El desconocimiento total o parcial de los costos por parte de algunos transportistas, no sólo los pone en desventaja ante sus competidores, sino también ante sus clientes o usuarios. Aunado a ello, el transportista pierde ganancias y malbarata su servicio en la industria, por lo que hace falta una cultura entorno a este tema.

En el autotransporte de carga existen algunas prácticas no muy adecuadas para cotizar los servicios, una de ellas consiste en determinar la tarifa del servicio con un porcentaje por abajo de la competencia para “ganar” el flete, sin tener conocimiento pleno de sus costos de operación. En otro caso, el embarcador acostumbra a imponer las tarifas que a su entender le generan más utilidad, sin tener conciencia del efecto negativo que le provoca al transportista en sus finanzas. Este tipo de prácticas son llamadas depredatorias porque erosionan la economía de este sector.

Ante esto, el transportista muchas veces ignora si el margen es suficiente para mantener sus unidades en buen estado, pagar salarios justos a los operadores o sustituir sus unidades de transporte cuando es necesario; en muchas ocasiones, las consecuencias de la falta de liquidez provoca que las empresas de este sector terminen proporcionando servicios de mala calidad con unidades que ponen en riesgo la entrega oportuna de las mercancías y el funcionamiento de la cadena de suministro, padeciendo esta situación principalmente las pequeñas empresas y el “hombre camión”, pero arrastran consigo a las medianas y grandes empresas del autotransporte en la determinación del precio de transporte.

Muchas empresas de transporte negocian la venta de sus servicios considerando algunas de las variables básicas del costo o gasto de su operación, tales como combustible y peajes, más su “utilidad”, sin tener en cuenta la totalidad de variables que intervienen ni las condiciones del medio donde operan, como el desgaste de sus unidades, el costo de capital, el impacto del estado de las carreteras en sus costos.

El costo de operación varía por el tipo y estado que guardan los caminos; entre más alto es el índice de rugosidad de la carretera, o lo que es lo mismo, que presente mayor deterioro, el costo de operación del vehículo se eleva de manera considerable, acentuándose si el camino presenta fuertes pendientes y altos niveles de sinuosidad.

En este artículo se pretende destacar algunas consideraciones para que el transportista de carga tenga en cuenta en la determinación de sus costos de operación y esté consciente de los gastos que “no cobra bien” al negociar sus tarifas.

**CÁLCULO DE LA TARIFA DE TRANSPORTE:**

En términos generales, la mayoría de los transportistas conocen la fórmula típica para el cálculo de la tarifa: T = CF+ CV(D), donde CF son los costos fijos, CV los variables y D la distancia a recorrer del viaje que cotiza. El primer factor (CF), suma el costo total relacionado con los sueldos y salarios de la dirección y gerenciamiento, seguros, impuestos, derechos e incluye el gasto de los servicios domésticos que utilizan, entre otros. El segundo (CV), suma todos aquellos gastos que incurren durante la prestación del servicio de transporte, por ejemplo, combustible, mantenimiento, llantas, gastos de camino, operador, entre otros.

El cálculo del flete en función de sus costos a simple vista parece ser muy sencillos de calcular, y lo es en realidad, en la medida que los parámetros del costo se determinen con todo rigor.

Partiendo de la visión que tiene el sector empresarial respecto al transporte, donde se hacen comentarios que sostienen que los costos de transporte no tienen ningún tipo de complejidad y que son muy sencillos de calcular en comparación a los costos industriales, podemos decir con toda seguridad que existe un error de apreciación, del que por supuesto no estamos de acuerdo porque precisamente los servicios en general, muchas veces son los más difíciles de cuantificar o medir su valor, ejemplo de ello se encuentran los seguros de vida, asesorías, tours turísticos, publicidad, diseño, y, por supuesto, los servicios de transporte, entre otros.

