

La Contratación y las Técnicas de Negociación son habilidades esenciales para los profesionales del Transporte por Carretera. Este libro busca proporcionar una guía práctica y completa sobre estos temas, abordando específicamente la Contratación de servicios de Transporte de Mercancías y Viajeros, así como la elaboración de Ofertas y Tarifas competitivas basadas en Costes, sin perder de vista el mercado. También se estudiarán las Técnicas de Negociación más habituales, a nivel Nacional e Internacional. Esperamos que esta obra sea de utilidad para aquellos involucrados en el sector, brindándoles las herramientas necesarias para tomar decisiones informadas y alcanzar el éxito en sus operaciones comerciales.

El Capítulo 1 proporciona una visión general de la Contratación del Transporte de Mercancías por Carretera, Legislación y Convenios, Regulación de Mercancías Especiales, sobre todo Peligrosas, obligaciones de las partes, resolución de conflictos en Juntas Arbitrales, Transporte Internacional y sus Convenios. Al finalizar su lectura se contará con una base sólida para comprender la Contratación de este servicio y se podrá aplicar este conocimiento a la práctica profesional.

El servicio de transporte de viajeros por carretera desempeña un papel fundamental en la movilidad de las personas, tanto a nivel local como internacional. La Normativa y los Clientes cada vez son más exigentes y buscan rapidez, seguridad, puntualidad. Este Capítulo 2 trata la contratación del transporte de viajeros con su Normativa propia en función del tipo de transporte, Contratación con la Administración o Concesiones, Transporte Escolar o de Menores. También se estudia la Normativa del transporte Internacional y el papel de las Juntas Arbitrales en la resolución de conflictos.

El Capítulo 3 proporcionará una guía completa para la elaboración de ofertas y tarifas de servicios de transporte por carretera. Desde el análisis de Costes hasta la fijación de precios estratégicos y la personalización de las propuestas, los lectores encontrarán herramientas y conocimientos prácticos para optimizar esta importante área de la gestión empresarial, asegurando el éxito y la rentabilidad en el competitivo mundo del transporte por carretera.

El Capítulo 4 proporcionará a los lectores una variedad de técnicas y estrategias de negociación aplicadas a la comercialización de servicios de transporte. Desde la preparación previa hasta la comunicación persuasiva y la búsqueda de soluciones ganar-ganar, los lectores obtendrán herramientas prácticas para mejorar su capacidad de negociación y alcanzar acuerdos exitosos en el dinámico y competitivo entorno de la comercialización de servicios de transporte.

UF2226 CONTRATACIÓN TÉCNICAS NEGOCIACIÓN

UF2226

CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

COML0211 GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

José Bardo

COML0109
TRÁFICO DE MERCANCIAS
POR CARRETERA
EJERCICIOS RESUELTOS



COML0309
ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN
DE ALMACENES
EJERCICIOS RESUELTOS



COML0210
GESTIÓN Y CONTROL
DEL APROVISIONAMIENTO
EJERCICIOS RESUELTOS



UF2225
MARKETING
DE LA ACTIVIDAD DE
TRANSPORTE POR CARRETERA



www.jblogistica.es

José Bardo



UF2226

CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

**COML0211 GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA DEL
TRANSPORTE POR CARRETERA**

José Bardo

SECTORES PRODUCTIVOS

En el sector de transporte, en los subsectores de transporte por carretera tanto de viajeros como mercancías y actividades anexas al transporte por carretera.

