

# Unidad 7

---

- Transportes y fletes

## **Transportes y fletes**

### ***INTRODUCCIÓN***

El transporte es el movimiento de personas, propiedades o productos desde el punto en donde se localizan, producen o cultivan, hasta el lugar en que se consumen, distribuyen o almacenan.

El transporte desempeña un papel vital en la vida social, económica y política del mundo y de las naciones o comunidades. Las empresas de transporte, sean de propiedad pública o privada, existen para servir al público en forma directa y como parte integral de la distribución, proceso y manufactura de productos.

El transporte es esencial tanto en la producción como en la distribución. Sin él no hay distribución.

La mayor utilidad que produce el transporte es el costo que se agrega a la mercancía por el hecho de moverla de su lugar de producción a los lugares donde falta. Sin los actuales sistemas de transporte las mercancías no podrían llegar a los centros de consumo y la escasez aumentaría su valor. Se estableció hace tiempo que la fabricación de productos o materias primas es más eficiente y económica cuando éstos son producidos por quienes están más capacitados o mejor adaptados para elaborar el material principal. Sin un transporte rápido y eficiente la industria estaría limitada a elaborar productos con materias primas locales y al mismo tiempo, los productos manufacturados se venderían en ese mismo mercado, o en el más cercano.

La fabricación sin mercados carece completamente de sentido y para llegar a éstos hace falta un sistema de distribución de los productos.

La producción a gran escala y los mercados amplios son interdependientes y dependen a su vez de la distribución física de las empresas de transporte. El transporte adecuado y eficiente le permite a la industria llegar a los mercados locales, regionales, nacionales y probablemente a los internacionales.

El transporte permite que grandes núcleos de población distribuidos en zonas muy extensas dispongan en abundancia de productos de las minas, fincas, bosques y fábricas.

No hay negocio que pueda funcionar sin una eficiente administración de sus finanzas, producción, ventas, etc., y esto también rige para un importante aspecto de la empresa: el transporte y la gerencia de tráfico.

El departamento de tráfico se hace cada día más importante en la administración eficiente de las compañías del país.

## **CLASIFICACIÓN DEL TRANSPORTE**

### ***El transporte marítimo***

Un elevado porcentaje de la mercancía mexicana se transporta por la vía marítima. Algunas de las compañías navieras nacionales que operan en rutas internacionales son: Transportación Marítima Mexicana, S.A., Servicios Marítimos Mexicanos, S.A., Marítima Mexicana, S.A., y Transportes Marítimos Anáhuac, S.A.

La importancia que tiene para México el transporte marítimo es mayor de lo que se cree, alrededor de la mitad de la carga global de su comercio exterior (exportación e importación) se mueve por este medio.

Las fechas de llegada y salida de barco están sujetas a cambios sin previo aviso, por lo que se recomienda consultar con la compañía naviera o con un agente aduanal, para tener información sobre este tipo de transporte.

#### *Rutas y servicios*

El transporte marítimo ha incorporado nuevos servicios de línea en sus principales rutas internacionales, como apoyo a los esfuerzos de México por desarrollar su comercio exterior, buscando nuevos y más amplios mercados para incrementar y diversificar sus exportaciones. A partir de 1974 el transporte marítimo cuenta con las siguientes rutas de puertos mexicanos a puertos del:

- Golfo de Estados Unidos de Norteamérica.
- Atlántico de Estados Unidos de Norteamérica.
- Atlántico de Canadá.
- Atlántico del norte de Europa.
- Mediterráneo.
- Lejano Oriente tapón .
- Pacífico de Centroamérica.
- Pacífico de Sudamérica.

#### *Ventajas*

El costo del transporte marítimo es más económico que el aéreo, pudiéndose transportar grandes pesos y volúmenes.

#### *Desventajas*

El tiempo de travesía es mayor con respecto a los demás tipos de transporte.

## *Seguros*

Para evitar cualquier tipo de siniestro y posibles averías, se recomienda asegurar la mercancía, bien sea por parte del exportador o del importador, según se establezca en el tipo de cotización.

## ***El transporte aéreo***

México cuenta con amplio servicio de transporte aéreo que, por su rapidez y por los lugares que conecta, permite tenerlo en cuenta como medio eficaz para exportar diversos productos, particularmente de los que requieran un envío rápido y los que, por su densidad económica, pueden absorber los fletes aéreos que, aun cuando son más caros que los marítimos, tienden a reducirse día con día. Es evidente que si el exportador emplea el servicio aéreo, reduce en las operaciones de manejo de carga, los riesgos de robo, averías, y de la misma manera ahorrará tiempo a su cliente en la entrega de los productos que le proporcione.

Las empresas mexicanas que prestan servicio aéreo internacional son Aeronaves de México, S.A. y Cía. Mexicana de Aviación, S.A.

El transporte por avión ayuda a vencer los principales obstáculos que han impedido el avance de muchos exportadores potenciales, ya que algunos de ellos se encuentran apartados de las principales rutas comerciales, mal provistos de servicios marítimos, o muy retirados de mercados importantes en este caso el transporte aéreo es la solución a tal situación.

### *La gran ventaja*

La rapidez es la principal ventaja del transporte aéreo, pudiendo así ampliar el número de mercados en que opera el exportador, procurándole ventas adicionales mediante rápidos reajustes a las variaciones de la demanda y aumento en su capacidad para hacer frente a la competencia, pues reduce el tiempo que tarda la mercancía en llegar del exportador al consumidor.

### *Costos*

Una comparación simple de las tarifas de fletes, terrestres, marítimos y aéreos puede engañar. Por regla general, aunque no siempre, el flete aéreo es más caro.

