Ehlermann, 1992). La política comunitaria de transporte ferroviario tiene el propósito de introducir la competencia dentro de

este modo de transporte y favorecer de esta manera la consolidación del ferrocarril en la Comunidad Europea a través de una mayor adaptación del mismo a las demandas de los usuarios, y esto hay que traducirlo en un aumento de la eficiencia con que este modo de transporte opera; así, el Consejo adoptó una Directiva en el año 91 con los siguientes objetivos: 1) Asegurar la gestión independiente de las empresas de transporte ferroviario; 2) separar la gestión del ferrocarril y de las infraestructuras de la provisión de servicios de transporte ferroviario, para los que sería necesario realizar una contabilidad obligatoria que separase los aspectos de infraestructura de los aspectos de servicios; 3) mejorar la estructura financiera de las empresas de transporte ferroviario; 4) garantizar el acceso de cualquier Estado Miembro a la red ferroviaria de cualquier otro Estado Miembro para hacer transporte internacional combinado de mercancías y, también, para facilitar acuerdos entre distintas empresas de transporte ferroviario para hacer transporte internacional.

Como el Director General de la Competencia de la Comisión explicó recientemente (Ehlermann, 1992), la política aplicada al transporte ferroviario supondrá un libre acceso a las infraestructuras; sin embargo, la Comisión no ha decidido qué tipo de agrupaciones de empresas ferroviarias serían autorizadas para hacer el transporte internacional, aunque el Director General manifiesta que en principio están a favor de agrupaciones de empresas que quieran hacer uso de las posibilidades que ofrece la Directiva mencionada. En principio, esta Directiva no es aplicable a empresas de transporte ferroviario no convencionales, es decir, aquellas empresas que aunque se dedican al transporte de bienes y de viajeros en transporte internacional, no son las empresas de transporte ferroviario en un sentido estricto; a pesar de no aplicarse la Directiva, el Director General de la Competencia sugiere que en la medida en que estas empresas prestan servicios similares a las empresas de transporte ferroviario, debe permitírseles montar sus propios servicios comprándole a las empresas de transporte ferroviario la infraestructura o la tracción, procedimiento que ya se utiliza en Europa por las distintas empresas nacionales ferroviarias. El objetivo que se persigue consiste en introducir la mayor competencia posible dentro del transporte terrestre y ferroviario, y para esto, mediante la separación de la infraestructura y de las operaciones, permitir a las empresas que lo deseen, ofertar servicios ferroviarios.

En este momento la política española con respecto al transporte ferroviario se encuentra en una fase de redefinición, obligada por el crecimiento desmedido del déficit de RENFE y la dificultad del ferrocarril de recuperar tráficos que justifiquen la rentabilidad social de los fondos públicos absorbidos.

5.4. Conclusiones

En una industria como la ferroviaria en la que las decisiones sobre la dimensión de la red de líneas, volumen de inversión en equipo, personal empleado, fijación de precios y nivel de servicio, las toma directa o indirectamente el regulador, la probabilidad de instalarse en soluciones subóptimas es muy elevada, especialmente si se considera que las grandes empresas ferroviarias tienen una capacidad no desdeñable de presión ante la Administración.

La competencia del transporte de mercancías por carretera ha sido muy dura para el ferrocarril y es el tema de un debate inacabado sobre los costes de cada modo de transporte y la distribución intermodal óptima. Hay que recurrir, sin embargo, a otra característica menos difundida como causante del declive del ferrocarril: la existencia de barreras de salida creadas por una regulación de los ferrocarriles que hacía prácticamente imposible la reducción de servicios y el cierre de líneas, facilitando la aparición de exceso de capacidad, al impedir que el tamaño de la red se ajustase a los cambios que se producían en el mercado, con una demanda afectada por los cambios tecnológicos, la aparición de nuevas alternativas de transporte competitivas, los cambios de localización de las empresas, etc., ocasionando que enormes sumas de capital se asignaran, ineficientemente en muchos casos, al ferrocarril.

La política de ajuste en el ferrocarril, adecuando su dimensión de acuerdo con los servicios para los que este modo de transporte es competitivo, exige como condición necesaria que los tráficos se hayan asignado eficientemente entre los distintos modos de transporte, a través de la libertad de elección basada en un conjunto de precios relativos que reflejen los costes sociales de cada modo. La inexistencia de economías de escala en el transporte por carretera y el

alto grado de competencia que existe cuando se limita la entrada permite que los precios estén en línea con los costes de explotación de las empresas; sin embargo, las externalidades y la ausencia de una tasa de infraestructura, arroja dudas sobre la validez de los precios de la carretera como indicadores económicos para una asignación eficiente de los tráficos.