OCUPACIONES O PUESTOS DE TRABAJO

- 4123.1023 Agentes de transportes, en general.
- 4123.1041 Empleados administrativos de los servicios de transporte en general.
- Administrativo del servicio de transporte por carretera
- Comercial de servicios de transporte por carretera.
- Gerente de empresas de transporte por carretera.
- Gestor del transporte por carretera

MÓDULOS FORMATIVOS**MF2182_3 Comercialización del transporte por carretera 160h**

- **UF2225: Marketing de la actividad de transporte por carretera 80h**
- **UF2226: Contratación y técnicas de negociación en el transporte por carretera 80h**

MF2183_3 Gestión económico-financiera del transporte por carretera 170h

- **UF2227: Constitución y financiación de empresas de transporte por carretera 90h**
- **UF2228: Facturación y fiscalidad de la actividad del transporte por carretera 80 h**

MF2061_3 (Transversal) Gestión administrativa de operaciones de transporte por carretera 90h

- **UF2223: Gestión documental de los servicios de transporte por carretera 60h**
- **UF2224: Gestión de seguros en el transporte por carretera 30h**

MF2184_3 Gestión de relaciones con clientes y seguimiento del servicio de transporte 40h**MF1006_2 (Transversal) Inglés profesional para logística y transporte internacional 90h****MP0461 Módulo de prácticas profesionales no laborales de Gestión comercial y financiera del transporte por carretera 80h**

PRESENTACIÓN

La Contratación y las Técnicas de Negociación son habilidades esenciales para los profesionales del Transporte por Carretera. Este libro busca proporcionar una guía práctica y completa sobre estos temas, abordando específicamente la Contratación de servicios de Transporte de Mercancías y Viajeros, así como la elaboración de Ofertas y Tarifas competitivas basadas en Costes, sin perder de vista el mercado. También se estudiarán las Técnicas de Negociación más habituales, a nivel Nacional e Internacional. Esperamos que esta obra sea de utilidad para aquellos involucrados en el sector, brindándoles las herramientas necesarias para tomar decisiones informadas y alcanzar el éxito en sus operaciones comerciales.

El Capítulo 1 proporciona una visión general de la Contratación del Transporte de Mercancías por Carretera, Legislación y Convenios, Regulación de Mercancías Especiales, sobre todo Peligrosas, obligaciones de las partes, resolución de conflictos en Juntas Arbitrales, Transporte Internacional y sus Convenios. Al finalizar su lectura se contará con una base sólida para comprender la Contratación de este servicio y se podrá aplicar este conocimiento a la práctica profesional.

El servicio de transporte de viajeros por carretera desempeña un papel fundamental en la movilidad de las personas, tanto a nivel local como internacional. La Normativa y los Clientes cada vez son más exigentes y buscan rapidez, seguridad, puntualidad. Este Capítulo 2 trata la contratación del transporte de viajeros con su Normativa propia en función del tipo de transporte, Contratación con la Administración o Concesiones, Transporte Escolar o de Menores. También se estudia la Normativa del transporte Internacional y el papel de las Juntas Arbitrales en la resolución de conflictos.

El Capítulo 3 proporcionará una guía completa para la elaboración de ofertas y tarifas de servicios de transporte por carretera. Desde el análisis de Costes hasta la fijación de precios estratégicos y la personalización de las propuestas, los lectores encontrarán herramientas y conocimientos prácticos para optimizar esta importante área de la gestión empresarial, asegurando el éxito y la rentabilidad en el competitivo mundo del transporte por carretera.

El Capítulo 4 proporcionará a los lectores una variedad de técnicas y estrategias de negociación aplicadas a la comercialización de servicios de transporte. Desde la preparación previa hasta la comunicación persuasiva y la búsqueda de soluciones ganar-ganar, los lectores obtendrán herramientas prácticas para mejorar su capacidad de negociación y alcanzar acuerdos exitosos en el dinámico y competitivo entorno de la comercialización de servicios de transporte.

Los contenidos del libro corresponden con los de la Unidad UF2226 CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA, del Módulo MF2182 COMERCIALIZACIÓN DEL TRANSPORTE POR CARRETERA del Curso COMLO211 GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA DEL TRANSPORTE POR CARRETERA, según su publicación en el BOE RD 1550/2011, de 31 de octubre.

CONTENIDO

UF2226 – CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

1 – CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

11– NORMATIVA Y REGULACIÓN DEL CONTRATO DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

111– Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera

12– FORMALIZACIÓN Y DOCUMENTACIÓN DEL CONTRATO

121– La carta de porte.