A pesar de la considerable cantidad de productos manufacturados que hoy se exportan por carga aérea, son pocos los fabricantes que han comprendido el costo total del transporte aéreo y el beneficio que pueden obtener utilizándolo. Para evaluar los costos relativos del transporte terrestre, marítimo o aéreo, es preciso considerar el embarque de mercancías como una parte de todo el proceso de distribución. Si se analizan los costos de esta manera, se puede descubrir que el ahorro logrado al utilizar el transporte aéreo, compensa con creces el más alto valor del flete; como se comprueba a continuación:

- Mediante el transporte aéreo, se puede conseguir a menudo una corriente de distribución más regular y fluida, lo que permite disminuir el volumen de

existencias, espacio para almacenarlas y costos de mano de obra; partidas que representan un buen porcentaje del costo total de distribución.

- Debido a que las mercancías enviadas por avión tardan menos tiempo en llegar a su destino, el exportador puede recibir con mayor rapidez su importe, y reducir así sus necesidades de liquidez.
- El riesgo de robos y averías es menor, y las primas de los seguros son más bajas para los envíos aéreos.
- En general, se pueden utilizar embalajes más ligeros, lo que reduce el costo de los mismos y peso de envío.
- Asimismo, hay que tener en cuenta la posibilidad de rotación de los inventarios.
- Los derechos de aduana entran también en juego al analizar el costo, ya que los reglamentos del país de destino, pueden influir a favor o en contra del transporte aéreo; cuando estos derechos se basan en el peso total del embarque (como ocurre en México y en Suiza), el costo se reduce utilizando el empaque más ligero; igualmente disminuye cuando los derechos se calculan sobre el valor F.O.B. (como es el caso de Canadá y Estados Unidos), pues también se tiene en cuenta el costo del envase, para cuando el valor C.I.F. entra en el cálculo de los derechos aduanales (como sucede en la mayoría de los países europeos), el flete por avión puede ser un obstáculo, pues forma parte del precio de exportación de la mercancía.

El análisis del costo total es complicado, no se pueden calcular con exactitud todas las ventajas del transporte aéreo; pero es evidente que la rapidez y frecuencia de este medio de transportación, ejerce un efecto considerable en la economía de la producción.

Algunos costos adicionales a las tarifas aéreas son el acarreo, cuota que se cobra por el traslado de embarques, tanto locales como internacionales, entre las oficinas del centro y las del aeropuerto; entrega a domicilio (opcional), servicio C.O.D. que es un convenio entre el transportador y el embarcador por medio del cual el transportador, antes de entregar el embarque, cobra del consignatario el costo indicado por el embarcador en la guía.

### *El empaque aéreo*

Mientras que es indispensable proteger la mercancía expedida por vía marítima contra el manejo brusco, balanceo y cabeceo del buque, penetración de aire húmedo, e incluso de agua salada, los artículos transportados por avión, en general no están sujetos a tales riesgos.

Con frecuencia se utilizan cajas ligeras de cartón, de fibra vulcanizada, o de varias capas de cartón corrugado; siendo éstas relativamente baratas, y con la ventaja de que el destinatario puede reducir costos devolviéndolas al expedidor para su reutilización.

## *Seguro*

Independientemente del tipo de transporte utilizado, ya sea terrestre, marítimo o aéreo, existe el riesgo de pérdida o avería cuando se envían mercancías de un lugar a otro. Sin embargo, se considera que si la expedición se hace por avión, el peligro es menor que cuando se efectúa por tren, barco, o camión y por tanto, el precio de las primas del seguro de mercancías por vía aérea, es sustancialmente más bajo. Existen dos formas principales de seguros para los envíos por avión:

**WPA** (sin daño particular).

**FPA** (libre de daño particular).

La primera es más costosa, pero cubre casi todos los riesgos imaginables de pérdida y avería. El calzado utiliza normalmente esta forma.

La segunda manera se emplea para ciertos productos como: mercancías no embaladas, frutas y verduras frescas, pescado fresco y congelado, carne salada y fresca, y animales vivos.

Además del seguro adquirido, el expedidor está amparado por la responsabilidad de la empresa de transporte aéreo que surte efecto. Si el daño o pérdida se debe a descuido o falsa maniobra de la misma compañía, en circunstancias ordinarias, su responsabilidad se limita a 1158 dólares USA por Kg., a menos que se demuestre grave negligencia o mal propósito por su parte, en tal caso, la empresa es responsable de todo el valor del embarque.

La prima del seguro debe anotarse en el conocimiento de embarque aéreo y al estimar el importe del seguro, el expedidor puede incluir ciertas partidas que son distintas del valor de la mercancía. Dichas partidas consisten en el costo del embalaje, costo de flete, etc. Ejemplo:

Valor de la mercancía en el punto de partida	\$ 1,000.00
Costo del embalaje	\$ 10.00
Flete aéreo	\$ 60.00
Beneficio previsto 10 ó 15%	\$ 100.00
	<hr/>
Total	\$ 1,170.00
Valor realmente asegurado	\$ 1,200.00

## *Conocimiento de embarque aéreo*

Uno de los atractivos del transporte aéreo, consiste en que la documentación necesaria es más simple que la requerida para el transporte marítimo; de hecho, sólo es necesario el conocimiento de embarque aéreo, o guía aérea, que es un documento internacional uniforme, impreso en inglés y en el idioma de la compañía aérea, aceptado por todos los miembros de la IATA. Este documento logra que el embarque si

es necesario, vaya por conducto de diferentes transportistas desde el punto de origen hasta el de destino; además según el reglamento internacional, es preciso insertar cierta información en el conocimiento de embarque aéreo, dado que el transportista que acepta un documento incompleto, corre el riesgo de asumir una responsabilidad ilimitada.

