

TEMA 26. Contratación de los servicios de transporte en las distintas modalidades. Sistemas de tarificación y fletes. Facturación de los servicios. Gestión de la documentación.

Autora: Aurea Campo

1. Introducción.
2. Contratación de los servicios de transporte en las distintas modalidades.
 - 2.1. Transporte por carretera.
 - 2.2. Transporte ferroviario.
 - 2.3. Transporte marítimo.
 - 2.4. Transporte aéreo.
 - 2.5. Transporte multimodal.
3. Sistemas de tarificación y fletes.
 - 3.1. Transporte por carretera.
 - 3.1.1. Costes de transporte de mercancías por carretera.
 - 3.1.2. Tarifas.
 - 3.2. Transporte ferroviario.
 - 3.2.1. Costes de transporte de mercancías por ferrocarril.
 - 3.2.2. Tarifas ferroviarias.
 - 3.3. Transporte marítimo.
 - 3.3.1. Estructura de costes en el transporte de línea regular.
 - 3.3.2. Estructura de costes en el transporte en régimen de fletamento.
 - 3.3.2.1. Tipos de fletes.
 - 3.3.2.2. Pago del flete.
 - 3.3.3. Términos de línea.
 - 3.4. Transporte aéreo.
 - 3.4.1. Peso tarifario.
 - 3.4.2. Tipos de tarifas.
 - 3.4.3. Cargos y tasas adicionales.
 - 3.5. Transporte multimodal.
4. Facturación de los servicios. Gestión de la documentación.
 - 4.1. Transporte por carretera.
 - 4.2. Transporte ferroviario.
 - 4.3. Transporte marítimo.
 - 4.4. Transporte aéreo.
 - 4.5. Transporte multimodal.
5. Bibliografía.

1. Introducción.

La empresa que desarrolla actividades de comercio necesita planificar y optimizar una serie de procesos dentro de la cadena logística para competir con éxito en el mercado. El transporte como pieza clave de la logística se convierte en un área fundamental dentro de la gestión empresarial.

Una de las primeras decisiones se basa en contratar la modalidad de transporte más adecuada según tipo de carga transportada (peso, volumen), distancias, tiempo, disponibilidad, precio etc. Por ello, es importante conocer las características básicas que aporta cada medio:

MODOS VENTAJAS INCONVENIENTES

CARRETERA Servicio “puerta a puerta”.

Gran flexibilidad y versatilidad.

Coste del flete medio.

Buena capacidad de carga.

Facilidad de carga/descarga.

Gran fiabilidad.

Libertad horarios y rutas.

Tiempo de tránsito medio.

Medio contaminante.

Accidentalidad.

FERROCARRIL Gran capacidad de carga.

Internacionalidad, limitada por diferencias en infraestructura entre países (ancho de vía).

Respetuoso con el medio ambiente, bajo consumo de combustible.

Baja siniestralidad. Coste del flete alto, aunque para larga distancia bajo coste.

Tiempo de tránsito alto.

Inversiones en infraestructuras.

Poca fiabilidad.

Poca flexibilidad.

MARÍTIMO Flete bajo.

Grandes volúmenes de carga.

Poca limitación en peso y dimensiones de cada unidad.

Largas distancia.

Buques adaptados a todo tipo de cargas. Alto tiempo de tránsito.

Poca flexibilidad.

Alto coste de embalaje según el tipo de mercancía.

AÉREO Tiempo de tránsito bajo. Rapidez. Mercancía perecedera. Seguridad.

Coste del flete alto.

Mercancía alto valor añadido.

Capacidad de carga pequeña.

Limitación alta en peso y dimensiones de cada unidad.

Decidir entre las distintas modalidades de contratación del servicio de transporte de mercancías es una cuestión no tan simple como parece. Todo servicio de transporte dependerá de dos variables, la carga y la ruta que va a seguir. El tiempo de envío como tercer factor irá en función de los dos elementos anteriores. En torno a estos componentes encontramos distintas modalidades de contratación en los distintos modos. Nos centraremos en esta unidad en tener una perspectiva global de las formas de contratación, precios de transporte y documentación que se genera como consecuencia de transportar mercancías desde un punto origen a un punto destino.

2. Contratación de los servicios de transporte en las distintas modalidades.

2.6. Transporte por carretera.

El transporte puede ser desarrollado por:

- Medios de la empresa (flota y personal de la empresa).
- Empresas especializadas. En este caso, (externalización del transporte), los servicios de transporte son encomendados por las empresas exportadoras (o importadoras) a empresas de transporte especializadas, generándose contratos de transporte.

La externalización o subcontratación externa del servicio es una tendencia en alza, ya que para poder competir en los mercados actuales hay que especializarse, dedicarse a lo que mejor se hace. La empresa centra sus esfuerzos en su actividad y obtiene una reducción de costes mediante la subcontratación del servicio a empresas especializadas.

Respecto a las formas de contratación existen varios tipos de servicios:

- **Carga COMPLETA.** Se ofrece a grandes cargadores que disponen de un volumen de carga suficiente grande como para llenar un vehículo completo. Servicio “puerta a puerta” desde las instalaciones del remitente a las del destinatario.
- **Carga FRACCIONADA.** Cuando el cargador no tiene suficiente mercancía para que el servicio de carga completa le resulte económico se realiza el grupaje. En este caso la mercancía de varios remitentes formará el envío. Lo más habitual es que el grupaje lo haga una empresa especializada. Se realiza entre las terminales del transportista.

- Servicios DE PAQUETERÍA. Envíos pequeños. Servicio de carga fraccionada, pero incluyendo el reparto “puerta a puerta”. Existe compromiso de entrega en un periodo determinado. El transporte entre las terminales del transportista se realiza con vehículos pesados y el reparto desde terminales a domicilio en vehículos ligeros.

Normalmente en el transporte de carga COMPLETA el transportista se ocupa exclusivamente de la ejecución del transporte. Es decir, no realiza actividades previas o complementarias como la carga o descarga, la manipulación, almacenamiento, embalaje etc.

En el transporte de carga FRACCIONADA el operador de transporte suele realizar trabajos complementarios relacionados con el carácter fragmentario de la carga.

En el transporte DE PAQUETERÍA el tamaño de los pedidos es pequeño. El transportista se especializa en coordinar las operaciones de muchos remitentes para muchos destinatarios.

La aparición de las TIC en los procesos de comercialización del transporte se puede observar con la utilización de las bolsas de carga y los E-Tenders.

- Las bolsas de carga han supuesto una nueva forma de contactar entre transportistas, operadores de transporte y usuarios/cargadores.

Se trata de mercados en la red que ofrecen la posibilidad de encontrar cargadores o transportistas en función de unos parámetros que definen los usuarios del sistema.

El transportista ofrece sus vehículos para hacer determinada ruta y los cargadores ofrecen cargas para determinados trayectos. En función de los datos introducidos en el sistema, los usuarios reciben ofertas y demandas que encajan con su petición. A partir de ahí, se pueden poner en contacto y llegar a contratar el servicio de transporte.

Las bolsas de carga cobran unos precios bajos por la información e incluso algunas ofrecen la posibilidad de contratar seguros de cobro y otras garantías.

Cada bolsa de carga supervisa la legalidad de los usuarios de su servicio (cargadores y transportistas) a los que pone en contacto y se asegura tanto de su solvencia como de que cumplen sus obligaciones.

- En Logística, el E-Tender es un proceso de selección o concurso para la conseguir la contratación de uno o varios proveedores. Tiene una duración en el tiempo determinada por el comprador.

En el proceso, se invita a potenciales empresas a realizar sus ofertas. La información facilitada es común a todas ellas con el fin de obtener propuestas con una base común que facilite su análisis comparativo.

El e-tender de transporte consiste en que el cargador desarrolla un proceso de licitación o selección de proveedores de transporte de acuerdo con unas condiciones homogéneas establecidas a priori.

El e-tender se utiliza para ajustar márgenes y contratar con transportistas de forma temporal o recurrente, principal diferencia con la bolsa de carga a la que se recurre para operaciones puntuales.

El cargador, por medio de una plataforma en Internet, convoca a sus transportistas habituales o a otros potenciales a que concurren para optar a ser sus proveedores de transporte, previa aceptación de las condiciones expuestas por el cargador (cláusulas de variación del precio en función del combustible, declaraciones de valor, seguros de transporte, etc.).

Los transportistas que quieran hacerse con dichos contratos de transporte concurren y ofertan su precio más competitivo.

El cargador dispone así de una selección de proveedores que han aceptado unas condiciones homogéneas y cuyas ofertas pueden comparar fácilmente.

2.7. Transporte ferroviario.

A la hora de analizar las formas de contratación en el transporte ferroviario vamos a utilizar varios criterios de clasificación:

- Según su regularidad:
 - o Facultativos. Se gestionan directamente entre el cliente (cargador importante) y la compañía ferroviaria, de acuerdo con las leyes del mercado, definiéndose itinerario y horario de acuerdo con las necesidades del tráfico. Ej. Trenes completos.
 - o Regulares. Itinerario regular y horario fijo. Ej. Trenes TECO.
- Según tipo de carga:
 - o Transporte Cargas Completas. Transporte de mercancías por ferrocarril desde origen a destino (graneles, sólidos y líquidos, productos especiales, mercancías unitizadas no contenerizadas, automóviles, etc.) en vagones especializados.
 - De masas por trenes completos, para servicio de grandes cargadores. Su carga y descarga está frecuentemente automatizada, ya que su origen y destino suelen estar en apartaderos particulares en la mayor parte de los casos.
 - De mercancías por vagones completos, para el servicio de cargadores de tamaño medio. Su tráfico se organiza de acuerdo a un plan de encaminamiento, que consiste en un entramado de trenes que circulando regularmente, encauzan las unidades de cargas dispersas.
 - o De mercancías de cargas fraccionadas, para el servicio de pequeños cargadores, con carácter urgente en la mayoría de los casos. La recogida y distribución se realiza en “áreas de influencia” de las estaciones principales. Según los límites de carga y los plazos de entrega, hay diversos sistemas como “Cargoexpres” (CEX), “Paquexpres” (PEX) o “Eurrailexprés” para paquetería internacional.
- Por tipo de mercancías transportadas:

o Transporte Combinado. Transporte ferroviario de mercancías en contenedores, cajas móviles u otro equipo de transporte intermodal, entre terminales especializadas desde donde son acarreadas al punto de origen/destino en vehículos de carretera.

o Trenes TECOS, trenes exclusivamente para contenedores. La Red RENFE de transporte combinado, llamada Red TECO, permite distribuir el tráfico de UTI's por gran parte del territorio. Está compuesta por los ejes principales ferroviarios y por una serie de terminales portuarias y otros centros de trasbordo interiores equipados con medios de manipulación (Puertos Secos), que permiten prestar al menos, con seguridad un servicio diario desde cada uno de ellos.

