

El transporte de cargas en la encrucijada: costos al alza, falta de crédito y una actividad que opera a media máquina

10/02/2026



El sector del transporte de cargas en Mendoza atraviesa un inicio de 2026 marcado por la contradicción: mientras algunos insumos clave, como los neumáticos, comienzan a estabilizarse, el costo financiero y la caída del consumo han hundido la actividad. Sergio Olivencia, secretario general de APROCAM (Asociación de Propietarios de Camiones de Mendoza), analiza la delicada ecuación de un rubro donde el costo por kilómetro ya alcanza, como mínimo, los 2.100 pesos y la capacidad ociosa amenaza la supervivencia de las empresas.

La evolución de los costos: entre el alivio y la presión impositiva

Tras años de distorsiones severas en los precios de los insumos, el 2025 cerró con una dinámica distinta. Si bien la inflación general impacta, el comportamiento de los componentes del costo ha sido dispar, con el combustible como el principal factor de presión debido a la actualización de impuestos atrasados. **«A diferencia de lo que vivimos años anteriores, hoy vemos una desaceleración en el aumento de los costos generales, salvo en el combustible, que sufrió muchos microaumentos por el atraso impositivo. Actualmente, el costo puro por kilómetro para un transportista es de 2.100 pesos»**, afirmó Sergio Olivencia en **FM Vos 94.5**.

«Lo único que ha mostrado un acomodamiento hacia abajo son las cubiertas; tras cuatro o cinco años de pagar precios exorbitantes por la exclusividad de algunos importadores, hoy esos valores se han normalizado. El resto de los insumos sigue una inercia de aumento mensual de entre el 2% y el 2,5%», agregó.

La «encerrona» financiera y la caída de la demanda

Más allá de lo que cuesta mover el camión por la ruta, el sector se enfrenta a una crisis de financiamiento y a una falta de carga crítica que impiden la renovación de las unidades y golpean la liquidez inmediata de las firmas.

El primer gran obstáculo es el costo financiero asfixiante. Los plazos de pago por parte de los dadores de carga se han estirado peligrosamente, mientras que las tasas de interés se han vuelto prohibitivas. «Si una empresa cae en un descubierto bancario para cubrir baches operativos, hablamos de tasas que superan el 60%. Bajo este escenario, es imposible pensar en renovar unidades, ya que las tasas para adquirir nuevos vehículos rondan el 40%», advirtió Olivencia.

A esta presión financiera se le suma una marcada capacidad

ociosa en los playones. El secretario de APROCAM estimó que el sector está trabajando apenas al 60% de su capacidad total, lo que significa que un porcentaje altísimo del capital físico está detenido. «La baja en la actividad respecto al año pasado se sitúa entre un 40% y un 45%, aunque en rubros específicos la caída ya ha superado el 50%, configurando un escenario de material ocioso que genera gastos pero no ingresos», precisó.

Por otra parte, la presión sobre el salario y las cargas sociales termina de cerrar el círculo de la crisis. Si bien desde el sector se reconoce que los choferes merecen su salario, el peso impositivo para el empleador es distorsivo. «La carga por cada millón de pesos que el trabajador se lleva efectivamente al bolsillo es enorme: a la empresa le cuesta entre 750.000 y 800.000 pesos adicionales en concepto de distintos aportes y contribuciones», comentó el referente, señalando que esta brecha impositiva es uno de los mayores lastres para la competitividad del transporte mendocino.



Más allá de lo que cuesta mover el camión por la ruta, el sector se enfrenta a una crisis de financiamiento y a una falta de carga crítica que impiden la renovación de las unidades y golpean la liquidez inmediata de las firmas

Apertura de importaciones: el fin de los monopolios

Uno de los puntos que genera un optimismo moderado en APROCAM es la mayor oferta de vehículos y remolques, lo que ha empezado a regular los precios de las unidades nuevas. **«Vemos muy bien la apertura de importaciones. Durante décadas hubo un monopolio de cuatro o cinco marcas que nos cobraron lo que quisieron. Un camión de primera línea en Argentina llegó a costar un 20% más que en Chile; esa brecha está empezando a cerrarse»**, sostuvo el entrevistado.

«También en semirremolques la oferta ha crecido gracias a las unidades que llegan desde Brasil. El transportista argentino es conservador por el tema de la posventa y el servicio técnico, pero con el tiempo nos vamos a animar a las nuevas marcas, como las chinas, que ya se están instalando con seriedad», añadió.

El control minero y el mito del flete

Consultado sobre las nuevas exigencias para el transporte de áridos (arena y ripio), Olivencia aclaró que el aumento de precios en los materiales de construcción no obedece a un encarecimiento del transporte, sino a una mayor fiscalización del sector extractivo. **«El control de la Dirección de Minería sobre las ripieras no ha recargado el valor del flete, sino que ha obligado a blanquear un sector que trabajaba mayoritariamente en negro. Hoy las mineras deben pagar impuestos sobre el 100% de lo que extraen, y ese costo es el que se traslada al producto. El transportista simplemente debe profesionalizarse y cumplir con las normas de cualquier camión legal, pero el flete sigue siendo el mismo. Lo que vemos es un ánimo de consulta y cotización distinto al de otros años, pero que por ahora queda solo en eso debido a la caída del consumo**

interno y de la demanda desde Chile», cerró.