Los principales datos requeridos son:

- Nombre y dirección del destinatario.
- Lugar de origen y de destino.
- Número de bultos.
- Peso, cantidad, volumen o dimensiones de la mercancía.
- Gastos de flete.
- Valor de la mercancía.
- Riesgos cubiertos por el seguro.

Algunos de los documentos necesarios para exportar por vía aérea, son los siguientes:

- Factura comercial.
- Permiso de exportación (si se requiere).
- Formas o facturas especiales.
- Guía sanitaria.
- Empaque.
- Marcas y números.

#### *Estructuras de las tarifas*

Los exportadores deben estar enterados de cómo funcionan las tarifas de fletes, siendo su estructura actual bastante complicada, dado que varía de acuerdo con la clasificación de la carga, peso, volumen y ruta. La mayor parte de las líneas aplican las tarifas establecidas por la IATA, aunque la situación varía (según la zona y mercancía) las tarifas de los fletes procedentes de países en desarrollo son de 50-70% en general inferiores aplicadas a la carga con destino a los mismos países. Si bien este procedimiento favorece a los países en desarrollo, es a su vez ventajoso para las líneas aéreas.

(Para consultas sobre tarifas aéreas, recurrir a la S.C.T., departamento de tarifas aéreas.)

#### *Organismos internacionales reguladores de las tarifas aéreas*

Para la regulación, negociación, fijación y vigilancia de las tarifas aéreas internacionales, existe el organismo Internacional Air Transport Association (IATA), el cual efectúa reuniones periódicas para tratar todo lo relativo a las tarifas de carga.

El mundo ha sido dividido por este organismo en tres aéreas, las cuales se desglosan a continuación:

- Área del norte, centro y Sudamérica, con las islas adyacentes de Groelandia, Bermudas, Indias Occidentales, Islas del Caribe, Hawai, Midway y Palmira.
- Europa, África e Islas adyacentes, Asia Occidental hasta Irán.
- Asia e Islas adyacentes, excepto la porción incluida en el área 2, todas las Indias Orientales, Australasia, Nueva Zelanda e Islas adyacentes del Pacífico, excepto las incluidas en el área 1,

Australasia comprende: Australia, Nueva Caledonia, Nueva Zelanda e Islas adyacentes, Fidji, Samoa y Tahití.

### ***El transporte terrestre***

Nuestro país cuenta con las suficientes facilidades de infraestructura en vías de comunicación, las que, unidas a una amplia gama de servicios de carga terrestre son una ventaja para los exploradores nacionales. De su aplicación y estudio en cuanto a itinerario, capacidad de carga y características de sus unidades dependen en gran parte, las cotizaciones F.O.B. barco, C.I.F., etc., que propongan a su comprador en el extranjero.

El transporte de mercancías por carretera, juega un papel importante en las exportaciones mexicanas.

La situación geográfica de los principales centros de producción se localiza en zonas distantes de puertos y fronteras del norte y sur de México.

El autotransporte, aunque tiene una menor capacidad de arrastre, y es más caro que el ferrocarril, cada día se utiliza más para el desplazamiento de artículos exportables debido a las deficiencias del servicio y la irregularidad de los horarios con que trabajan los Ferrocarriles Nacionales.

Al usar el autotransporte, el exportador debe conocer ciertos aspectos que le permitan un mejor aprovechamiento del servicio. Estos aspectos influirán en el precio de venta de las mercancías, así como en una puntual entrega. Se hace este señalamiento, dado que en las operaciones comerciales con el extranjero deben tomarse en cuenta todos los factores que puedan incidir en el precio del producto.

#### ***División del autotransporte***

El servicio del autotransporte de carga en México se divide en: privado o particular, y público federal.

- El transporte privado trabaja para sus propias necesidades, utiliza sus vehículos para transportar únicamente lo que produce, de tal manera que el transporte representa una actividad más para la empresa. El exportador envía sus artículos a la frontera o a los puertos con sus propias unidades de carga, obteniendo la

autorización de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Es decir, debe registrar sus unidades como de servicio de carga particular.

- Transporte público federal de carga es aquel que tiene permiso del gobierno federal para transitar por caminos nacionales.

Cuando existe una compañía de transporte de carga que opera del punto de expedición de las mercancías hasta el lugar de arribo, sólo se utilizará esa línea. Pero como las empresas de autotransporte tienen rutas específicas y no deben salirse de ellas, en ocasiones el exportador, necesita recurrir a dos o más empresas para que la mercancía llegue a la aduana o puerto de destino.

Esta situación afecta al exportador, ya que al cambiar de línea aumenta el costo del transporte, pues tiene que pagar gastos de transbordo y manipulación de la mercancía, corriendo además el riesgo de que surjan pérdidas o averías en la operación.

#### *Responsabilidad de la compañía transportadora*

La responsabilidad del porteador en caso de pérdida o avería de la carga (inclusive por riesgos que se deriven de casos fortuitos o de fuerza mayor), está expresamente limitada en relación al peso de la mercancía.

Cuando en el autotransporte de carga intervienen varias compañías transportadoras ofreciendo un servicio combinado, el último porteador debe entregar la carga conforme la recibió el primero, pero si ha ocurrido algún hecho u omisión de y contra la mercancía, el responsable es la compañía, en cuyo trayecto sucedió el percance.

#### *Seguro de carga*

Si el exportador desea asegurar sus artículos, puede hacerlo con la misma empresa de autotransporte, o con una compañía de seguros.

Cuando el cliente desea que el transportista asuma la responsabilidad por el valor que él declara para la mercancía (para toda clase de riesgos), el remitente debe cubrir además del flete ordinario, un cargo adicional sobre el valor declarado de la mercancía.