2.8. Transporte marítimo.

Las formas de comercialización existentes están basadas en la contratación de la plena capacidad del buque o en la contratación parcial de un buque por uno o varios remitentes para uno o varios consignatarios. Se diferencian dos regímenes:

- Transporte marítimo de línea regular. Transporte "liner". Orientado a la prestación de servicios a pequeños y medianos cargadores. Ofrece un servicio que cubre itinerarios geográficos preestablecidos, con escalas y precios fijados también de antemano.

La línea regular es adecuada sobre todo para tráfico de carga general y contenedorizada, por lo que la mercancía que transporta es en general de alto valor específico (productos industriales y de consumo, preferentemente).

- Transporte marítimo en régimen de fletamentos. Transporte "tramp". Se basa en la contratación libre de buques en el llamado "mercado de fletes" entre cargadores que tienen grandes volúmenes de mercancías listos para transporte y navieros que disponen de buques adecuados por su tipología, situación geográfica y fechas de embarque.

El transporte en régimen de fletamentos, por el contrario, se ocupa en general del tráfico de grandes volúmenes de mercancía, como graneles cereales, minerales o líquidos como el petróleo, o bien productos industriales transportados en gran número de unidades como automóviles o plantas de fabricación completas.

Este tráfico ofrece a los cargadores la posibilidad de obtener fletes muy inferiores por unidad de carga a los de línea regular y la de permitir el envío de grandes volúmenes de mercancía en breve plazo.

Por lo tanto, las dos grandes clases de transporte marítimo son:

- Carga fraccionada. Sistema que utilizan los barcos de líneas marítimas regulares para transportar mercancía entre los diferentes puertos.

- Carga masiva. Consiste en el flete de un barco para un viaje específico. El exportador deberá recurrir a esta modalidad de transporte

marítimo cuando se dé al menos una de estas dos circunstancias o las dos al tiempo:

Cuando el volumen de mercancías pueda ocupar todo el espacio de carga del barco (o una parte significativa del mismo).

Cuando el puerto de destino no esté cubierto por una línea regular.

RÉGIMEN DE LÍNEA REGULAR RÉGIMEN DE FLETAMENTO

- Existen unas rutas, frecuencias, escalas y tráficos determinados.
 - Los movimientos de los buques se conocen y están previstos.
 - Son reiterativos. Rutas péndulo y a lo largo de todo el globo.
 - Las mercancías que se transportan en un buque pertenecen a muchos cargadores y son de tamaño reducido/ estándar y alto valor.
 - Muchos cargadores embarcan mercancía para muchos destinatarios.
 - El flete (precio del transporte marítimo) se conoce de antemano y está publicado por la línea que efectúa el transporte.
 - Se aplica a cualquier cargador en las mismas condiciones (pueden aplicarse descuentos).
 - Se actualiza periódicamente y de forma unilateral por la naviera.
 - Contrato de adhesión elaborado por la naviera. El cargador acepta las condiciones sin posibilidad de negociar.
-
- No existe repetición de ruta.
 - El origen y destino de cada viaje se establecen para cada operación de transporte.
 - Buques tramp. Son buques sin un programa de navegación fija.
 - Normalmente, la mercancía ocupa toda la capacidad de carga de un buque y ésta pertenece a un solo cargador o a unos pocos para un solo receptor.
 - Bajo valor de la mercancía por unidad (tm, m3, etc.). Para cada viaje se negocia un flete en función de la operación (duración, distancia, etc.) y de la situación del mercado (ley de la oferta y la demanda).
 - En caso de fletamento por tiempo se pueden establecer cláusulas de revisión.

Transporte marítimo de línea regular. Transporte “liner”.

Desigual relación de fuerza entre ofertantes (las navieras) y cargadores (empresas de tamaño medio) en línea marítima regular. Los ofertantes disponen de mayor poder de negociación.

Transporte marítimo en régimen de fletamentos. Transporte “tramp”.

En el transporte bajo régimen de fletamento, por el contrario, la relación es de igual a igual y se establecen en muchas ocasiones contratos específicos para cada operación.

El transporte marítimo de línea regular puede a su vez realizarse bajo tres regímenes distintos:

- Régimen de conferencias de fletes.

Una conferencia de fletes es una agrupación de armadores que deciden explotar una ruta determinada, aportando a dicha explotación un cierto número de buques que quedan adscritos a la misma y que se comprometen a respetar el reglamento de la conferencia, fijado de común acuerdo por todos los miembros.

Pueden ser:

- Abiertas, si están abiertas a la admisión de nuevos miembros. Se accede mediante una cuota de entrada.
- Cerradas, si no lo están.

Las conferencias marítimas deberán garantizar una oferta de servicios suficiente y eficaz, teniendo en cuenta los intereses de los usuarios.

Los beneficios de las conferencias marítimas para sus miembros son obvios ya que entre ellos colaboran en lugar de competir.

El nacimiento de las conferencias, a finales del siglo XIX, se debió a la fuerte competencia entre compañías, es decir de oferta. De esta forma, adoptaron entre todas fórmulas de cooperación y defensa ante posibles competidores.

- Régimen de armadores independientes o “outsiders”.

Son armadores individuales que deciden explotar una ruta en competencia directa con las conferencias. Sujetos a rutas, escalas y frecuencias de tráfico predeterminadas. Ofrecen tarifas más favorables.

- Régimen de consorcios.

Es una forma de explotación de la línea regular que consiste en que varias compañías aporten buques o medios financieros para constituir una nueva entidad con un único centro de control de gestión.

El transporte bajo régimen de fletamentos es el que se realiza contratando el espacio de carga de un buque, total o parcialmente, para efectuar un viaje o varios viajes determinados, o bien para utilizarlo un período de tiempo. Este tipo de transporte es conocido también como transporte tramp.

- Afecta al transporte de materias primas o productos de poca elaboración. En general, a mercancías de bajo valor unitario que no pueden soportar altos costes de transporte.

- Estas mercancías se transportan a granel y en partidas de gran volumen que constituyen cargamentos completos, en buques que son contratados especialmente para cada transporte.
- El tráfico tramp equivale a los transportes discrecionales por carretera, de tal manera que el buque es fletado para realizar uno o pocos viajes, quedando a continuación libre para contratar con otro cargador cualquier viaje con otra mercancía.
- La complejidad de este tipo de contratación hace aconsejable la utilización de un intermediario, denominado corredor de fletes (shipbroker). Este se encarga de localizar el barco adecuado para realizar el transporte y también de redactar la condiciones del contrato de transporte de acuerdo con ambas partes.
- Es preciso tener en cuenta que, al contrario de lo que ocurre en las líneas regulares que poseen tarifas fijas, el mercado de fletes es muy variable y extremadamente sensible a las fluctuaciones de la demanda.
- El flete está sujeto a negociación y en esta negociación tienen un papel relevante unos intermediarios especializados, que se conocen como “agentes de fletamentos”, “corredores marítimos” o “chartering brokers”.

Tipos de fletamentos:

- Fletamentos por un solo viaje (“Trip charter” o “Spot charter”).
El armador, fletante, pone el buque a disposición del arrendatario, fletador, para un viaje determinado a cambio de un precio (flete).
La gestión náutica y comercial no se traspasan al fletador sino que las mantiene el naviero.
- Contrato de fletamento por viajes consecutivos.
Similar al anterior, con la particularidad de que fletadores y navieros se comprometen a que el buque realice un determinado número de viajes en un período de tiempo concreto.
- Fletamentos por tiempo (“Time charter”).
El armador cede el uso del buque al arrendatario (fletador) por precio (flete) y tiempo determinado para que este lo explote por su cuenta.
- Contrato de fletamento por tiempo con tripulación. El naviero alquila el buque al fletador, por un tiempo determinado, a un precio acordado a pagar diaria o mensualmente. La utilización del buque por el fletador está sujeta a determinados cargamentos y límites geográficos. El fletador es responsable de la gestión comercial y el naviero responsable de la gestión náutica. En tal sentido, el capitán y la tripulación, aunque son empleados por cuenta del naviero, están obligados a cumplir las instrucciones de los fletadores. De los diferentes gastos originados en el contrato, los fijos son por cuenta del naviero y los variables por cuenta del fletador.

• Contrato de fletamento por tiempo a casco desnudo, i.e., sin tripulación. El naviero alquila el buque sin tripulación, por lo que el fletador es responsable de la gestión comercial como de la náutica. Por ello el fletador contrata al capitán y a la tripulación. El naviero pierde temporalmente el dominio del buque y el fletador asume todos los derechos y las responsabilidades de la explotación del mismo, por lo que no suele tener restricciones ni de cargamentos ni de límites geográficos. Todos los costes de explotación del buque (fijos y variables) son por cuenta del fletador.

Este contrato lo utilizan habitualmente las compañías navieras cuando quieren ampliar su flota por una creciente demanda de mercado.

2.9. Transporte aéreo.

La cadena de suministro de carga aérea se inicia por un vendedor - expedidor y un comprador – importador que desean intercambiar mercancías por vía aérea.

El exportador puede tratar directamente con la compañía aérea, suele ser en el caso de los grandes cargadores, pero en la mayoría de las ocasiones, los exportadores que no tienen suficientes conocimientos técnicos sobre la carga aérea y recurren a la intermediación de un agente de carga IATA para la entrega de las mercancías a la compañía aérea y la confección de la carta de porte, conocimiento aéreo o Air Way Bill (AWB).

El servicio de transporte aéreo puede comercializarse a través de:

- Venta directa. Directamente con la compañía aérea.
- Venta interlínea. Mediante la realización de un transporte completo por medio de dos o más empresas aéreas.
- Agentes de carga aérea IATA que son transitarios especializadas en transporte aéreo. Esta opción es la más habitual.

Un agente de carga IATA es una empresa reconocida y autorizada por IATA para actuar como agente de las compañías miembro de la misma. Representa a dichas compañías ante los expedidores, recibiendo a cambio una comisión sobre el flete aéreo y un margen por sus gestiones.

Estos agentes tienen que cumplir unos requisitos técnicos y de formación muy exigentes impuestos por IATA.

Será necesario que justifiquen conocimientos sobre las reglamentaciones aplicables a mercancías peligrosas y perecederas, gastos de manipulación y tarifas de flete, geografía mundial, cálculo de diferencias horarias, aduanas, requisitos legales de cada país, documentación necesaria, formalización del AWB, dimensiones y pesos máximos permitidos, tipos de aviones, contenedores y palés que pueden usarse, condiciones de transporte de las mercancías, medidas de seguridad, etc.

Al igual que otras modalidades de transporte la modalidad aérea también presenta los siguientes regímenes de explotación:

- Líneas regulares. Los aeropuertos, rutas, fechas y horas de salida - llegada, tarifas aéreas, condiciones de transporte y demás detalles de las operaciones están previstos y tienen carácter periódico. Reserva de espacio en bodegas para carga fraccionada.

Ej. Iberia tiene todos los días dos salidas de Madrid a Ámsterdam, a las 9:00 y las 15:00 horas. Se pueden consultar tarifas y condiciones de este trayecto que se realiza de lunes a viernes sin escalas.

- Servicios charter. Mediante estos servicios se puede contratar el uso de un avión para un trayecto y operación determinada o por un período de tiempo. Carga completa.