De hecho, debemos reconocer que los costos de operación del transporte son muy variables aún y cuando se tengan el mismo camión, porque ello está en función del mantenimiento que se le proporcione al vehículo, la forma de conducción de cada operador, los tipos de caminos por donde circulan los vehículos, el nivel de utilización, etcétera. La complejidad de cálculo de los costos de operación crece aún más cuando se dispone de una flota heterogénea, con diferentes marcas de vehículos, tipos de motor, edad de las unidades, tamaño de la flota, etcétera.

En el fondo, cada vehículo de transporte debería tener su costo de operación y, por consiguiente, su flete o tarifa especial que le garantice su reemplazo. En la realidad esto no es práctico, y normalmente se determina un flete promedio en función del costo total, el cual suena lógico cuando se trata de flotas homogéneas pero no para el caso de flotas heterogéneas.

En términos generales, son pocos los transportistas que cuentan con una metodología que les permita calcular con detalle sus costos de operación; y son menos los que usan metodologías robustas con cierto grado de rigor científico. En este sentido, por ejemplo, no utilizan el concepto de ciclo vehicular como técnica para determinar el uso real de los camiones, y con ello conocer el número de viajes necesarios para determinar la rentabilidad de los camiones.

Algunas metodologías emplean información del año anterior para determinar el flete actual, sin hacer los ajustes necesarios sobre los factores del costo que son afectados por la inflación, por ejemplo, el costo de mantenimiento y las refacciones, subestimado con ello el costo de operación real. Esto provoca la existencia de ciertas distorsiones en el precio del servicio que el transportista no alcanza a percibir, por ejemplo, si deseamos cotizar el consumo de aceites y lubricantes que se utilizará en un servicio que recorrerá 108 mil kilómetros, generalmente el parámetro de costo utilizado por los transportistas es el valor calculado con datos del año anterior, que bien pudo haberse determinado a partir de una distancia recorrida que estuvo por arriba o por debajo de la cantidad de kilómetros a cotizar, provocando distorsiones en el costo final. Por ejemplo:

a) Si la distancia recorrida del año anterior hubiese sido de 120 mil kilómetros (superior a lo que se desea cotizar: 108 mil kilómetros en el período actual), en un caso real, el parámetro del costo por kilómetro de aceites y lubricantes se calculó en $0.3534/kilómetros, quedando por debajo del valor actual que fue de $0.3927/ kilómetros, lo que indica que se subestimará el costo por kilómetro y, por tanto, el transportista dejará de percibir ingresos.

b) Si la distancia recorrida del año anterior hubiese sido de 80 mil kilómetros (inferior a lo que se desea cotizar: 108 mil kilómetros), y sobre esta base se determinó que el parámetro del costo por kilómetros de aceites y lubricantes se determinó fuese de $0.5302, se observa que este valor queda por arriba del costo real calculado en $0.3927/kilómetros, lo que indica que el transportista cobrará ineficiencias o viajes no realizados en el período anterior.

Una manera más de distorsión del costo del transporte se presenta cuando algunas compañías agregan el gasto anual de los peajes para determinar la tarifa de transporte. Esta práctica es muy común en el gremio, pero no se justifica porque dicho gasto no necesariamente se eroga en todos los viajes que realiza la empresa. Ciertamente, es un gasto, sin embargo, éste debería funcionar como una transferencia de costos al usuario, debido a que es un pago que se hace al Estado como derecho de paso por el uso de instancias públicas como las carreteras. El transportista no debe hacer negocio con bienes públicos.

**FACTORES INFLUYENTES EN LOS COSTOS DE OPERACIÓN:**

Por otro lado, en un estudio realizado por el Instituto Mexicano del Transporte (IMT) para el desarrollo de una metodología para estimar los costos del autotransporte de mercancías, se encontró que la depreciación es uno de los factores más influyentes en los costos de operación, y cada vehículo muestra un costo diferente por este concepto, pero lo que es peor, en la práctica es muy común que este factor no se tenga en consideración para la determinación del flete, sobre todo por las empresas chicas y “hombres camión”.