#### *Reclamación por averías o faltantes*

Al recibir las mercancías en su destino, el consignatario debe verificar su estado; en caso de encontrar alguna avería o faltante, lo hará constatar en el documento contra el cual recibe la carga, y dentro de las 24 horas siguientes al recibo de la mercancía formulará una reclamación por escrito a la empresa de autotransporte.

#### *Clasificación de la carga*

Al hacer uso de una empresa de autotransporte público federal de carga, el exportador debe de informar a ésta con exactitud el contenido de los bultos que entrega para su traslado. Por ningún motivo se pueden usar términos generales como: mercancías, objetos varios, etc.; si el cliente hace una declaración falsa, con el fin de

pagar un flete menor del establecido, abonará al porteador el doble de la cantidad que lo haya cubierto.

En la clasificación de artículos existentes en el reglamento de tarifas, se señala de qué tipo de mercancía se trata.

Cuando algún artículo no se menciona en la clasificación de carga, el porteador debe ponerse de acuerdo con el remitente, para determinar la clase que debe asignársele, asimilándola a otros que le sean similares, o que tengan una naturaleza análoga.

#### *Carga en general*

Si las características de la mercancía requieren de carga general, sólo se transportará en carros tomados por entero, debiendo pagar el flete correspondiente a la capacidad total del vehículo, aun cuando el tonelaje embarcado sea inferior a ésta.

#### *Pago de flete*

El flete se liquida hasta que la mercancía llega a su lugar de destino, esta operación sólo se hace por adelantado cuando el valor comercial de los artículos no garantiza el importe de los servicios, y si las mercancías son de fácil descomposición.

#### *Reglas para la aplicación de tarifas*

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes ha fijado ciertas reglas para la aplicación de la tarifa de un servicio de autotransporte.

Las cuotas se aplican de 10 en 10 Km., elevándose las fracciones a la decena inmediata superior. En cuanto al peso de la carga, las fracciones de 10 Kg. se consideran como 10 kilos completos.

Las tarifas de autotransporte de carga de concesión federal están formadas por:

- Una clasificación general de artículos elaborada en orden alfabético en el que se indica la clase a la que pertenece la mercancía (hay cinco clases), y la fracción que corresponde dentro de las 829.
- Una tabla de cuotas por tonelada, en la que aparece la distancia por kilómetros y las tarifas de fletes de cada una de las cinco clases mencionadas.

Para conocer el costo del flete se debe:

1. Clasificar la mercancía.
2. Encontrar la distancia que ésta va a recorrer.
3. Buscar la cuota que le corresponde por tonelada de acuerdo con su clasificación.
4. Multiplicar esta cuota por el número de toneladas que se vayan a embarcar, incluyendo en el peso el del envase o empaque del producto.

### *Casos en que aumentan las tarifas*

Para las mercancías de exportación la tarifa que marca el reglamento se puede aumentar por diferentes causas:

- a) Cuando en la carta del porte se establece que el servicio se hace desde el domicilio del remitente hasta el del consignatario, se cargan cuotas por recolección o reparto a domicilio.
- b) Si el transporte utilizado transita por carreteras o tramos no pavimentados, el recargo puede ser hasta un 25% sobre las cuotas de tarifa; en este caso, la empresa transportadora debe tener autorización por escrito de la S.C.T.
- c) Si las características de la mercancía, exigen transporte en vehículos refrigerados, se aplica un recargo de 25% sobre las cuotas que indiquen las tarifas.
- d) Si los bultos o piezas tienen un peso mayor a 200 kilos, el pago por concepto de carga y descarga es por cuenta del remitente o del destinatario, apegándose a las tarifas aprobadas por la S.C.T. para cada lugar.
- e) Si los artículos están sujetos a la aplicación de la regla 2, en donde se señala que la mercancía voluminosa cuyo peso sea inferior a 300 Kg. por metro cúbico, se aplica a este peso las cuotas correspondientes según la clase que tenga asignada el artículo de que se trate.

Para cubrir las mercancías voluminosas de forma irregular se tomarán las medidas máximas de largo, alto y ancho que tenga el empaque que las contiene.

- f) Por aplicación de la regla 9 que indica: "Cuando, el embarcador o remitente (según la carta de porte) utilice un carro para su uso exclusivo, se aplicarán las cuotas correspondientes de acuerdo con la clasificación de los artículos, y la capacidad total del vehículo aun cuando sea menor el tonelaje que se transporta". En el caso de que toda la unidad sea insuficiente para colocar las mercancías, el excedente se enviará en el servicio ordinario cargándose las cuotas respectivas según el peso y la clase de los artículos.
- g) Cuando se desea que la carga llegue rápidamente, se elabora un acuerdo con el transportista, para que el camión haga un tiempo por debajo del empleado; el aumento varía entre el 7 y 10% del total del flete.

### *Los principales problemas*

Como todo medio de comunicación, el transporte de carga por carretera presenta varios problemas.

- No se cuenta con un servicio muy especializado.
- Contadas son las compañías que tienen vehículos en condiciones de dar un servicio regular y sin demoras por causa de descomposturas.

Son pocas las compañías transportadoras que ya han fijado un horario y día de traslado; por el contrario, la mayoría realizan el recorrido cuando consideran que el viaje

es costeable; esta situación perjudica a los exportadores, pues por esta causa la mercancía puede llegar con retraso a su destino y si está en un puerto marítimo se puede perder el barco; o bien, si la carga es importante, el tiempo de espera representa un gasto que va en detrimento del beneficio del exportador.

Con frecuencia el exportador tomando en cuenta estas irregularidades de horario, se ve obligado a utilizar un carro para su propio uso.

El autotransporte no recibe ningún subsidio del gobierno al transportar artículos de exportación, como es el caso del ferrocarril.

La posible alza en el precio del transporte por carretera, es un factor que los exportadores deben tomar en cuenta al elaborar sus ofertas, sobre todo cuando la venta se pacta en condiciones F.A.S., F.O.B. (buque o frontera) o C.I.F. (almacén del importador).