Ej. una empresa contrata un Airbus 320 para transportar 60 toneladas de Madrid a Nairobi. En este caso, todos los datos y condiciones de la operación se concretan y negocian para este transporte en concreto, mediante un contrato de transporte específico adaptado a las necesidades de la operación.

2.10. Transporte multimodal.

En un mundo globalizado, en el que las empresas necesitan enviar mercancía a cualquier lugar del mundo, la complejidad del transporte crece. Surge la necesidad de ofrecer servicios de transporte desde cualquier origen a cualquier destino, contratando con un solo responsable y formalizando una única carta de porte. Es en este escenario donde cobra importancia el transporte multimodal.

El transporte multimodal se ocasiona como consecuencia del movimiento de mercancías mediante el uso de dos o más modalidades de transporte, bajo un único contrato.

Se trata de transporte combinado en el que varios transportistas bajo un solo contrato operan en modos de transporte diferente sin que se produzca ruptura de la unidad de carga (UTI).

El transporte multimodal implica una nueva modalidad de contratación internacional.

- La empresa exportadora/cargadora contrata con un Operador de Transporte Multimodal OTM (naviera, transitario, operador ferroviario, etc.) especializado en la gestión de este tipo de transporte.

- Son personas físicas o jurídicas que celebran un contrato de transporte multimodal actuando como principales, es decir, asumiendo la responsabilidad del cumplimiento del contrato. El OTM se responsabiliza del desarrollo de todo el transporte hasta el destinatario. Ofrece un servicio de transporte “puerta a puerta”.

- Formaliza un solo contrato de transporte con el cargador, Conocimiento de Embarque FIATA de la Federación Internacional de

Transitarios. Con ello se obtiene una simplificación jurídica, documental y de responsabilidad. Posteriormente, el OTM subcontratará con transportistas aquellos trayectos que no pueda ejecutar por sí mismo (con sus propios medios), haciéndose responsable ante el cargador de toda la operación.

En la práctica, el OTM no suele efectuar toda la operación de transporte de forma directa. Existen diferentes tipos de OTM:

- OTM global de transporte. Dispone de todos los medios de transporte necesarios y ejecuta todos los trayectos de forma directa, aunando las facetas de porteador contractual y efectivo. Presta el transporte multimodal personalmente en todos los tramos de la operación.

- OTM porteador contractual y efectivo en una fase del transporte. Efectúa directamente con sus medios la fase del transporte para la que tiene capacidad. Si es una naviera, subcontrata los transportes no marítimos, si es una empresa ferroviaria, subcontrata los trayectos no ferroviarios, etc.

- OTM porteador contractual. Normalmente un transitario o una agencia de transporte. No dispone de medios para efectuar los trayectos, por lo que contrata con otros porteadores efectivos las distintas fases del transporte.

Tipos de transporte intermodal:

Marítimo-Terrestre.

Transroulage. Se carga un camión o vagón ferroviario sobre buque.

Barco-Carretera. En un buque ferri se cargan los semirremolques.

Barco-Ferrocarril. Se pone en el interior del barco raíles donde se ubican las unidades ferroviarias.

Roll-on-roll-off → es un sistema marítimo-carretera o marítimo-ferrocarril que permite al vehículo de carretera o al vagón ferroviario entrar y salir del buque por sus propios medios, con lo que se evitan los medios auxiliares de carga/descarga.

Carretera-Ferrocarril.

Ferroutage. Se carga un camión sobre un vagón ferroviario. Es el transporte de semirremolques y vehículos de carretera por ferrocarril. Cabe destacar la modalidad carretera rodante que es el transporte ferroviario de vehículos de carretera con su remolque, acompañados del conductor. Se utiliza mucho en el tráfico transalpino.

Técnica UFR. Se transporta en un vagón un semirremolque.

Técnica Canguro. Son vagones de ferrocarril con una zona rebajada donde se alojan los ejes del semirremolque.

Double-Stack. Contenedores apilados transportados en trenes exclusivos de contenedores.

Piggy-Back. Utilizado por Estados Unidos debido al mayor galibio de sus ferrocarriles

3. Sistemas de tarificación y fletes.

3.1. Transporte por carretera.

3.1.1. Costes de transporte de mercancías por carretera.

Cuando la empresa emplea sus propios medios los costes de transporte serán los siguientes:

COSTES INDIRECTOS. Comunes a varios servicios y resultan difíciles de asignar individualmente, por lo que no se pueden imputar directamente a un determinado servicio. Se producen necesariamente en el funcionamiento normal de las empresas.

- Costes comerciales.
- Sueldos y gastos comerciales. Relaciones públicas.
- Costes de administración.
- Sueldos y gastos de administración. Coste equipos/sistemas (sw) informáticos, material de oficina.
- Suministros.
- Electricidad, agua, teléfono, etc.
- Costes de espacio.
- Seguros de los edificios, alquiler edificios, amortización, instalaciones etc.
- Costes de manipulación.
- Amortización de palets. Personal. Equipos.

COSTES DIRECTOS

COSTES FIJOS no dependen de distancia recorrida. Se mantienen constantes independientes del número de servicios realizados.

- Personal, sueldos y SS a cargo de la empresa, vestuario, beneficios sociales del personal de conducción. No se tienen en cuenta en esta partida las dietas.
- Tributos, IVTM, ITV, visados autorizaciones etc. Coste anual de impuestos y tasas imputables a cada uno de los vehículos.
- Seguros, al menos primas de seguro contra daños a terceros.
- Amortización, coste anual de depreciación del medio de transporte por paso del tiempo o por uso (método amortización lineal /regresivo).

En general, para calcular la amortización se utiliza el **MÉTODO DE AMORTIZACIÓN LINEAL**. Cada año fiscal se amortiza la misma cantidad. Si se utiliza el **MÉTODO DE AMORTIZACIÓN DECRECIENTE** se considera que la pérdida de valor que sufre el bien es mayor en los primeros años de su vida útil.

o Causas físicas → Paso del tiempo. Será necesaria una buena política de mantenimiento y conservación.

o Causas funcionales → Uso, hace que el bien se desgaste o deprecie.

o Causas tecnológicas → Avances tecnológicos ocasionan que los equipos se queden obsoletos y por tanto pierdan valor.

• Coste Financiero, coste de capital ajeno y propio invertido en la adquisición vehículo.

COSTES VARIABLES – dependen del número de servicios o de los kilómetros realizados. Aumentan en función del número de kilómetros.

• Compras, suministros:

o Combustibles. Coste del combustible de cada uno de los vehículos y sus equipos auxiliares.

o Lubricantes. Coste del lubricante de cada uno de los vehículos y sus equipos auxiliares.

o Neumáticos. Coste de los neumáticos de cada uno de los vehículos.

• Gastos de viajes:

o Dietas

o Peajes por uso de autopistas.

• Otros:

o Mantenimiento vehículos que constituyen la flota de la empresa.

o Reparaciones realizadas a la flota de vehículos.

COSTE TOTAL. Es la suma de los costes directos (fijos más variables) y los costes indirectos.

$$CT = CD + CI$$

Para el cálculo del precio de venta se sumará al coste total el correspondiente beneficio empresarial.

$$\text{Precio de Venta} = CT + \text{Beneficio Empresarial.}$$

El “Umbral de Rentabilidad”, también llamado “Punto muerto” o “Punto de equilibrio”, es el punto en el que el beneficio empresarial es cero y el precio sólo cubre los costes totales.

Cuando beneficio empresarial > 0 se dice que la empresa ha pasado el umbral de rentabilidad. Por debajo de ese nivel de actividad la empresa tendría pérdidas. Si el nivel de actividad fuera superior, la empresa obtendría beneficios.

La fórmula que permite calcular dicho punto de equilibrio es:

$$P * X = CF + (Cv * X)$$

Donde:

• P → precio de venta de cada unidad de producto. (km)

• X → cantidad vendida. (km)

• CF → costes fijos de la empresa.

• Cv → coste variable por unidad de producto. (km)

3.1.2. Tarifas.

Cuando la empresa emplea medios de transporte que no son de su propiedad el coste del transporte será el resultado de aplicar las tarifas. Actualmente el precio del transporte de mercancías por carretera es libre.

Con el objeto de flexibilizar la aplicación de las tarifas, se establecía un sistema de horquilla de tarifas mínimas y máximas. Se trataba de tarifas de referencia, es decir, no se imponen coactivamente, sino que servían como referencia para la contratación siendo esta libre en cuanto al precio.

La realidad es que los precios se establecían libremente entre transportistas y usuarios, en función de muchas circunstancias: valor de la mercancía, calidad del servicio, época del año en que se realizaba, duración de los acuerdos etc. A nadie le interesaba el control de cumplimiento tarifario, ni a los transportistas ni a los usuarios.

Por el RD 366/2002, de 19 de abril, se modifica el ROTT al suprimir las "tarifas de referencia". De manera que, actualmente el precio del transporte de mercancías por carretera es libre. Se fija de forma libre por las partes contratantes.

Suele facturarse por distancia y por peso/volumen. La equivalencia peso – volumen, que permite calcular el peso tarifario, es establecida por transportista.

El contrato de transporte puede incluir una cláusula para la actualización automática del precio del transporte según varíe el precio del gasóleo bajo ciertas condiciones y cuantías. La LOTT expresa:

- Cuando el precio del gasóleo hubiese aumentado entre el día de celebración del contrato y el momento de realizarse el transporte, el porteador podrá incrementar en su factura el precio inicialmente pactado.
- De la misma manera, el obligado al pago del transporte podrá exigir una reducción equivalente del precio inicialmente pactado cuando el precio del gasóleo se hubiese reducido entre la fecha de celebración del contrato y la de realización efectiva del transporte.
- Estos dos criterios serán aplicados de forma automática siempre que el precio del gasóleo hubiese experimentado una variación igual o superior al 5%.

Tipos tarifas:

Tarifa de CARGA COMPLETA. Precio de transporte de vehículo carga completa contratado por un solo cargador.

Coste por km del tipo de vehículo contratado * N^o km del trayecto

+ Beneficio industrial esperado por el empresario (15% - 20% del coste total)

+ IVA (21%)

Tarifa de CARGA FRACCIONADA. Precio de transporte de carga que ocupa parte de un vehículo que realiza un determinado trayecto.
Grupaje

Coste por km del tipo de vehículo contratado y tonelada *
Peso volumen/báscula.

+ Beneficio industrial esperado por el empresario (15% - 20% del coste total)

+ IVA (21%)

Tarifa de PAQUETERÍA. Precio del servicio de paquetería puerta a puerta. El cálculo de esta tarifa es bastante complejo. Es una tarifa de carga fraccionada en la que además se tiene en cuenta:

Tipo de paquete, medidas estándar o especiales.

Tipo de servicio (urgente, intento re entregas, entrega antes de una hora determinada etc.).

Gestión de cobro (portes debidos).

Seguros especiales.

Etc.

La mayoría de las empresas de paquetería tienen simuladores de tarifas que se pueden utilizar en línea.