La historia reciente de RENFE, con un proceso de reestructuración iniciado en 1984 que ha permitido elevar sustancialmente la productividad, pero que posiblemente no dé mucho más de sí, y con la organización de la empresa en unidades de negocio, hace aconsejable cambiar el modelo ferroviario por otro basado en la explotación privada de los servicios y el control público de la infraestructura a la que se daría acceso en régimen de competencia a cualquier empresa que reuniese los requisitos técnicos exigibles en este tipo de actividad.

En lo que se refiere a los servicios de transporte regular (urbano e interurbano) parece ser que la competencia por obtener el derecho de ser el único suministrador de servicios, ser concesionario a través de un proceso de licitación, es una buena manera de prevenir o impedir que se vuelva a la situación monopolística a través de las fusiones y las adquisiciones, de manera que adoptar los sistemas de licitación puede permitir la introducción de competencia sin que se corra el riesgo mencionado de colusión y vuelta al abuso de posición dominante. Sin embargo, el ahorro en costes que cabe esperar de estas políticas es menor que en el caso de una competencia abierta a la carretera, al menos ese es el resultado de la experiencia británica.

Hay que buscar formas más imaginativas de contratación, tanto en las condiciones de los contratos como en relación a la longitud de los mismos. Habría que desarrollar sistemas que reduzcan los costes irrecuperables de las empresas que podrían entrar a competir, por ejemplo permitiendo o facilitando sistemas de leasing a las empresas que quisieran acceder al sistema de licitación y no tuvieran una capacidad financiera fuerte para tener autobuses propios.

6. DIAGNÓSTICO Y CONCLUSIONES

En las diferentes modalidades de transporte se han dado todo tipo de argumentos con el fin de reducir o eliminar el papel del mercado como mecanismo de asignación de los recursos. Incluso en aquellas actividades en las que la regulación económica llegó más lejos (caso del ferrocarril o el transporte aéreo regular) sólo pudo eliminarse la competencia de otras empresas que producían el mismo tipo de servicio, pero no la competencia intermodal que brindó a los usuarios productos alternativos como son los servicios *charter* o el transporte puerta a puerta por carretera.

Una de las razones más sólidas que apoyaban en el pasado la regulación económica de algunos servicios de transporte era el carácter de monopolio natural de algunas industrias o también el elevado peso de los costes fijos de algunas actividades: el caso del ferrocarril ilustra bien este argumento. Admitir la competencia en este contexto suponía aceptar despilfarros innecesarios.

En la actualidad, la literatura económica da cuenta de la existencia de economías de densidad o de red que permiten costes medios más bajos cuando existe un entramado de rutas que alcanzan su utilización más eficiente cuando el tráfico es atendido sin duplicar dichas redes. Esto no significa que existan economías de escala; por ejemplo, en el transporte ferroviario no hay evidencia de economías de escala y sí de economías de densidad, lo que se traduce en la pérdida del argumento tradicional en contra de la competencia en los servicios ferroviarios. Hoy, sólo tiene sentido monopolizar y regular el acceso a la infraestructura ferroviaria, permitiendo competencia abierta en la explotación de los servicios de transporte que la utilizan.

Dentro del entramado de orígenes y destinos conectados en una red de transporte hay algunos pasillos de tráfico que incluso minimizando costes no son susceptibles de explotación comercial dado el elevado precio que habría que fijar. Este ha sido quizás el argumento más utilizado en contra de la libertad de

mercado. La cobertura de las necesidades de movilidad de toda la población exige que en las líneas aéreas o marítimas con regiones periféricas, o entre islas, líneas rurales en autobús o tren, líneas de cercanías en metro, etc, el precio sea inferior al coste medio y por tanto se requiera una subvención externa de la Administración pública correspondiente o interna desde los servicios rentables (subvención cruzada).

Este argumento que se conoce como "obligación de servicio público" ha resultado ser un material muy sólido para erigir barreras a la entrada de nuevas empresas. Desprotegiendo a la empresa establecida, continúa el razonamiento, la entrada de nuevas empresas se dirigirá a los servicios rentables con lo que el cierre de líneas sería irremediable.

La experiencia desreguladora británica en transporte urbano ha refutado esta débil pero extendida argumentación. La Administración dio un plazo para permitir registrar las líneas que las empresas pretendían ofrecer comercialmente y las que no eran atractivas fueron sacadas, con éxito, a concurso y adjudicadas al que solicitaba una subvención menor. Este procedimiento es utilizado también en líneas aéreas de tercer nivel o en rutas marítimas entre islas, etc.