#### *Cómo obtener mejor precio*

Al seleccionar una empresa de autotransporte, el exportador debe escoger la compañía que le proporcione el mejor servicio, con el fin de que la carga esté bien cuidada y sea entregada a tiempo.

Se recomienda que siempre use los servicios de la misma línea, en la medida en que la concesión de las rutas lo permita, de modo que su programa o bien su producción, así como la utilización periódica del autotransporte, puede negociar con la empresa contratada una disminución en el flete; esto es posible si se le asegura a la compañía de carga que puede contar con un cliente constante y seguro.

El reglamento de transporte de carga por carretera prevé la autorización de la reducción de las tarifas hasta en un 25% siempre y cuando los estudios respectivos lo justifiquen y la mayoría de las empresas que operan el tramo o ruta respectivo estén conformes.

#### *Caso práctico (No sujeto a la regla dos)*

Una empresa exportadora de "Materiales para la fabricación de calzado", desea mandar dos toneladas de mercancía por carreteras de la ciudad de México al puerto de Veracruz; y la distancia es de 425 Km. (ruta más corta), para calcular el costo del flete se debe hacer lo siguiente:

- a) En la clasificación de artículos buscar el nombre de la mercancía.

Fracción	Clase	Artículo
211	4a.	"Materiales para la fabricación de calzado". En cajas de cartón, madera, huacales, cuñetes, barricas, tambores, atados.

- b) En la tabla de cuotas por toneladas se busca la distancia en km correspondientes a decena inmediata superior a 425 km.

Distancia	Clase				
Km.	Primera	Segunda	Tercera	Cuarta	Quinta
430	\$229.80	\$178.70	\$125.60	\$114.80	\$98.90

- c) Los materiales para la fabricación del calzado pertenecen a la cuarta clase y el precio que marca la tarifa por tonelada, es de \$114.80.
- d) El envío es por dos toneladas, por consiguiente se multiplica la tarifa por tonelada por el número de toneladas a transportar.

$$\$114.80 \times 2 \text{ ton} = \$229.60$$

*que es el monto por concepto de flete a pagar.*

Artículos sujetos a la Regla dos (mercancía voluminosa). La empresa de "Calzado Regatas, S.A." para sus envíos al extranjero empaqueta su producto en cajas de madera que miden 80 cm de ancho, 40 cm de largo y 120 cm de altura; el peso de cada una de ellas es menor a 300 Kg. por metro cúbico. Esta empresa desea mandar 45 cajas por carretera de Guadalajara a Nuevo Laredo, la distancia es de 988 Km.

Para calcular el costo de flete hay que hacer lo siguiente:

- a) En la clasificación de artículos buscar el nombre de la mercancía.

Fracción	Clase	Artículo
210	3a.	Calzado en: cajas de cartón, madera, huacales, barricas, etc.

- b) Por estar sujeta a la regla dos se debe obtener el peso estimado, por el que es necesario cubrir la carga.
- c) Para cubrir la carga se toman las máximas medidas de largo, alto y ancho de las 45 cajas.

Cada caja mide:

$$80 \times 140 \times 120 = 1.3440 \text{ m}^3.$$

Las 45 cajas miden:

$$1.3440 \times 45 = 60,4800 \text{ m}^3.$$

- d) Para obtener el peso estimado se multiplica a razón de 300 Kg. por metro cúbico.

$$60.48 \times 300 = 18,144 \text{ Kg.}$$

*El peso estimado es de 18.14 ton.*

- e) En la tabla de cuotas se busca la distancia en kilómetros inmediata superior a 988 Km. o sea 1,000 Km.

Distancia	Clase				
Km.	Primera	Segunda	Tercera	Cuarta	Quinta
1,000	\$452.20	\$351.70	\$250.70	\$226.00	\$189.20

- f) El calzado pertenece a la 3a. clase, la tarifa por tonelada será de \$250.70.

La tarifa por tonelada se multiplica por el peso estimado (obtenido en el inciso "d").

$$\$250.70 \times 18.144 = 4,548.70.$$

Que representa el monto del flete que la Empresa Regatas, S.A., debe pagar.

Esta cifra incluye sólo el servicio de transporte de terminal a terminal o entre bodegas que la compañía de autotransportes de carga tenga autorizadas.

Además de la tarifa se cobran las cuotas autorizadas por recolección y reparto a domicilio, seguros, manipulación de mercancías y otros conceptos.

### ***Transporte ferroviario***

Otro tipo de transporte para la exportación es el ferrocarril, el cual está perfectamente adaptado para largos recorridos y además presenta varias clases de servicios, según la cantidad, peso o volumen que se desee exportar; no obstante los muchos servicios que prestan los ferrocarriles, la realidad del mercado es que el transporte aéreo, por carretera y acuático, irán desplazando cada vez más al ferrocarril. Sin embargo, es necesario conocer a fondo todos los servicios, rutas, horarios y tarifas; estudiar todas las posibles condiciones presentes y futuras partiendo de la realidad y considerando todos los problemas que se presenten en uno u otro medio, para tomar la decisión óptima e inclinarse por el que nos proporcione mayores beneficios.

#### ***Tarifas***

Se cobra por kilometraje recorrido. Los ferrocarriles proporcionan importantes ahorros con relación a sus tarifas en cuanto a los envíos por "carro entero" en comparación con sus envíos por "menos de carro entero", resultando un gran incentivo para la transportación de grandes cantidades.

#### ***Trámite***

Se solicita en México, D.F. (Pantaco) en la Dirección General de Ferrocarriles, y en el interior de la República con el jefe de estación, el carro o los carros vacíos que se deseen, ya que se dan 48 horas para cargar los carros.