Junto a los portes, el transportista tiene derecho al cobro de gastos eventuales tales como:

- Prestaciones accesorias realizadas antes, durante o después del transporte por el propio porteador o por un tercero, estas pueden ser (embalaje, etiquetado, almacenaje, reparaciones, carga, descarga, estiba, etc.)
- Compensación de perjuicios como multas por declaración inexacta de la mercancía, sobrepeso o paralizaciones del vehículo.

3.2. Transporte ferroviario.

3.2.1. Costes de transporte de mercancías por ferrocarril.

El cálculo de los costes del transporte ferroviario es muy complejo debido a que abarcan todos los consumos de recursos que la actividad de transporte genera tales como los costes operativos, de construcción y mantenimiento de infraestructuras, de tiempo por congestión, accidentes etc.

Costes directos de explotación.

- Energía diésel/ eléctrica consumida.
- Coste personal de conducción.
- Coste mantenimiento locomotora / vagones.

Costes de circulación y servicios auxiliares.

- Canon de acceso. Es el canon para poder acceder a la RFIG (Red Ferroviaria de Interés General) como operador ferroviario, es decir para

ser operador. Es el primer canon a abonar. Se determina en función de unas estimaciones de tráfico, independientemente del tipo de servicio.

- Canon de capacidad. Se genera por la petición de asignación de surco. Se genera por la petición de asignación de surco. Se fija en función del tipo de servicio a diferentes velocidades y horarios con más o menos demanda. La tarifa se refiere al coste por km que paga un tren que haga un servicio a una velocidad determinada por un tipo de línea determinada.

- Canon de circulación. Cuando tiene lugar la efectiva circulación de un tren. Cuando tiene lugar la efectiva circulación de un tren. El canon por circulación representa la tasa por uso de la propia infraestructura, independientemente de la hora del surco por el que se realiza ésta. Este canon estaría relacionado con el “desgaste” o “mantenimiento” o incluso “amortización” de la infraestructura.

o Canon cambiador de ancho de vía. El canon por las infraestructuras de cambio entre el ancho ibérico y el ancho UIC.

o Canon estacionamiento en andén y apartadero. Se establece en función de la categoría de la estación.

Costes de amortización y financieros.

- Amortización locomotora / vagones. → Método de amortización lineal.
- Financiación locomotora / vagones.

3.2.2. Tarifas ferroviarias.

Los precios que constituyen la contraprestación por la prestación del servicio de transporte ferroviario nacional de mercancías tienen la naturaleza de precios privados, fijados libremente por la empresa ferroviaria que presta el servicio (art. 57.5 RSF).

El precio total del transporte en el tráfico internacional, se calcula sumando el precio del trayecto realizado en cada nación de tránsito.

Las tarifas del transporte por ferrocarril las fijan las distintas compañías ferroviarias de cada país.

Cuando se soliciten tarifas de transporte ferroviario se deberán determinar ciertos parámetros de la operación:

- Estación origen-destino.
- Ruta a recorrer.
- Servicios adicionales al transporte tales como carga-descarga, acarreos, almacenamientos etc.

- Cantidad y tipo de mercancía.
- Características de la carga. UTI.
- Ruta a recorrer etc.

En función de las características de la operación el transitario o el operador de transporte ferroviario hará llegar la cotización.

Las tarifas de recorrido ferroviario se basan en los siguientes criterios de aplicación:

- Vagones completos. Precio fijado para el vagón, tomando como base el peso total de la mercancía transportada, así como el origen y el destino.
- Tren completo. Se negocia el importe de contratación total del tren.
- Intermodal. Normalmente la mercancía se transporta en UTIs. La tarifa tendrá en cuenta las medidas y ocupación del contenedor.
- Paquetería. Tarifas de aplicación por peso volumétrico.
- Grupaje. La empresa ferroviaria consolida diferentes mercancías con el mismo destino geográfico teniendo en cuenta la relación peso volumen 333 Kg. = 1m³

Para el caso más típico de transporte de mercancía en contenedores, las tarifas suelen venir expresadas en tablas de doble entrada ("parrilla") en las que se indican los trayectos a través de orígenes y destinos, tipología de carga a través de aspectos como la UTI, peso, longitud. Se establecerán las tarifas considerando diferentes condiciones de transporte/contratación. Ej. aceptación y entrega (sobre vagón, terminal, camión). Se suelen adjuntar a dichas tarifas unas tablas que expresan el coste de utilizar acarreos anteriores o posteriores a los trayectos ferroviarios, así como otros servicios auxiliares.

Las empresas ferroviarias suelen actualizar sus tarifas cada seis meses, ya que la variación de los precios de la energía tiene una influencia en el coste del servicio de transporte ferroviario.

Las tarifas internacionales serán correctas siempre que no se opongan al Convenio CIM. Convenio Internacional sobre Transporte de mercancías por Ferrocarril.

- Tarifas de soldadura, si en el transporte de una mercancía se realiza entre dos países signatarios del CIM, no existe ningún tipo de acuerdo, por lo que se calcula sumando las tarifas parciales de aplicación en los diversos tramos nacionales, comprendidos entre las estaciones fronterizas del itinerario. A dichas estaciones fronterizas se las llama puntos de "soldadura" de tarifas, y a las tarifas resultantes, "tarifas de soldadura".
- Tarifas bilaterales, son las establecidas por el convenio recíproco entre dos países limítrofes que tienen acuerdos especiales, para mercancías e itinerarios determinados, con la excepción de

contenedores, animales vivos, frutas, metales preciosos, camiones, aceites, etc.

- Tarifas de colaboración, son tarifas que se establecen con países no limítrofes, con la intención de ofrecerse ventajas recíprocas para el transporte ferroviario de mercancías entre ambos.
- Tarifas especiales, son las tarifas que se negocian particularmente entre dos países para determinadas categorías de mercancías.

3.3. Transporte marítimo.

Antes de contratar un transporte marítimo hay que solicitar cotización del mismo, es decir, precios del transporte marítimo (fletes) y otros gastos que pueda generar una operación de transporte en consonancia con el Incoterm acordado en la compraventa. Contactaremos para ello con los consignatarios de buques de las navieras que cubran las rutas que nos interesan, así como con operadores no propietarios como transitarios.

Para saber qué operadores cubren una determinada ruta se puede consultar las páginas web de las navieras, de los puertos más cercanos y autoridades portuarias. En la actualidad, existen portales que ofrecen la posibilidad de ver on line tarifas de transporte marítimo para contenedores, así como formalizar posteriormente la contratación de su transporte.

Para obtener la cotización hay que facilitar datos sobre la operación como tipo y cantidad de contenedores necesarios, tipo de mercancía, origen y destino previstos, operaciones a desarrollar por el operador, cuidados específicos que puede requerir la carga, servicio directo o no, posibilidad de transbordo o de embarques parciales, fechas previstas, tiempo estimado de transporte y de atraque en los puertos de la ruta, formalización de la reserva de espacio, etc.

La cotización que envíen en respuesta a la solicitud suele ser un presupuesto global que incluye todos los costes y gastos hasta destino o hasta donde el cargador haya solicitado que realice el servicio el operador o naviera. A partir de estas cotizaciones se elegirá la mejor oferta y se podrá decidir qué partes de la operación contratar con la naviera y cuáles contratar con otro transportista independiente.

3.3.1. Estructura de costes en el transporte de línea regular.

El coste del transporte marítimo de línea regular se divide en las siguientes partes claramente diferenciadas:

- El flete básico o coste del transporte en el buque.
- Recargos o descuentos sobre el flete básico.
- Gastos previos y posteriores al embarque.

Flete → compensación al porteador por efectuar el transporte del contenedor puerto a puerto.

El flete básico se establece generalmente a través de las Conferencias de Fletes. Se trata de convenios de cooperación entre navieras con líneas marítimas regulares. Se establece con la finalidad de optimizar recursos.

Mediante la Conferencia de Fletes, las empresas armadoras también consiguen reducir el riesgo que supone el compromiso de que los buques deban partir en las fechas y efectuando las escalas que tienen prefijadas, hayan conseguido o no completar su capacidad de carga.

Una característica muy importante de las cotizaciones o tarifas marítimas es su volatilidad, es decir, tienen una duración temporal limitada normalmente a entre 30 y 60 días.

Las conferencias suelen ofrecer a sus clientes un contrato llamado “contrato de fidelidad”, por el que a los cargadores que se comprometen a transportar su carga durante un período de tiempo determinado en buques de la conferencia, se les ofrece un descuento de fidelidad sobre el flete o del orden del 10%.

Este puede ser inmediato si se cobra al comienzo del período o diferido si se cobra al final.

Los recargos y descuentos a que los que ahora haremos referencia se suelen aplicar sobre el flete básico menos el descuento concedido.

Recargos o descuentos → se aplican sobre el flete básico (una vez eliminado el descuento de fidelidad).

El flete está sujeto a una serie de alteraciones, unas positivas (en el sentido de incrementar su coste), llamadas factores de ajuste o recargos y otras negativas llamadas a su vez rebajas o descuentos, que inciden sobre el mismo, generalmente en forma de porcentajes.

Recargos. Pueden aplicarse por distintas causas. Cambiantes en función de distintos parámetros (subida del precio del combustible, situación de los puertos, peligrosidad de una ruta, etc.). No están determinados por ley. En algunos casos, como los recargos por combustible, se acuerdan en el seno de las conferencias de flete y los aplican todas las navieras que las forman. Los nombres y códigos que reciben estos recargos también varían según las navieras.

- BAF – (Bunker adjustment factor), también se le llama BS – (Bunker surcharge) o IFP (Interim Fuel Participation), recoge las fluctuaciones en el precio de los combustibles.
- CAF – (Currency adjustment factor), Factor por ajuste de divisas de pago de los fletes.
- CS – (Congestion Surcharge), refleja los costes adicionales derivados de la congestión en los puertos.

- Estos tres recargos suelen alcanzar porcentajes no superiores al 10%, aunque pueden existir excepciones.
- EWS - (Extra weight surcharge), los bultos individuales no contenedorizados de peso superior a 5 Toneladas, suelen tener un recargo por manipulación de unos dólares por tonelada en exceso.
- ELS – (Extra length surcharge), lo mismo sucede con los bultos cuya longitud excede de los 12 metros.
- EIS – (Equipment imbalance surcharge), refleja recargo por reposición de equipo.
- “Collect surcharge”- Recargo por cobro de flete en destino, suele ser del orden del 3%.
- IMO Surcharge, recargo por mercancía peligrosa, se aplica a este tipo de mercancías pudiendo alcanzar el 100% en algunos casos.
- WR – (War Risk). Recargo por conflicto bélico.
- Recargo por conexión de frío.
- Recargo por tránsito de un canal.

Descuentos:

- PA – (Pallet allowance), suelen ser unos pocos dólares por tonelada o m³.
- FCLA – (Full container load allowance), se obtiene cuando el cargador dispone de peso o volumen suficiente para llenar un contenedor.

FLETE AJUSTADO. Partiendo del flete básico, sería el resultado de agregarle los recargos y de restarle, en su caso, los descuentos.

Gastos previos y posteriores al embarque

→ Los primeros son conocidos como gastos FOB.