El transporte de bienes y servicios presenta numerosas externalidades: la congestión, la contaminación atmosférica y los accidentes son tres tipos que todos los ciudadanos han sufrido o pueden sufrir. La subvención al transporte público en autobús y la protección del ferrocarril se apoyan en argumentos de *second best* dada la congestión en el tráfico urbano privado y las mayores externalidades negativas del transporte de mercancías por carretera.

La experiencia muestra que estas políticas de *second best* no han sido muy eficaces, el transporte público no ha podido frenar el crecimiento del tráfico privado y la protección del ferrocarril frente a la carretera no ha impedido el crecimiento espectacular de este último modo de transporte. En la actualidad, la internalización de las externalidades (impuestos de congestión y contaminación, por ejemplo) deben sustituir a las dudosas políticas descritas.

Finalmente, tanto la experiencia desreguladora británica como la americana han mostrado que las empresas establecidas utilizan todos los medios a su alcance para reducir la competencia. El aprovechamiento de las economías de red con fines anticompetitivos, el control de puntos neurálgicos en la red de transporte, la introducción de políticas de promoción que reducen la competencia, etc, llaman a una re-regulación en defensa de la competencia y de una política de infraestructuras (caso de los aeropuertos, por ejemplo) que elimine los cuellos de botella que pueden convertir en inútiles o contraproducentes las políticas de liberalización.

Para España, las recomendaciones que se desprenden de la situación presente en distintos servicios de transporte y de su regulación son las siguientes: en las actividades en las que los contenidos y plazos de la desregulación están fijados por la Comunidad, ajustarse a ellos adelantándose en la eliminación de barreras a la entrada en los mercados domésticos (cabotaje aéreo y marítimo, transporte urbano e interurbano nacional) con el fin de fortalecer a las empresas nacionales y de beneficiar a los consumidores mediante precios más bajos y mayor calidad del servicio.

En el caso de las empresas públicas de transporte no parece haber razón alguna para mantenerlas en poder el Estado, Comunidades Autónomas o Ayuntamientos. Privatizarlas es lo más razonable, incluyendo el caso de RENFE que debería ser fraccionada y vendida, quedando sólo de propiedad estatal la infraestructura ferroviaria a la que tendrían acceso las nuevas empresas de transporte que surgieran del proceso de liberalización. Estas empresas competirían por la adjudicación con subvención de aquellas líneas deficitarias cuya existencia fuese socialmente deseable. El déficit actual cifrado en unos 300.000 millones de pesetas en una empresa que transporta menos del 7 por ciento del tráfico de viajeros y mercancías hace inaplazable soluciones que rompan con el modelo anterior de reformas internas.

REFERENCIAS

- Alvarez, O. y J.A. Herce (1992): *Nuevas líneas ferroviarias de alta velocidad en España y sus efectos económicos*, Documento de trabajo 92-10, Madrid, FEDEA.
- Bailey, E., D. Graham, and D. Kaplan (1986): *Deregulating the Airlines*. Cambridge, The MIT Press.
- Borenstein, S. (1992): "The Evolution of U.S. Airline Competition". *The Journal of Economic Perspectives*, Volume 6, nº 2, Spring 1992
- Comisión FF.CC. (1984): *Comisión para el estudio de los Ferrocarriles Españoles: Informe*. Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones, Madrid.
- Cuadrado Roura, J.R. (1984): *El sector de transportes: un proceso de ajuste tardío e incompleto*. *Papeles de Economía Española*, nº 21, FIES, pp. 367-397, Madrid.
- Davies, J. E. (1986): "Competition, Contestability and the Liner Shipping Industry". *Journal of Transport economics and Policy*, vol. 23, pp. 299-312.
- Diario Oficial de las Comunidades Europeas (1986).
- Ehlermann, C.D. (1992): "Liberalization and EC Competition Policy in the Transport Sector". Ponencia presentada en el seminario, *Transporte y Comunicaciones: Regulación o mercado*, Santander.
- Erdmenger J. and D. Stasinopoulos (1988): "The Shipping Policy of the European Community". *Journal of Transport Economics and Policy*, vol. 22, pp. 355-360.