#### ***Ventajas y desventajas***

Dentro de este tipo de transporte, existe la posibilidad de un "cambio de destino", es decir, que permite al empresario comenzar el envío en una dirección y establecer o cambiar su destino mientras el vagón se encuentra en camino, siempre y cuando el nuevo destino requiera que la máquina siga adelante y no retroceda; otra ventaja es el llamado "proceso en ruta" es decir, si por falta de detalles y por falta de tiempo no se hubieren terminado al mandar el envío, existe la posibilidad de trabajar sobre el producto complementando hasta su elaboración, incurriendo tanto en uno como otro caso en costos, trámites y autorizaciones adicionales.

La limitación de este medio es su inflexibilidad, es decir, que el calzado sólo podrá ser transportado hasta donde lleguen las vías.

La Gerencia de Tráfico-Carga de los Ferrocarriles Nacionales de México puso en vigor la tabla de distancias 7, con fecha de 1° de mayo de 1961, en la cual están consignadas todas las distancias entre las estaciones que existen a través del sistema ferroviario nacional.

## **CLASIFICACIÓN DE LOS FLETES**

Fletes Marítimos, Terrestres y Aéreos. Las bases sobre las cuales se determinan los fletes marítimos dependen en gran parte de las empresas de buques y de los servicios que ofrecen.

Los métodos principales para determinar los fletes marítimos son los siguientes:

1. Los fletes determinados por las líneas navieras de acuerdo con otras líneas; bajo organizaciones conocidas como Conferencias.
2. Los fletes determinados por líneas independientes que no pertenecen a conferencias.
3. Los fletes de los barcos Tramp.

## **LOS FLETES DE CONFERENCIA**

Las conferencias son asociaciones voluntarias de líneas de barcos que llegan a un entendimiento con el propósito de establecer las tarifas de fletes que deben ser cobradas por los miembros de éstas. Las conferencias existen en todas las rutas del comercio mundial mas importantes y la mayoría de las líneas de barcos del mundo pertenecen a alguna de ellas.

Los fletes son negociados por las Conferencias directamente con los embarcadores. Esto no quiere decir que cada uno de los embarcadores sea consultado sobre la materia. En general, las negociaciones se llevan a cabo con asociaciones o grupos que representan a los embarcadores. Los fletes marítimos son numerosos y complejos, varían de acuerdo con la ruta y las mercancías.

### *Factores para la determinación de fletes marítimos*

Los principales factores para determinar un flete son los siguientes:

- a) Características de la carga: La compañía debe considerar y evaluar cuidadosamente la calidad y características naturales de la carga que será transportada por la línea y las obligaciones del transportador respecto a las circunstancias y condiciones con que se efectuará la entrega de la misma, para poder cumplir con las estipulaciones del contrato de transporte.
- b) Volumen de la carga: Un volumen de carga considerable y continuo ofrece al operador de una línea una seguridad razonable de que puede llenar parte de su barco y también la posibilidad de una cierta cantidad de carga que puede obtenerse para varios viajes. Para las operaciones de una compañía de barcos es esencial contar con un volumen de movimiento de carga suficiente. Uno de los principales objetivos de la preparación de los fletes es manejar al máximo el volumen de carga.

- c) Posibilidades de conseguir carga: Para la compañía de barcos es una ventaja que la mercancía esté lista para ser cargada. Esto se considera al determinar los fletes.
- d) Peligro de daño: Algunas mercancías se dañan más fácilmente que otras. En estos casos gran parte del flete va al pago de los reclamos, esta situación debe tomarse en cuenta en la determinación del mismo.
- e) Posibilidad de robo: Ciertas mercancías, por ejemplo, los vestidos, los comestibles y los artículos de valor, ofrecen una mayor posibilidad de robo, lo que ocasiona reclamos y los consiguientes gastos extras para la compañía. Al establecer los fletes de estos artículos se toman en cuenta las estadísticas sobre pérdidas.
- f) Valor de la mercancía: Las mercancías de alto valor obligan a los transportadores a tener una responsabilidad adicional. Los fletes marítimos de las mercancías de valor alto son generalmente más caros que de los de mercancías de precio bajo. Aunque para el barco el costo del manejo de las mercancías de valor alto y de valor bajo es el mismo, se acostumbra tomar en consideración la relación entre el flete marítimo y el costo de la mercancía. Un flete igual para los dos tipos de mercancías podría perjudicar el movimiento de los productos de bajo valor.
- g) Empaque: Una mercancía bien embalada, ocasiona menos reclamos, facilita su manejo y la distribución del espacio en los barcos. Por lo tanto, la naturaleza del empaque es factor importante en la determinación del flete.
- h) Estiba: Algunas mercancías son muy convenientes como carga de peso o para estabilizar el barco; otras, para servir de apoyo a productos muy frágiles y protegerlos. Por otra parte, hay mercancías que requieren una estiba especial, debido al olor o al peligro de contaminación. Por ejemplo, el harina no puede almacenarse en el mismo compartimiento de las manzanas debido al peligro de que ésta absorba el calor y se estropee. Todos estos factores se toman en consideración al fijar los fletes.
- i) Relación entre el peso y la medida: El barco opera en la mejor forma, cuando lleva carga completa, tanto desde el punto de vista de la capacidad de peso, como de su capacidad cúbica. Para llegar a este grado óptimo, debe existir un equilibrio entre el peso y la medida de la mercancía. Por ejemplo: un barco de 400,000 pies cúbicos (se usará esta medida puesto que es la más común en este tipo de negocios) de espacio para la carga, con un peso muerto total de 8,000 toneladas. A este peso muerto hay que descontarle el peso del agua, el petróleo, los comestibles, la pintura, etc., que utiliza el barco y que se estima aproximadamente en 2,500 toneladas. Esto deja un peso muerto para la carga de 5,500 toneladas. Totalmente cargado, con un cargamento que mida 100 pies cúbicos por tonelada, de una tarifa de \$30.00 por tonelada, el flete que debería cobrarse sería el siguiente: 400,000 pies cúbicos de un cargamento que mide 100 pies cúbicos por tonelada equivale a 4,000 toneladas de peso, que a la tarifa de \$30.00 da un total de \$120,000. Por otra parte, si en este barco se cargan