- Transporte terrestre “Inland”, refleja los gastos de transportar la mercancía a puerto por carretera o ferrocarril.
- Gastos de transportar la mercancía desde el almacén del exportador hasta el puerto de origen (acarreo en origen).
- Gastos de transportar la mercancía desde el puerto de destino hasta el almacén del importador (acarreo en destino).

Los gastos FOB → previos a la colocación de la mercancía en posición de embarque.

En el puerto de destino desde que se descarga la mercancía hasta que se recoge para su transporte hasta destino se devengarán también gastos. Gastos previos al embarque del contenedor en el buque. En caso de solicitar estos servicios a la naviera vendrán incluidos en la cotización. Los más habituales son:

- Transporte terrestre, arrastre o acarreo. Desde el almacén del exportador hasta el puerto de embarque.
- Recepción, almacenaje, arrastre y carga, (Handling o THC-Terminal Handling Charge) son los devengados por la mercancía desde que se recibe en el puerto hasta que se carga a bordo.
- Tarifas portuarias, repercuten sobre la descarga y traslado de las mercancías. Se exigen por el uso de las instalaciones portuarias. (Tarifa T-3, se devenga tanto por la mercancía como por el contenedor). Son fijadas por la autoridad portuaria en función de parámetros y coeficientes correctores regulados en el art. 15 de la Ley de Puertos.
- Extensión del conocimiento de embarque C/E, repercute una pequeña cantidad por gastos de oficina. Las copias adicionales implican mayores costes.
- DOD (Derecho de obtención de divisa o quebranto de moneda), gastos y comisiones por la obtención de divisa para el pago del flete. Suele ser del 1% del valor del flete.
- Gastos de despacho aduanero, coste por la ejecución de las formalidades aduaneras de exportación. Depende del peso y valor de la mercancía.
- Gastos de almacenamiento, tarifas portuarias que recaen sobre el almacenamiento de las mercancías en áreas comunes. Suelen darse por m²/día. (Tarifa T-7, exigible por la puesta a disposición y en su caso el uso de espacios, explanadas, almacenes, con sus servicios para el almacenaje de mercancías y vehículos).
- ISPS, recargo de seguridad en puerto. Normalmente es una cantidad fija por contenedor. (International Ship and Port Facility Security), fue agregado el 2002 al Código Solas como una reacción ante e atentado terrorista contra las Torres Gemelas de Nueva York. Entra en vigencia el 1 de julio del 2004.

3.3.2. Estructura de costes en el transporte en régimen de fletamento.

El flete es el importe con el que se paga el servicio contratado en un fletamento. Determina el coste del transporte marítimo. En él influyen una amplia gama de factores como:

- Características de la mercancía.
- Facilidades de carga, descarga y estiba.
- Situación del mercado.
- Gastos portuarios.
- Disponibilidad de cargas de retorno.

En el flete por viaje, el pago se realiza a cambio de un servicio de transporte marítimo, por lo que es necesario determinar cuándo empieza y termina el mismo. No hay duda de que el transporte es por cuenta del armador, pero el problema surge al tratar de saber dónde debe el

fletador entregar y recibir la mercancía, con el objetivo de determinar por cuenta de quién son los gastos de carga, descarga, estiba y desestiba. En el tráfico de fletamentos tienen especial relieve los siguientes términos para la contratación de fletes marítimos, que no hay que confundir con los INCOTERMS:

FILO, LIFO, FIO, FIOS, FIOST (apartado términos de línea).

3.3.2.1. Tipos de fletes.

- Flete sobre el vacío o falso flete. Si los fletadores dejan de embarcar gran cantidad de carga contratada o embarcan una cantidad inferior a un mínimo previamente estipulado, están obligados a pagar flete por toda la cantidad. Se llama falso flete al flete generado por la cantidad cargada de menos, es decir, a la cantidad debida al naviero en concepto de transporte contratado y no efectuado por parte del fletador.
- Semiflete, si los fletadores desisten, por la causa que sea, de cargar la mercancía están obligados a resarcir a los armadores en un importe igual a la mitad del flete convenido. Para algunos autores también es “falso flete”.
- Flete de retorno, en el supuesto de que el naviero no pueda entregar la mercancía en destino por eventualidades de fuerza mayor, reconocidas como peligros o bien atribuibles a cualquier otra circunstancia distinta a la negligencia del naviero, y por su parte el propietario de la mercancía rechace hacerse cargo de la misma en otro lugar o bien se niegue a dar instrucciones al capitán del buque al respecto, entonces el naviero puede transportar la mercancía al puerto original de embarque o bien mandarla a otro puerto que crea conveniente, teniendo derecho en cualquier caso a percibir una cantidad que cubra dicho recorrido, cantidad conocida como flete de retorno.
- Flete a prorrateo, cuando por razones ajenas al control de los navieros, las mercancías deben ser descargadas en un puerto intermedio y el propietario de la mercancía acepta hacerse cargo de la misma en dicho puerto intermedio, se pagará el flete a prorrata de la distancia recorrida.
- Flete por peso.
- Flete por volumen. (m³)
- Flete por longitud o lineal, por superficie. (m / m²)
- Flete por valor. Se aplica un tanto por ciento sobre su valor. Se usa muy poco, pues este tipo de transporte no es típico de mercancía muy valiosa.
- Flete “on right and true receipt”, el flete sólo se cobra a la recepción correcta de la mercancía.
- Flete por precio global (“Lumpsum freight”), se aplica en ciertos casos de cargamentos completos, no dando el flete por unidades.

Lumpsum, se refiere a una cantidad convenida entre navieros y fletadores. Este tipo de flete acostumbra a acordar cuando los navieros ponen a disposición de los fletadores la totalidad de las bodegas del buque o bien parte de las mismas, independientemente del tonelaje real embarcado.

3.3.2.2. Pago del flete.

En principio, el flete es pagadero en el puerto de descarga contra la entrega de la mercancía. Sin embargo, la intencionalidad de las partes contratantes, en cuanto al pago del flete, acostumbra siempre a ser reflejada en el contrato de transporte, de acuerdo con las siguientes alternativas:

- Flete pagadero en destino, contra la entrega de las mercancías. Este pago deberá efectuarse aunque las mercancías hayan sido dañadas, siempre y cuando dichos daños no signifiquen una pérdida total de su especie. (Freight to be collected)
 - Flete anticipado, pagado en el puerto de carga, no es recuperable aunque la mercancía se pierda durante el viaje. Por tal motivo el embarcador lo incluye en el seguro de las mercancías. (Freight prepaid)
- En la práctica tanto si el flete es pagadero en destino como si es pagadero a la carga, se incluye una cláusula en el contrato de transporte por la cual se considera debido al naviero, se pierda o no se pierda la mercancía, es decir, el flete debe ser pagado aunque las mercancías no se entreguen.

3.3.3. Términos de línea.

Un aspecto fundamental en la contratación del transporte marítimo es el de conocer que operaciones y gastos están incluidos en el flete y cuáles no.

Se emplean en la línea regular los siguientes términos de línea. Dependen de la costumbre de la línea y el tráfico. Son las condiciones definidas por la línea que toma a su cargo la mercancía. En ellas se especifica qué operaciones de arrastre, remolque o carga, tanto en origen como en destino, se encuentran incluidas en el flete y de cuáles no.

Es de uso frecuente la fórmula de “strict liner terms”, por la cual los gastos de estiba en el puerto de carga y los de desestiba en el puerto de descarga, están incluidos en el flete (o sea el cargador entrega al costado del buque en el puerto de carga y el receptor retira en la misma condición en el de descarga). LILO, iniciales en inglés de Liner In Liner Out, la carga en el puerto de origen y la descarga en el puerto de destino corren por cuenta de la línea.

- FILO, (Free In Liner Out), la carga en el puerto de carga corre por cuenta de la mercancía (cargador) y la descarga en el puerto de destino por el buque de la línea (armador).
- LIFO, (Liner In Free Out), a la inversa. La carga en el puerto de la carga corre por cuenta del buque de línea, mientras que la descarga en el destino por la de mercancía (no está incluida en el flete).
- FIO, (Free In and Out), el flete no incluye los gastos de carga y descarga. Tanto la carga como la descarga están libres de cargos para el armador.
- FIOS (Free In and Out Stowed), el flete no incluye los gastos de carga y descarga ni de estiba/desestiba. Son por cuenta del cargador.
- FIOST "Free in and out stowed and trimmed", además de los conceptos excluidos en la cláusula FIOS, lo están también los gastos de "trimado", operación complementaria de la estiba, que consiste en el especial acondicionamiento de ciertas mercancías para su transporte marítimo, como por ejemplo, el alisamiento de las cargas a granel de cereales para evitar corrimientos de carga.

3.4. Transporte aéreo.

La tarifa aérea representa el coste del transporte entre aeropuertos más los gastos de handling en origen y destino. No incluye el resto de recargos o gastos adicionales que pueden aplicarse a un transporte de carga por vía aérea, y que analizaremos posteriormente.

Las tarifas de carga aérea se acuerdan en el seno de la IATA que las publica en el TAC (The Air Cargo Tariff and Rules).

En los últimos años se ha liberalizado la oferta de las distintas compañías y se ha abierto la competencia, de forma que en la actualidad cada compañía puede presentar unas tarifas diferentes. La competencia, los volúmenes de carga su evolución y los acuerdos con los agentes de carga determinan finalmente la tarifa aplicable a cada operación.

En la práctica, el agente de carga que media en la operación recibe continuamente de las aerolíneas que representa cotizaciones y ofertas más competitivas que las publicadas oficialmente. Sin embargo, en el conocimiento aéreo sigue apareciendo la tarifa "oficial" publicada por la IATA.

Además de la Información sobre ofertas y vuelos que ofrecen las propias compañías aéreas, existen multitud de manuales y guías sobre tarifas, aspectos reglamentarios de los vuelos, tratamiento de mercancías específicas, etc.

Los más importantes son los publicados por la IATA. The Air Cargo Tariff and Rules (TACT) .

Los textos básicos de la IATA se publican en tres volúmenes trimestrales:

1. RULES. Reglas para el transporte aéreo de carga. Color naranja.
2. RATES (Tarifas IATA para todo el mundo, excepto EE.UU.). Color verde o blanco.
3. RATES (Tarifas IATA para tráfico con EE.UU.). Color rojo.

En el transporte aéreo, todo está codificado y casi todas las inscripciones del AWB, Air Way Bill, son códigos mediante los que se indican aeropuertos, compañías, tipos de cargos y tarifas, etc.

Para determinar las tarifas para cada trayecto hay que consultar el manual IATA correspondiente.

Se busca el aeropuerto de origen. Aparecen los aeropuertos a los que se puede volar desde el de origen, se localiza el aeropuerto de destino y aparece la estructura de tarifas que se aplica a este trayecto.

Para algunos trayectos puede haber distintas tarifas según compañía, en cuyo caso la tarifa de cada una va precedida del código correspondiente a la aerolínea (Iberia es "IB"; Lufthansa, "LH"; Air France, "AF", etc.).