- Fernández Antonio, J. R. (1992): "La Marina Mercante española ante el Mercado Unico Europeo", en G. de Rus (director) *Economía y Política del Transporte: España y Europa*, pp. 251-291, Madrid, Ed. Civitas.
- Fernández Balbín, M. (1988): *El Transporte Marítimo*. Subdirección General de Estudios. Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones. Madrid.
- García Alcolea, R. (1989): "El sector transportes en la economía española: un análisis a partir de la tabla input-output de 1985". *Revista del Ministerio de Obras Públicas y Transportes*, nº 52 pp. 3-42.
- García Alcolea, R. (1992): "El transporte de mercancías por carretera en la economía española. La reglamentación económica y la problemática actual del sector", en G. de Rus (director) *Economía y Política del Transporte: España y Europa*, pp. 39-62, Madrid, Ed. Civitas.
- Glaister, S. and M. Beesley (1989): "Bidding for Tendered Bus Routes in London". *Conference on Competition and Ownership of Bus and Coach Services*, Thredbo, Australia.
- Gwilliam, K. (1992): "La política de transporte por carretera en la Comunidad Económica Europea", en G. de Rus (director) *Economía y Política del Transporte: España y Europa*, pp. 39-62, Madrid, Ed. Civitas.
- Jansson, J. (1984): *Transport System Optimization and Pricing*. John Wiley and Sons.
- Keeler, (1989): *Deregulation in air transport*, mimeo, Oxford.
- Levine, M. E. (1987): "Airline Competition in Deregulated Markets: Theory, Firm, Strategy, and Public Policy". *Yale Journal on Regulation* nº 4, pp. 393-494.
- LOTT (1987): Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres. BOE, 182.

- Mac Gowan, F. and P. Seabright (1989): "Deregulating European Airlines". *Economic Policy*, nº 4, pp. 283-344.
- Mira Rodríguez, J. (1987): "Génesis del reparto modal en el transporte de mercancías en España", en *Revista del Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones*, nº 23, pp. 60-74 y nº 24, pp. 43-59.
- Morrison, S. A. and C. Winston (1987): "Empirical Implications and Tests of the Contestability Hypothesis". *Journal of Law and Economics* nº 30, pp. 53-66.
- Stopford, M. (1988): *Maritime Economics*. London. Allen & Unwin.
- Tena, P. (1992): "La política de transporte aéreo en España en relación con la Comunidad Europea", en G. de Rus (director) *Economía y política del transporte: España y Europa*, pp. 193-226. Madrid, Ed Civitas.
- Van Miert (1989): *Financial and Fiscal Measures Concerning Shipping Operations with Ships Registered in the Community*. Comisión de la CEE, Bruselas.
- Yannopoulos, G. N. (1988): "The Economics of 'Flagging Out'", *Journal of Transport Economics and Policy*, vol. 22, pp. 197-207.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

- 92-01: "Ahorro agregado y envejecimiento de la población española", **José Victor Rios-Rull**.
- 92-02: "The degree of centralization of collective bargaining, the inflation unemployment trade-off and microeconomic efficiency revisited", **Juan F. Jimeno**.
- 92-03: "Efectos de los factores financieros en el empleo usando datos de empresas", **María Arrazola**.
- 92-04: "La importancia relativa de los shocks agregados y de los shocks microeconómicos en las fluctuaciones de la economía española", **Juan F. Jimeno y Marta Campillo**.
- 92-05: "¿Es la participación activa procíclica en España?", **José de Hevia y Alfonso Novales**.
- 92-06: "Un estudio econométrico de la demanda de tráfico telefónico particular en España 1980-1990: tráfico interurbano, internacional y urbano", **Teodosio Pérez**.
- 92-07: "Estructura financiera e inversión", **Jorge Martínez y Gonzalo Mato**.
- 92-08: "Las implicaciones macroeconómicas de la negociación colectiva: el caso español", **Juan F. Jimeno**.
- 92-09: "Efficiency and Equity Consequences of Separate Income Tax Systems for the Autonomías in Spain", **Timothy J. Goodspeed**.
- 92-10: "Nuevas líneas ferroviarias de alta velocidad en España y sus efectos económicos", **Oscar Alvarez y José A. Herce**.
- 92-11: "Productivity and wage effects of fixed-term employment: Evidence from Spain", **Juan F. Jimeno y Luis Toharia**.
- 92-12: "Determinantes macroeconomicos de la morosidad bancaria", **Xavier Freixas, José de Hevia y Alejandro Inurrieta**.
- 92-13: "Valoración del ECU Cesta-Dura (ECD) en un modelo de n países", **Miguel González Sardinero**.
- 93-01: "¿Son las Cajas y los Bancos estratégicamente equivalentes?", **Juan Coello**.
- 93-03: "Indiciación salarial y empleo: un análisis desagregado para el caso español", **María Draper**.
- 93-04: "The productivity effects of fixed term employment contracts: are temporary workers less productive than permanent workers?", **Juan F. Jimeno and Luis Toharia**.
- 93-05: "The determinants of labour mobility in Spain: who are the migrants?", **Luis Albérigo Gil and Juan F. Jimeno**.
- 93-06: "A Survey of recent applied macroeconomic and modelling research on the Spanish economy", **José A. Herce y Simón Sosvilla-Rivero**.
- 93-08: "Los Servicios de transporte aéreo, marítimo y terrestre: Estructura económica y regulación", **Ginés de Rus**.