13– DOCUMENTACIÓN DE LA CARGA, DEL CONDUCTOR Y DEL VEHÍCULO

14– OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES

141– Porteador.
142– Cargador.
143– Destinatario.

15– LA RETRIBUCIÓN

16– RÉGIMEN JURÍDICO DE MERCANCÍAS ESPECIALES

161– Peligrosas.
162– Perecederas.
163– Animales vivos.

17– RESPONSABILIDADES DE AGENTES QUE INTERVIENEN EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

171– Transportistas
172– Consignatarios
173– Agentes de aduanas
174– Otros operadores logísticos

18– PLURALIDAD DE TRANSPORTISTAS

181– Transporte combinado.
182– Transporte multimodal.
183– Transporte por superposición,
184– Contratación interviniendo varios transportistas.

19– RÉGIMEN JURÍDICO. RESPONSABILIDADES DE LOS DISTINTOS AGENTES QUE PUEDEN INTERVENIR

1.10– LAS JUNTAS ARBITRALES EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

1.10.1– Competencia
1.10.2– Composición
1.10.3– Procedimiento
1.10.4– Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas

1.11– REGLAS GENERALES DEL CIM

1.12– TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

1.12.1– Convenio CMR
1.12.2– Convenio TIR
1.12.3– Autorizaciones

2 – CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

21– NORMATIVA Y REGULACIÓN DEL CONTRATO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

211– Normativa
212– Competencias de las CCAA

22– ELEMENTOS PERSONALES Y MATERIALES DEL CONTRATO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

23– TRANSPORTES REGULARES. EL RÉGIMEN CONCESIONAL

231– Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros
232– Normativa aplicable
233– Requisitos de concurrencia
234– Revisión
235– Plazo
236– Prórroga de la concesión

24– NORMATIVA ESPECIAL DEL TRANSPORTE ESCOLAR Y DE MENORES

25– EL TÍTULO DE PORTE. EL BILLETE Y OTROS DOCUMENTOS

26– FORMALIZACIÓN Y DOCUMENTACIÓN DEL CONTRATO

27– OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES EN TRANSPORTE REGULAR Y DISCRECIONAL

28– EL PAGO

281– Las tarifas
282– El precio del contrato

29– LAS JUNTAS ARBITRALES EN EL TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

291– Competencia
292– Composición
293– Procedimiento
294– Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas

2.10- TRANSPORTE INTERNACIONAL DE VIAJEROS

- 2.10.1- Características
- 2.10.2- Tipos de servicios
- 2.10.3- Autorizaciones
- 2.10.4- Requisitos

3 – ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA

31- CÁLCULO DE COSTES DE LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE

- 311- Costes fijos y variables
- 312- Costes directos e indirectos.
- 313- Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada

32- DETERMINACIÓN DEL UMBRAL DE RENTABILIDAD DE RUTAS

- 321- Umbral de rentabilidad
- 322- El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad

33- DETERMINACIÓN DEL PRECIO Y TARIFAS DE OPERACIONES DE TRANSPORTE

- 331- Tarifas de carga completa en transporte de mercancías
- 332- Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías
- 333- Precio del billete en transporte de viajeros
- 334- Precio de flete de autobús
- 335- El sistema de tarificación de referencia en el transporte por carretera

34- LOS INCOTERMS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

- 341- Concepto y clasificación.
- 342- Incoterms más habituales en el comercio internacional.
- 343- Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.

35- OTROS PARÁMETROS QUE COMPONEN LA OFERTA

- 351- Características de los vehículos
- 352- Horarios
- 353- Frecuencia
- 354- Horario de petición de servicios
- 355- Temporalidad
- 356- Exclusividad
- 357- Alteraciones en el precio del combustible
- 358- Duración del contrato
- 359- Revisión de precios
- 3.5.10- Penalizaciones
- 3.5.11- Resolución de conflictos
- 3.5.12- Forma y plazo de pago.