En cada caso, el agente de carga determina la tarifa óptima aplicable al trayecto seleccionado. No tendrá en cuenta únicamente el factor coste como criterio de selección. Aspectos como rutas directas (evitar trasbordos), escalas en aeropuertos con buenas instalaciones serán criterios que ayuden a seleccionar aerolíneas y tarifas.

Esta tarifa es confirmada por el agente de carga con la compañía. El agente se informará de posibles recargos o variaciones sobre la publicada por la IATA. Una vez que el agente de carga confirma las distintas tarifas y posibilidades de transporte con las compañías, le ofrece la mejor opción a su cliente.

3.4.1. Peso tarifario.

La tarifación aérea se realiza en la mayor parte de los casos en función de un concepto que denominaremos "peso tarifario", que está íntimamente relacionado con la naturaleza de la mercancía pesada o ligera.

Al comenzar el transporte de mercancía, las compañías se dieron cuenta que el transporte de carga ligera no podía ser tarifado por pesos. Para obviar este problema la IATA decidió crear una equivalencia volumen / peso, que es denominado coeficiente de estiba IATA.

Se trata de un índice de equivalencia que a través de la determinación de los pesos báscula y volumen permite obtener fletes remuneradores para la mercancía ligera.

Al llegar al aeropuerto la mercancía es pesada en una báscula, obteniendo su "peso de báscula" o peso real. Por otra parte, la mercancía se cubica y se divide por el coeficiente de estiba IATA, obteniéndose así su "peso volumen". Se comparan ambos y el que resulte mayor se convierte en el "peso tarifario", al cual se aplicarán las tarifas que vamos a ver a continuación.

La tarificación aérea se realiza en la mayor parte de los casos en función de un concepto que denominaremos “peso tarifario”, que está íntimamente relacionado con la naturaleza de la mercancía pesada o ligera.

Al comenzar el transporte de mercancía, las compañías se dieron cuenta que el transporte de carga ligera no podía ser tarifado por pesos. Para obviar este problema la IATA decidió crear una equivalencia volumen / peso, que es denominado coeficiente de estiba IATA.

La actual relación peso / volumen para el transporte aéreo se fija en $1.000 \text{ kg} = 6 \text{ m}^3$ o, lo que es lo mismo, 1 m^3 equivale a 167 kg.

- a → longitud máxima exterior del bulto en cm.
- b → anchura máxima exterior del bulto en cm.
- c → altura máxima exterior del bulto en cm.

3.4.2. Tipos de tarifas.

Pueden ser:

Nacionales, publicadas por las compañías nacionales.

Generales, para mercancías en general.

De clase, para grupos de productos.

Específicas, para productos determinados.

Las compañías aéreas comunitarias que realicen servicios aéreos regulares dentro de España deberán comunicar para su registro a la Dirección General de Aviación Civil sus tarifas aéreas, con una antelación mínima de veinticuatro horas a la fecha de su entrada en vigor.

Internacionales, publicadas por la IATA, se reflejan en una guía de carga aérea TACT (The Air Cargo Tariff).

Las tarifas, que deben ser aprobadas también por los países afectados por ellas, se publican tras su aprobación, en el Manual de Tarifas Internacionales de Carga TACT que consta de dos volúmenes uno de “Reglas” y otro de “Tarifas”. Para que una tarifa sea válida es necesario que se cumplan 4 condiciones:

- Que esté publicada.
- Que se establezca para el transporte aéreo. Las tarifas no incluyen cargos auxiliares.
- Que esté vigente en la fecha de emisión del C/A.
- Que se exprese en unidades de valor (en la moneda local del país de origen del envío).

Las tarifas aéreas internacionales se han adaptado a las necesidades del comercio internacional, logrando hacer competitivo el transporte

aéreo de gran cantidad de mercancías lo que habría sido impensable hace pocos años.

Las tarifas más frecuentes son las siguientes:

TARIFAS GENERALES, General Commodity Rates (GCR), tarifas generales de carga o tarifas básicas, para cualquier tipo de mercancía.

Mínimas, para envíos de menor cantidad se marca un mínimo de ingresos por parte de la compañía para cubrir costes fijos. Representan el importe mínimo a cobrar por el transporte de un envío. Importe mínimo por debajo del cual el transporte aéreo sería antieconómico. Se identifican con la letra "M".

Normal, para envíos de menos de 45 Kg. de peso. Se identifican con la letra "N". Suponen el primer tramo de las tarifas por cantidad.

De cantidad, para los siguientes tramos de peso en kilos +45, +100, +300, +500, +1000 y para ULD, cada uno de ellos con precios diferentes, a mayor nivel más reducidos. Tarifa "Q".

El cargador tiene derecho a declarar un peso superior y acceder a una banda de peso superior con una tarifa más baja, permitiéndole pagar una cantidad total menor que si hubiera aplicado la tarifa de su banda de peso.

TARIFAS BÁSICAS («B» y «K»). Muy habituales en trayectos europeos, se componen de una parte fija, o básica (se paga independientemente del peso), a la que se suma otra parte por kilo.

Cargo básico por embarque "B" (independientemente de su peso) más una cantidad por kg. "K". Por ejemplo: para un envío de 20 kg de mercancía de Madrid a Frankfurt se aplica una tarifa "B" "cargo básico" de 23,44€ y una tarifa "K" de 0,91€ por kg. La tarifa total será: $23,44€ + (0,91€ \times 20 \text{ kg}) = 23,44€ + 18,20€ = 41,64€$

TARIFAS ESPECÍFICAS o "corates" Specific Commodity Rates (SCR), son inferiores a la anterior aunque exigiendo un mínimo de mercancía por envío y se aplican bajo determinadas circunstancias de carga. Se emplean para movimientos significativos de mercancías en recorridos concretos y regulares. Pueden a su vez dividirse por tramos, siendo menores para declaraciones de peso mayores.

Orientadas a facilitar la participación del transporte aéreo en los flujos de importación y exportación. Para ello se exige:

- Mercancía figure en una lista especial (lista "corates").
- Que figuren publicadas.
- Que la expedición supere un peso mínimo.

Se identifican con la letra "C". Están sujetas a un peso mínimo que se publica en la tarifa.

TARIFAS DE CARGA UNITIZADA o ULD Rates, tarifas para mercancía paletizada. El expedidor o su agente de carga pueden cargar sus expediciones en dispositivos unitarios de carga, ULD. Si estos están registrados en la IATA, se les aplica una tarifa específica según el modelo de ULD utilizado. Para su cálculo se tienen en cuenta varios factores (que pertenezca o no a la aeronave, restricciones de carga etc.) En la aplicación de estas tarifas, se calcula el coste del envío en dos escalones:

1. un primer escalón indica una cantidad alzada mínima a pagar que corresponde también a un peso mínimo que se denomina pivot.
 2. Cuando se excede tal peso mínimo se aplica una tarifa por kilo de exceso sobre el pivot o tarifa over pivot, que sumada a la cantidad generada por el peso pivot da el importe total de flete a pagar.
- Se deben tener en cuenta aspectos como la recogida y entrega del ULD, su acoplamiento y descarga, equipo auxiliar, demoras, pérdida o daño. Es necesario consultar con el agente de carga sobre su disponibilidad y aplicación.

TARIFAS DE CLASE o Class Commodity Rates (CCR). Tienen como base las tarifas generales. Se aplican a determinados tráficos de mercancías entre países o áreas de la IATA, conformando recargos o descuentos porcentuales sobre la tarifa general de carga.

Ciertas mercancías pueden ser objeto de descuento sobre la tarifa general (prensa, libros, equipaje,...) o de recargo (metales preciosos, joyería, animales vivos,...).

Están limitadas a un número reducido de mercancías y a ciertas áreas o zonas. Vienen detalladas en forma de porcentajes de aumento (tarifa "S") o reducción (tarifa "R") sobre las tarifas de carga general y, por ello, lo mismo pueden dar lugar a una reducción que a un recargo.

TARIFAS DE CONTRATO, para clientes importantes que se comprometen a transportar cantidades considerables en periodos determinados.

Tarifas específicas por servicio. Las compañías pueden ofrecer tarifas distintas para el mismo trayecto, en función de aspectos como el tipo de servicio que se ofrece, urgencia en la entrega, preferencia sobre otras mercancías, etc.

Por ejemplo, la compañía LUFTHANSA (código de aerolínea LH) aplica a sus vuelos Alicante-Nápoles las tarifas LH y LH40. Lufthansa oferta modalidades de servicio alternativas a sus tarifas normales (LH) que se pueden consultar en el manual de reglas de la IATA.

En el caso de contratación de la capacidad total, para trayectos no regulares, se aplican las Tarifas de flete o de alquiler Charter Rates, que se pactan libremente en función de la oferta y la demanda.

Se basa en un acuerdo entre compañía y cargador por el que se reserva la capacidad de carga del avión en el que se reflejan tipo avión, limitaciones de peso y volumen, condiciones de tiempo y lugar de vuelo, así como importe del flete y causas de cancelación.

3.4.3. Cargos y tasas adicionales.

Las tarifas entre aeropuertos vistas en el apartado anterior cubren exclusivamente el flete aéreo entre dichos aeropuertos. Para determinar el coste total de la operación a la tarifa anterior se le suelen aplicar recargos y costes adicionales.

Entre los más habituales están:

1. Cargo por valor. El embarcador puede declarar el valor de la mercancía en la casilla "Valor declarado para el transporte" del AWB. En caso de que este valor supere los 19 DEG/Kg bruto (límite de responsabilidad del porteador), se aplica un cargo por valor del 0,75% sobre el exceso del valor declarado respecto a los 19 DEG/Kg de peso bruto. De esta forma, la aerolínea se responsabiliza ante pérdidas, averías o retraso hasta la cuantía declarada como valor de la mercancía. Constituye, por tanto, un mecanismo de aumento del límite de responsabilidad del porteador.
2. Cargo por documentación ("Emisión del AWB"). La IATA establece el cargo a pagar por la emisión del AWB por la aerolínea o su agente. Aunque la cuantía del cargo se fija de forma general en torno a 15 USD (dólares USA), puede variar localmente de forma considerable, oscilando entre los 6 euros y los 15 USD.
3. Cargo por mercancías peligrosas. Por las atenciones especiales que requieren estas mercancías. Depende del país de origen del transporte, el de destino (según áreas de la IATA) y de la mercancía de que se trate.
4. Cargo por portes debidos. Si el flete es pagadero en destino, se aplica un recargo de aproximadamente un 5%, con unos mínimos en torno a 17 euros. Este recargo varía en función del transportista.
5. G4. Tasa que cobra AENA (en España) y que aplica a cada kilo de mercancía que transita por los aeropuertos. Lo cobra a la aerolínea, que se lo repercute al usuario (cargador/shipper).
6. Tasa por carburante. Recargo que se aplica ante subidas del coste de carburante, y que la compañía le repercute al usuario.
7. Cargo por seguridad. Tras el atentado al World Trade Centre de Nueva York en 2001, han comenzado a aplicarse procedimientos y

medidas de seguridad en aeropuertos y vuelos cuyo coste se traslada al usuario.