2,000 toneladas de carga que midan 40 pies cúbicos a una tarifa de sólo \$15.00 y se llena el espacio restante con carga de \$30.00 el resultado es el siguiente:

- 80,000 pies cúbicos a 40 pies por tonelada igual a 2,000 toneladas a \$15.00 \$30,000.00
- 320,000 pies cúbicos a 100 pies por tonelada igual a 3,200 toneladas a \$30.00 \$96,000.00
- o sea 5,200 toneladas con flete de: \$126,000.00

En ciertos tipos de mercancía este equilibrio es fácil de conseguir este detalle evidentemente es de gran importancia en la determinación del flete.

- j) Cargas pesadas: Algunas de estas cargas no pueden manejarse con las plumas de los barcos y en estos casos es necesario cobrar sumas adicionales por el alquiler de grúas especiales, flotantes como se ha indicado en las proyecciones. Hay ocasiones en que los buques con plumas especiales manejan estos pesos, produciendo gastos adicionales en la preparación de ellas, como maniobras, etc.
- k) Largos extraordinarios: Ciertas mercancías debido a su largo extraordinario requieren un cuidado especial en la estiba y por lo tanto, en estos casos se cobran los gastos adicionales.
- l) Competencia con mercancías de otros lugares: Este es uno de los principales factores considerados por las Conferencias al establecer los fletes,

Las Conferencias tratan de poner al exportador en una disposición de competencia respecto al costo del transporte de las mercancías, desde diferentes países a un destino común.

- m) Carga vía otros puntos de salida: La carga puede salir desde ciertos puntos a través de diferentes puertos, con destino a diversos países. Las Conferencias cuyos miembros sirven en esos puertos tratan de igualar los costos de transporte mediante diferenciales en los fletes. Por ejemplo, las mercancías del centro pueden movilizarse a través de puertos del Atlántico o del Pacífico.
- n) Competencia de otras líneas: Las Conferencias deben considerar la competencia potencial de otras líneas de barcos que no pertenezcan a ellas o que trabajen como tramps. Por lo tanto, trata de mantener fletes razonables para que los embarcadores no busquen otras formas de transporte para sus cargas.
- a) ñ) Costos de operación directos: Estos incluyen el petróleo, agua, comida, provisiones para los tripulantes, salarios, reparaciones de los barcos y otras erogaciones relacionadas directamente con la operación de los mismos.
- o) Costos de manejo: Incluyen los gastos de entrega y recibo de mercancía, inspección, reparación, distribución, carga, descarga y cualquier otro gasto relacionado con el movimiento de la carga.

- p) Otros costos: Antes de poder determinar el flete de la mercancía también hay que considerar los costos del seguro, de las entregas especiales, los gastos de puerto, etc.

### ***Determinación de fletes por líneas que no pertenecen a las conferencias***

Hay líneas que operan en zonas comerciales donde no hay conferencias organizadas; y que mantienen los fletes establecidos por ellas pero sin ser miembros y existen empresas que no pertenecen a conferencias y cobran sus fletes de acuerdo con los servicios que ofrecen, sin tener en cuenta las tarifas cobradas por las Conferencias. Estas líneas también toman en cuenta la lista de factores indicados con anterioridad aunque los evalúen en forma diferente, según el servicio ofrecido y las características particulares del negocio.

Por otro lado, algunas compañías navieras trabajan en competencia directa con las Conferencias, ofreciendo fletes más baratos. La regla general de estas líneas es ofrecer un porcentaje de descuento sobre los fletes cobrados por las Conferencias, aunque a menudo reducen sus fletes, aún más si les interesa lograr la carga.

#### ***El flete de los barcos tramp***

El barco tramp es un buque que comercia libremente, sin mantener un servicio o itinerario fijo. Los operadores de estos barcos ofrecen sus servicios bajo un contrato de arrendamiento conocido como “charter party”, que puede cubrir año o más viajes o ser efectivo por un tiempo determinado. El alquiler y las condiciones del contrato son aceptados por el embarcador y el armador y se indican en el charter. Al contrario de los barcos de las líneas, los barcos tramp no ofrecen sus servicios al público en general, ni publican sus tarifas de fletes. Las condiciones de las tarifas que se aplican en cada embarque o transacción se discuten entre el armador y el embarcador.

La mayor parte de la mercancía transportada en barcos tramp es de bajo costo; granos, azúcar, carbón, minerales, nitratos, aceite de lino, madera, etc. Estos productos también pueden ser embarcados a granel y en cantidades muy grandes, considerando que en este tipo de mercancía, el costo del transporte constituye una proporción muy alta de precio final. Un barco puede llevar una carga completa de alguno de estos productos, y otras veces puede transportar pequeños lotes de diferentes productos. Los fletes de las mercancías transportadas en barcos tramp fluctúan mucho más que los de línea, debido a que son más vulnerables a la ley de la oferta y la demanda.

La operación de los barcos tramp es generalmente más económica que la de los barcos de rutas fijas, debido a que el operador no necesita mantener personal en los muelles u oficinas de tráfico y tienen muy pocos gastos de publicidad.