La depreciación es muy diferente para cada vehículo, por ejemplo, para camiones nuevos es muy alta en los primeros años de uso, mientras que en vehículos con cierta edad, el costo es cada vez menor. Para el cálculo del flete, esta situación no se tiene en cuenta y se considera generalmente un valor promedio.

La razón de esto se debe a que en la estructura del costo, la depreciación en vehículos nuevos tiene una fuerte influencia que puede llegar a ser tan alta que sacaría del mercado el servicio que proporciona este tipo de camiones. En otras palabras, los camiones nuevos normalmente reportan pérdidas en los primeros años por el concepto de depreciación, que suele ser recuperado con la mezcla de vehículos usados.

Para evitar esta pérdida en vehículos nuevos, la estrategia que utilizan algunas empresas se basa en depreciar los vehículos fiscalmente en el corto-mediano plazo, y reemplazar sus unidades con el valor de rescate más alto. En general, no existe un consenso sobre cuál método utilizar para calcular la depreciación, así como determinar la vida útil más apropiada y las tasas de depreciación a aplicar.

**- Consumo de Llantas:**

En dicho estudio se detectó que el consumo de llantas y su costo no es estimado con la exactitud requerida, haciendo supuestos y estimaciones a groso modo del consumo, muchas veces sin conocer el costo por kilómetro recorrido por tipo de llanta. El pago al operador es un caso similar, en general, no existe un criterio o método específico y justificado para determinar su salario, por ejemplo, algunos transportistas pagan por kilómetro recorrido, otros por viaje y la mayoría aplican un porcentaje sobre el flete, sin ninguna base que lo justifique, el cual establecen regularmente después de haber acordado el flete con el embarcador.

Esto lo pone en desventaja porque el salario del operador puede llegar a absorber algún porcentaje de la utilidad; o por el contrario, el salario del operador posiblemente no esté cubriendo ni las prestaciones a las que tienen derecho. La realidad es que en la estimación y cotización del flete, el salario del operador debe incluirse previamente, pero esto se hace al revés.

**- Consumo del combustible**

Por otro lado, está comprobado que el consumo del combustible es muy diferente entre operadores, a pesar de conducir el mismo vehículo. A partir de esta situación, normalmente los gerentes de las empresas de autotransporte conocen muy bien el rendimiento real de cada una de sus unidades, incluso cuando el camión viaja cargado y vacío, y han llegado a detectar que en ningún caso el consumo es el mismo, lo que permite confirmar que cada camión podría tener su propia tarifa; a pesar de ello, aplican un mismo parámetro de rendimiento para determinar el flete para todo tipo de camión y ruta.

**- Estructura de costos**

Y hablando de la estructura de costos, es muy raro encontrar que un transportista desconozca cuánto gasta y en qué proporción lo hace en los elementos del costos que identifica, el problema aquí es que no consideran todas las variables involucradas y tampoco llevan a cabo el cálculo con el detalle y precisión que requiere el caso. Esto se debe, principalmente, porque muchos de ellos no cuentan con estadísticas de sus gastos que les permitan aplicar una metodología apropiada para calcular sus costos de operación. Aquí lo ideal es que por cada vehículo se registren sus costos de mantenimiento, consumo de llantas, refacciones, aceites y lubricantes, entre otros.

En general, el transportista en México no cuenta con una referencia de costo que le apoye a determinar o negociar su tarifa, y muchos no son capaces de generar su propio sistema de referencia. El conocimiento de los costos de operación son determinantes, no sólo para la competitividad, sino para la supervivencia de la empresa y evitar el deterioro del sector.

Muchas compañías transportistas, sobre todo “hombres camión” y pequeña empresa, han quebrado por esta situación, lo que podría significar que la utilidad adquirida en cada servicio no fue suficiente o que el transportista no fue capaz de planear sus gastos e ingresos para reemplazar sus vehículos a tiempo. La falta de cultura para generar las estadísticas de costos es uno de los elementos que más adolecen este tipo de empresas, y se agudiza con los fallos en los que incurre durante la aplicación de las metodologías utilizadas.