Algunos de estos recargos y tasas adicionales figurarán en el AWB, y otros aparecerán en la factura del agente de carga que haya intervenido en la operación. Cuando aparecen en el AWB se indican en la casilla 23, "Otros cargos", mediante una codificación de dos letras a las que se añade una tercera, que será

- "A" (Agent) cuando corresponda pagarlos al agente de carga.
- "C" (Carrier) cuando corresponda pagarlos al transportista (aerolínea).

A continuación, se presenta una tabla con algunos de los cargos y tasas adicionales que pueden aparecer en el AWB, en función de la operación. En ella se muestra el código (codificación IATA de 2 letras) y la descripción del cargo.

Código	Descripción del cargo
AW	Emisión del AWB.
CD	Despacho de aduana y manipulación en destino.
CH	Despacho de aduana y manipulación en origen.
FC	Tasa por cobro en destino.
FF	Carga y descarga.
GT	Impuestos gubernamentales.
IN	Primas de seguros.
MY	Cargo por combustible.
PU	Recogida (Pick-up).
RA	Tasa por mercancía peligrosa.
se	Cargo por seguridad.
TX	Impuestos.
UH	Manejo de ULD.

3.5. Transporte multimodal.

La principal ventaja del transporte multimodal consiste en la posibilidad de combinar las ventajas inherentes a los distintos modos de transporte implicados. Esto supone fundamentalmente una reducción de costes de transporte.

Al ser el transporte multimodal una combinación de todos los demás medios de transporte, los costes globales de la operación incluyen además de todos los costes propios de cada modo de transporte que interviene los llamados costes de fricción entre modos.

Estos son muy difíciles de calcular.

– Costes de rigidez de la carga. Para que se pueda operar en transporte multimodal la carga debe ser contenedorizada. Debe existir carga suficiente para componer una UTI. Por tanto, hay que tener en cuenta el coste de consolidación de la carga en UTI.

- Costes de rigidez de frecuencias. La frecuencia de las salidas/llegadas de las diferentes modalidades de transporte puede hacer que las cargas permanezcan detenidas durante un tiempo. Esto ocasiona costes de almacenaje por demoras.
- Costes de transmisión del uso de infraestructura. Tasas correspondientes al uso de infraestructura necesaria para realizar los transbordos.
- Costes subjetivos de fiabilidad. Pueden generarse como consecuencia de la pérdida de control debido a la intervención de muchos elementos.

El transitario y su cliente pueden optar entre establecer una tarifa comprensiva de todas las fases o trayectos del transporte multimodal flete directo o flete corrido, o bien puede desglosar los importes correspondientes a cada modo de transporte o trayecto parcial, en cuyo supuesto la tarificación coincide casi puntualmente con la que es propia de cada modalidad de transporte.

Los criterios de tarificación intermodal están orientados a conseguir la máxima simplicidad de las tarifas:

- Tarifas ALL- IN → Flete que incluye todas las operaciones de embarque-desembarque, estiba-desestiba, arrastre y manipulación en puerto, almacenaje etc.
- Tarifas FAK (Freight all Kinds) → Tarifas en las que se indica el precio del transporte por contenedor, con independencia de la mercancía en su interior. Carga de todo tipo a la que se aplica una tarifa específica para contenedor.
- Tarifas ULD (Unit Load Device) → Propias del transporte aéreo.
- Tarifas LCL (Less than Container Load) → Ofrecidas por los consolidadores que realizan el grupaje de mercancías, cuando las cargas son insuficientes para completar un contenedor, de forma que el espacio del mismo se comparte entre varios clientes.

Para el cálculo del flete se tendrá en cuenta el peso o el volumen (Tn/m³). El peso volumétrico se trata de una equivalencia en kilogramos del volumen que ocupa la mercancía. Es una medida de la densidad del envío, es decir, del espacio (volumen) que ocupa en relación a lo que pesa. Cada tipo de modalidad tiene su propia equivalencia. Cuando un envío utilice distintos medios habrá que calcular distintos pesos tarifarios para determinar el coste.

- Transporte marítimo → 1 m³ = 1.000 Kg.
- Transporte aéreo → 1 m³ = 167 Kg.
- Transporte terrestre → 1 m³ = 333 Kg.

El peso facturable o tarifario se calcula como el mayor entre el peso bruto y peso volumen. Los precios de transporte basados en peso casi siempre se calculan teniendo en cuenta el peso tarifario.

4. Facturación de los servicios. Gestión de la documentación.

La Carta de Porte es el documento jurídico de carácter declarativo que prueba la existencia y condiciones de un contrato de transporte. Informa acerca de los términos en que se producen los acuerdos.

4.1. Transporte por carretera.

El Convenio de 19 de mayo de 1956 relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, conocido como CMR, al que se adhirió España en 1974 con correcciones de errores de 1995, es el marco jurídico que regula los contratos de transporte internacional de mercancías por carretera.

(BOE n.º 109, de 7 de mayo de 1974; corrección de errores en BOE de 15 junio de 1995)

Regula el transporte internacional de mercancías por carretera siempre que el punto de carga o descarga se encuentre en un país signatario del mismo.

La carta de porte en el transporte internacional por carretera se conoce con las siglas CMR y, como en otras modalidades, cumple también la función de contrato puesto que contempla las condiciones del transporte pactadas por el porteador y el cargador.

El CMR se rige por el Convenio sobre Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (Ginebra 19 de Mayo de 1956), que establece un tipo uniforme de contrato, de uso obligatorio en los países firmantes, y regula las obligaciones, derechos y responsabilidades de las partes.

Cuando el cargador proceda a contratar un transporte, debe efectuar una solicitud del mismo.

Es válida una solicitud verbal, pero es muy conveniente, para dejar constancia fehaciente de la misma y sus condiciones, formalizar una orden de carga, orden de transporte o documento similar.

Ésta puede remitirla el cargador al porteador o a la inversa. No existe un modelo estandarizado de orden de carga, por lo que se ha de tener cuidado con los datos y condiciones que se reflejan en la misma.

La orden de carga puede incluir:

- Datos cargador.
- Datos expedidor.
- Datos porteador.
- Origen – destino.
- Fecha de carga y entrega.
- Descripción de la mercancía (tipo, nº de bultos, peso, etc.).

- Instrucciones al porteador (paletización, manipulación, temperatura etc.).
- Precio.
- Forma de pago.
- Resto de condiciones del transporte.

En este documento se especifican las condiciones del transporte y se completa con el CMR que se formaliza en el momento de la carga.

La carta de porte CMR se expedirá en tres ejemplares originales, firmados por el remitente y el transportista. Se formaliza en el momento de la carga.

Una vez revisada, ésta es firmada por remitente y porteador.

El primer ejemplar se queda en poder del remitente/expedidor, los otros dos ejemplares viajan con la mercancía y en destino el consignatario los firma, quedándose con el segundo y entregando el tercero al transportista.

El formulario más típico consta de 4 ejemplares, el cuarto se lo queda también el transportista y, en la operativa más habitual, se lo remite al cargador para probar, mediante la firma del destinatario, la entrega de las mercancías en destino y solicitar el pago del servicio.

Normalmente lo formaliza el expedidor, indicando los mismos datos referidos a la operación en todas las copias. Estos datos son comprobados por el transportista durante la carga del envío en el camión.

Art. 8 El transportista verificará la exactitud de las menciones de la carta de porte respecto a la mercancía.

- El expedidor firma ratificando la exactitud de los datos indicados en el CMR.
- La firma del transportista significa que lo descrito en el CMR es acorde a lo cargado en el vehículo y que la carga está en buen estado. (en caso contrario, debe hacerlo constar en el CMR).

Además, con las firmas de cargador y porteador se aceptan el resto de estipulaciones y acuerdos que se hayan incluido en la carta de porte.

4.2. Transporte ferroviario.

La carta de porte por ferrocarril constituye el contrato de transporte por ferrocarril, normalmente de carácter internacional. En él se identifican las partes que intervienen, una descripción de la mercancía transportada y se determinan las responsabilidades requeridas por la operación realizada. La utilización de este documento implica la afiliación al Convenio CIM.

A la carta de porte ferroviaria se le puede añadir las letras CIM (Convenio Internacional sobre Transporte de mercancías por Ferrocarril)

para distinguirlo de la Carta de Porte utilizada en el transporte terrestre por carretera.

Es el documento que regula el transporte internacional ferroviario entre, al menos, dos países comunicados por unas líneas de ferrocarril signatarias del Convenio COTIF-CIM.

Este documento tiene dos funciones básicas:

- Prueba del contrato de transporte.
- Acuse de recibo de la mercancía en buen estado y condición aparente.

Salvo convenio especial entre las partes del contrato de transporte, la carta de porte CIM transporte combinado se imprimirá y cumplimentará en uno o varios idiomas, entre los cuales tiene que estar al menos el alemán, el inglés o el francés.

El documento será emitido con cinco ejemplares, que pueden ser enviados por vía electrónica. El primero es el original y ha de entregarse al destinatario y el cuarto, que es duplicado, se entregará al remitente en el momento en que se haya aceptado la mercancía para su transporte. Los tres ejemplares restantes son para la compañía de ferrocarril.

Se emite conjuntamente por el expedidor y la compañía ferroviaria. Compuesto por un pliego hojas numeradas, cuya designación y destinatario son los siguientes:

- Hoja 1. Original de la carta de porte. A entregar al destinatario según contrato transporte.
- Hoja 2. Hoja de ruta. Para el transportista de destino.
- Hoja 3. Boletín de llegada/aduanas. Para las aduanas o transportista de destino.
- Hoja 4. Copia de la carta de porte. Se entrega al expedidor.
- Hoja 5. Talonario de expedición. Para el transportista de salida.

Para los transportes de carácter intracomunitario siempre deben figurar los códigos NIF del expedidor y destinatario. Además, las mercancías deben identificarse mediante un código ferroviario específico de Nomenclatura Armonizada de Mercancías (NHM).

Existen distintos modelos de cartas de porte ferroviario según el servicio que se vaya a prestar y el operador. Algunas casillas deben ser cumplimentadas por el expedidor (aunque en la práctica lo hace la compañía ferroviaria con la información suministrada por este) y otras por el transportista.

El remitente será responsable de la exactitud de las indicaciones y declaraciones inscritas por él en la Carta de Porte. Soportará todas las consecuencias que resulten del hecho de que estas declaraciones o indicaciones sean irregulares, inexactas, incompletas.

El ferrocarril tendrá siempre derecho a comprobar si la remesa responde a los enunciados de la Carta de Porte.

El ferrocarril tendrá la obligación de certificar, mediante la estampación del sello con fecha en el duplicado de la Carta de Porte, la recepción de la mercancía y la fecha de admisión al transporte, antes de devolver al expedidor dicho duplicado.

4.3. Transporte marítimo.

Transporte marítimo de LÍNEA REGULAR.

El contrato de transporte que se formaliza es un Conocimiento de embarque. Bill of Lading.

Su tenedor legítimo tiene el derecho de propiedad de la mercancía. Acuse de recibo de las mercancías y del estado en el que se encuentran. Título negociable. Se puede transferir por endoso.