Los fletes de los barcos tramp, como se indicó antes, están sujetos a la ley de la oferta y la demanda y se rigen por los siguientes factores;

1. Los fletes tienden a bajar cuando la oferta de estos barcos es superior a la demanda y a subir cuando la situación es a la inversa.
2. Por tener necesidad un operador de lograr un contrato, y reducir los gastos que le ocasiona mantener un barco sin trabajar.

3. Por las posibilidades de obtener otro contrato cuando termine el que está en vigencia.
4. Por las condiciones de la carga y descarga del barco.
5. Por el número de puertos de destino y los gastos que es necesario hacer en cada puerto.

#### *Ventajas del sistema de conferencias para los importadores y exportadores*

Los comerciantes que se especializan en el comercio exterior, han expresado en numerosas oportunidades la necesidad de estabilizar los fletes marítimos y la importancia de la regularidad, frecuencia de los servicios y del tratamiento que reciben sus productos. En otras palabras, la igualdad de fletes y oportunidades de embarque para todos los que se encuentren en la misma situación con respecto al tiempo y las circunstancias, sin hacer diferencias por la cantidad de mercancías o la línea que se use. Los barcos de la conferencia que no tienen restricciones en los fletes que cobran, generalmente tienden a evitar esta igualdad. Considerando lo anterior, las conferencias ofrecen las ventajas siguientes:

1. *Estabilidad.* Las Conferencias son organizaciones voluntarias de líneas navieras que regulan la competencia entre sus miembros, sirviendo a un grupo determinado de puertos. La medida de estabilidad conferida por tarifas de flete establecidas, y las prácticas uniformes de embarque, pueden mejorar la destreza de operación de las líneas individuales. Mediante este tipo de organización los embarcadores se aseguran de un servicio de itinerario regular y cierta estabilidad.
2. *Seguridad en la inversión.* Para limitar la competencia y prevenir la operación de las rutas marítimas con capacidad sobrada de tonelaje, las Conferencias Marítimas aseguran las grandes inversiones de capital necesario para una operación exitosa de las líneas navieras y están en posición de introducir modernización en las flotas y nuevos servicios para la seguridad y eficiencia en el transporte de la carga.
3. *Calidad en el servicio.* Bajo el sistema de conferencia, el embarcador contratante es, por lo general, asegurado por la Conferencia en el manejo de su carga, no sucediendo así con los embarcadores que se encuentran fuera de la Conferencia.

La estabilidad de las tarifas y la regularidad de los servicios permiten a los embarcadores servir a sus mercados externos con mayor efectividad. Al retorno, la línea de la Conferencia obtiene carga sobre una base más ventajosa, que si operara en forma independiente. Debido a que un embarcador de la Conferencia está protegido contra la competencia de tarifas de los demás miembros de ésta, puede concentrar su esfuerzo en proporcionar un servicio de mayor calidad a sus embarcadores.

#### *Desventajas del sistema de conferencias para los importadores y exportadores*

1. Tarifas de fletes altas. Dentro de las Conferencias, la competencia entre las líneas navieras que la integran puede variar considerablemente. Si hay suficiente carga que asegure una adecuada remuneración a todas ellas, la competencia no

es problema; por otra parte, si el convenio de Conferencia provee utilidades suficientes para todos los miembros, habrá un pequeño incentivo para diversificar las cargas entre todos ellos.

Cuando la carga es escasa, el interés propio de cada miembro puede causar la violación del acuerdo concediendo tarifas más bajas. (Si la competencia llega a ser muy intensa la Conferencia se puede disolver.) Sin embargo, aun cuando llegue a existir competencia dentro de las conferencias, las mismas son útiles ya que mantienen un nivel de tarifas superiores a las que existirían con una competencia más perfecta.

2. Ineficiencia. Críticos de las Conferencias Marítimas atribuyen el desarrollo de este sistema a que mantienen tarifas al nivel máximo que el tráfico puede soportar, tratando así de aumentar sus utilidades. También el Cartel Internacional de Embarcadores permite a los dueños de las embarcaciones minimizar sus riesgos comerciales. El acuerdo de la Conferencia puede en algunos tráficos, reducir el incentivo de eficiencia, modernización e innovación.
3. Disparidad de tarifas de fletes. Aunque los embarcadores logran determinada ventaja con las tarifas estables, pierden por otra parte, al tener que pagar tarifas superiores que las competitivas. La tarifa máxima depende de lo que el tráfico puede soportar, regulada en cierta forma por la competencia actual o potencial que los miembros de la Conferencia encuentran fuera de ella. En vista de que en algunas rutas de tráfico hay bastante y en otras poca competencia de operadores independientes, pueden existir diferentes tarifas para embarcar una misma mercancía utilizando rutas similares. La implicación económica esencial de las Conferencias de flete, es que no hay razón para su existencia si no logran mantener el nivel de tarifas de línea bajo condiciones de mayor competencia,

## ***FLETES TERRESTRES***

No debemos olvidar que también es importante reducir los fletes terrestres solicitando cotizaciones a las compañías de transporte, escogiendo el más bajo.

En este tipo de flete también se considera el tráfico ferroviario cuyas cuentas de gastos deben de ser revisadas para reclamar diferencias pagadas de más en caso de que procedan.

## ***FLETES AÉREOS***

Este flete es muy oneroso, sólo se recomienda cuando se tiene verdadera prisa por recibir en el lugar de destino la mercancía (casos urgentes).

La tarifa básica para la carga general, llamada tarifa para menos de 45 kilos se aplica a los envíos de entre 5 y 45 kilos. Para los envíos de más de 45 kilos que es el peso que permite obtener la primera rebaja por cantidad, se concede un descuento de hasta el 25% según sea el peso del envío.

Considerando las características del producto, las distancias y especialmente el país de destino, y de acuerdo a las instrucciones del comprador, podrán utilizarse servicios de transporte aéreo, terrestre o marítimo.