«Contrato de adhesión» en cuyo reverso se establece el clausulado fijado por la línea y al que el cliente/cargador se adhiere sin otra posibilidad.

Lo emite la línea (y el consignatario de buque en su representación).

Bill of Lading.

Es el documento que certifica haber recibido en condiciones, a bordo del buque porteador, las mercancías en él reseñadas. Indicando el puerto de destino a donde se compromete a transportarlas, así como quiénes son los cargadores, los receptores y los consignatarios de la mercancía.

Cumple 3 funciones:

- Prueba del contrato de transporte, cuyas condiciones suelen figurar al dorso.
- Título de propiedad de la carga, el tenedor legítimo de un B/L, tiene derecho a que se le entregue la mercancía cubierta en el puerto de destino de la mercancía. Es negociable y admitido como título de crédito por los bancos en los créditos documentarios.
- Recibo de depósito y transporte de la mercancía. Acuse de recibo de la mercancía, así como prueba del estado en que se encuentran en el momento de la recepción.

Lo emite el capitán o el agente consignatario del buque. Se declara tener embarcadas determinadas mercancías que serán entregadas en puerto designado al consignatario de la carga.

Dicha entrega ha de hacerse al legítimo tenedor del conocimiento.

En la actualidad, el capitán no suele firmar los B/L, lo hace ("As Agent") el agente consignatario que, para sus clientes, representa a la naviera desde el punto de vista comercial, pero sin asumir la responsabilidad como porteador.

En cuando al título de crédito, el B/L puede ser:

- Nominativo. Se especifica el consignatario/destinatario. No es transmisible, ni negociable en banca, por lo que se utiliza poco.

- A la orden. Se especifica también el consignatario pero precedido de la expresión “a la orden de”. Ello permite su transmisión por endoso. Como son negociables en banca, son los más utilizados.

- Al portador. No se especifica nominalmente el consignatario sino que se considera al tenedor. Son transferibles por simple entrega, lo cual significa la máxima facilidad de negociación bancaria. Sin embargo, los riesgos derivados de un extravío hacen que se usen poco.

En función del itinerario y la forma de entrega de la carga el B/L puede ser:

- Directo. Hay servicio directo entre puerto de carga y descarga, es decir, sin transbordo entre buques.

- Mixto. No hay servicio directo. Se extiende por la primera naviera el B/L mixto hasta el puerto de destino. Otras navieras que van a participar en el transporte mediante transbordos, se subrogan en derechos y obligaciones mediante concierto entre ellas.

- Conocimiento limpio. El capitán no observa ninguna anomalía en relación a la descripción de la mercancía y/o embalajes.

- Conocimiento sucio. Aquel en el que se indican los defectos visibles de la mercancía o de sus contenedores. El capitán expresa reservas con respecto al estado y condición de las mercancías, tales como “barriles usados”, “sacos desgarrados” y otras.

En función de si el contenedor se encuentra o no embarcado en el momento de la emisión:

- Embarcado. El contenedor se ha embarcado en el buque.

- Recibido para embarque. El contenedor aún no se ha embarcado, aunque se ha recibido y está en poder de la naviera.

Implicaciones del B/L.

- Posibilidad de endoso (cesión a terceros en pago de deudas) El importador puede recibir el B/L antes que la mercancía. Puede ceder el documento a alguno de sus acreedores con el fin de saldar la deuda pendiente. Al endosar el B/L, el importador transfiere la propiedad de la mercancía a su acreedor. Es éste quién podrá retirarla del muelle en cuanto llegue al puerto de destino.

Para poder endosar el B/L, dicho documento debe estar consignado a la orden del receptor (“consignee”).

- Posibilidad de negociación (consecución de anticipos).

El importador puede conseguir que su banco (u otra entidad financiera) le anticipe las cantidades que supuestamente cobrará en cuanto venda las mercancías que ha de recibir por vía marítima y que vienen reflejadas en el B/L. Para ello deberá ofrecer a la entidad financiera garantías distintas a las mercancías recogidas en el B/L.

- Posibilidad de pignoración (consecución de préstamos).

El importador puede conseguir que su banco (u otra entidad financiera) le preste dinero, ofreciéndole las mercancías reflejadas en el B/L como garantía de dicho préstamo.

Transporte marítimo en RÉGIMEN DE FLETAMENTOS.

El contrato de transporte se plasma en una Póliza de fletamento/Charter Party.

Charter Party.

Este tipo de contrato es más flexible que el conocimiento de embarque pero normalmente incluye también una cláusula que remite a lo dispuesto en el Convenio Internacional de Bruselas. Se estipulan en la póliza de fletamento las condiciones pactadas para el transporte: plazo, precio, etc.

Para cada viaje se negocia un flete en función de la operación (duración, distancia, etc.) y de la situación del mercado (ley de la oferta y la demanda).

Dada la gran variedad de tráficos y mercancías, una asociación internacional de armadores, la BIMCO (The Baltic and International Maritime Conference) ha preparado pólizas-base que sirven de guión para la contratación, tales como la GENCON para carga general, o la BALTIME para transporte en régimen de fletamento por tiempo.

Modelos de pólizas de fletamento:

- Fletamentos por un solo viaje.
- Fletamentos por viajes consecutivos.
- Fletamentos por tiempo con y sin tripulación.

4.4. Transporte aéreo.

El conocimiento aéreo es la carta de porte para el transporte aéreo. Conocido también como AWB (Air Way Bill).

Los conocimientos aéreos están prenumerados con un número de 11 dígitos, siendo los 3 primeros identificativos de la compañía aérea que lo emite y los 8 restantes números correlativos asignados por la propia compañía aérea.

Es siempre nominativo.

Es un documento NO negociable que tiene una función múltiple:

- Evidencia documental del contrato de transporte.
- Recibo de las mercancías por parte del transportista.
- Carta de instrucciones al personal del transportista respecto a la manipulación, transporte y entrega de las mercancías.
- Sirve como certificación de datos de peso, volumen, etc.
- Factura del flete aéreo (transporte y recargos).
- Prueba de la recepción por el consignatario.
- Declaración a efectos de aduana.

- Certificado de seguro en caso de haber sido contratado tal servicio con la compañía aérea, es decir, cuando en la casilla “valor asegurado” se especifica cuantía.

El AWB se expide en juegos de tres originales y seis copias:

- Original 1. Verde para el transportista emisor ("for the carrier").
- Original 2. Rosa para el destinatario ("for the consignee").
- Original 3. Azul para el expedidor/exportador/embarcador ("for the shipper").

El AWB es un contrato de adhesión con el clausulado en su reverso que tiene la misma fuerza legal que el clausulado del Bill of Lading en el transporte marítimo. A diferencia de éste, no es título valor y por lo tanto, no es negociable.

Al expedidor se le entrega su ejemplar cuando las mercancías han sido entregadas para el embarque aéreo y es responsable de la exactitud y veracidad de la información suministrada para la formalización del AWB.

4.5. Transporte multimodal.

La contratación del transporte multimodal internacional de mercancías se caracteriza por un marco normativo segmentado debido al hecho de que cada modalidad de transporte esté regulada por una normativa propia.

Ante esta situación, el Convenio de Ginebra de 1980 y las Reglas UNCTAD/CCI de 1992, relativas a los documentos de transporte multimodal, tratan de dar solución a los problemas de orden jurídico creados por el transporte multimodal internacional de mercancías.

El contrato de transporte multimodal se instrumenta en un único documento. Contará con los siguientes elementos:

- Personales: Cargador, Operador de Transporte Multimodal, Destinatario.
- Reales. No difieren de los elementos reales de cualquier otro modo de transporte. Mercancía, UTI, precio.
- Formales. Documento de transporte multimodal. Tiene estructura similar al resto de los documentos propios del contrato de transporte.

Existen diferentes modelos aún así podemos citar como más comunes los siguientes:

o FBL. FIATA Bill of Lading o Forwarder Bill of Lading. Conocimiento de Embarque multimodal FBL. Conocimiento de embarque emitido por el transitario que actúa como OTM. Emite el contrato de transporte y lo entrega al cargador que a su vez lo envía al destinatario de la mercancía. Con la entrega del documento, el transitario asume la responsabilidad de la mercancía y se compromete a realizar la entrega al destinatario. En muchos casos, lleva una indicación expresa en su

encabezado de que se emite en aplicación de las Reglas UNCTAD/CCI. En lo demás, es similar a un B/L marítimo.

o FCR. Forwarding Agent Certificate of Receipt. Resguardo de Agente Transitario o Certificado de Recepción del Transitario. Emitido por el transitario como prueba de haber recibido la mercancía y de su compromiso para desarrollar el transporte de acuerdo con las condiciones estipuladas en el documento.

No es un contrato de transporte en sí, y tampoco es negociable. Se suele utilizar en operaciones en las que es el importador, a partir de la recepción de la mercancía por el transitario en origen, el que se va a encargar del resto del transporte. Por lo tanto, encaja en operaciones con Incoterms como EXW o FCA.

o FCT. FIATA Forwarders Certificate of Transport. Certificado de transporte del transitario. Similar al anterior, es emitido por el transitario, probando así la recepción de la mercancía para su transporte según las condiciones estipuladas en el documento. No constituye un contrato de transporte en sí y no es negociable. Se usa en operaciones en las que el importador va a contratar el transporte.

Sus características son:

- Prueba de la existencia del contrato de transporte y de la recepción de la carga por parte del OTM.
- Puede o no, tener carácter negociable a juicio del cargador.
- El OTM, siempre que tenga dudas razonables o no disponga de medios para comprobar la veracidad de todo lo que se recoge en el documento, podrá formular reservas que limitan su responsabilidad.
- Ventaja de este contrato debida a la total responsabilidad que asume el OTM sobre el resultado íntegro de la operación.

5. Bibliografía.

Álvarez Ochoa, J.F.(2016) Transporte Internacional de Mercancías. Editorial Paraninfo.

Cabrera Cánovas, A. (2011). Transporte Internacional de Mercancías. ICEX.

Cabrera Cánovas, A. (2018). Normativa del transporte de mercancías por carretera. Margebooks

Carmona Pastor, F. (2005). Manual del transportista. Ediciones Díaz de Santos.

Hernández Ramos, E. (2020). Gestión documental del transporte por carretera. Margebooks.

Llamazares, O. Incoterms. Editorial Global Marketing.

Lobato Gómez, F. (2015). Transporte Internacional de Mercancías. Editorial Marcombo.

Palacio López, P. Transporte Marítimo de Contenedores. IPEC.

Peña Andrés, C. (2016). Manual de transporte para el comercio internacional. Margebooks.

Ruíz Rodríguez, J.M. (2019). Transporte de mercancías por carretera. Margebooks.

Ministerio de Fomento. www.fomento.gob.es

Revista Logismarket.

Revista Logística, Transporte Y Almacenaje.

Revista Manutención & Almacenaje. Logística, distribución y transporte.

Email: info@preparadores.eu • Web: <http://www.preparadores.eu>

REV.:04/20