36- ELABORACIÓN DE OFERTAS PARA CONCURRIR A CONCURSOS PÚBLICOS

4 – TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE

41- EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LA OFERTA Y CONTRATO DE TRANSPORTE

- 411- Diferencias con otros tipos de productos y servicios
- 412- Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte

42- PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

- 421- Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación
- 422- Estimación de las necesidades del cliente
- 423- Márgenes y límites de la negociación
- 424- Concesiones mutuas

43- TÉCNICAS DE LAS NEGOCIACIONES APLICADAS AL ÁMBITO DE TRANSPORTE

- 431- Contratos de prestación puntual
- 432- Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios

44- ESTILOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL SEGÚN DISTINTAS CULTURAS Y PERSONAS

- 441- Anglosajón
- 442- Francés
- 443- Alemán
- 444- Nipón
- 445- Chino
- 446- Norteamericano
- 447- Hispanoamericano
- 448- Otros.

45- LOS CONFLICTOS COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

- 451- Principales causas de los conflictos
- 452- Procesos de resolución y arbitraje internacional
- 453- Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional

1 – CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

Este Capítulo proporciona una visión general de la Contratación del Transporte de Mercancías por Carretera, Legislación y Convenios, Regulación de Mercancías Especiales, sobre todo Peligrosas, obligaciones de las partes, resolución de conflictos en Juntas Arbitrales, Transporte Internacional y sus Convenios. Al finalizar su lectura se contará con una base sólida para comprender la Contratación de este servicio y se podrá aplicar este conocimiento a la práctica profesional.

11– NORMATIVA Y REGULACIÓN DEL CONTRATO DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

El Transporte Nacional de Mercancías por Carretera está regulado por la **Ley 15/2009 Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías**, conocido popularmente como LCTT, que también regula el Transporte Ferroviario.

Esta Ley actualiza su anterior regulación por el Código de Comercio de 1885 y que ya requería una actualización dados los cambios en el transporte terrestre. Se basa en el Convenio CMR de 1956 que regula el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, con algunas modificaciones para adaptarlo a las peculiaridades del Transporte Español.

La LCTT se trata de un marco legal, es decir, obligaciones y derechos para ambas partes, aunque no se hayan pactado expresamente. Esta falta de pacto detallado tiene como consecuencia que las estipulaciones de la Ley constituyan el contrato a aplicar, por lo que el conocimiento de la LCTT es especialmente relevante para las empresas.

Por ejemplo, es habitual la contratación por viaje pactando sólo el origen, destino, precio, tipo y volumen de mercancía y forma de pago. En estos casos la LCTT define las obligaciones y derechos y sus estipulaciones van a regular ese contrato.

111– Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera

La propia LCTT define el Contrato y sus distintos elementos.

Definición

Art. 2 El contrato de transporte de mercancías es aquél por el que el porteador se obliga frente al cargador, a cambio de un precio, a trasladar mercancías de un lugar a otro y ponerlas a disposición de la persona designada en el contrato.

Caracteres

Tienen carácter imperativo y, por tanto, no se pueden reducir, aminorar o anular las disposiciones del Capítulo V sobre Responsabilidad del porteador y las del Capítulo IX referentes a la prescripción de acciones. (Art. 46 Cap. V y Art. 78 Cap. IX).

Regulación

El contrato de transporte terrestre de mercancías se regirá por los Tratados internacionales vigentes en España (CMR para Transporte por Carretera y CIM para Transporte Ferroviario) de acuerdo con su ámbito respectivo, las normas de la Unión Europea y las disposiciones de esta ley. En lo no previsto serán de aplicación las normas relativas a la contratación mercantil.

Elementos Personales

Serán los sujetos en este contrato, o sea, constituirán el elemento personal del contrato de transporte terrestre de mercancías **el cargador, el porteador, el destinatario y el expedidor**. (Art. 4)

- **Cargador** sujeto que contrató en nombre propio la realización de un transporte frente al cual el porteador se obliga a efectuarlo.
- **Porteador** es quien asume la obligación de realizar el transporte en nombre propio con independencia de que lo ejecute por sus propios medios o contrate su realización con otros sujetos.
- **Destinatario** es la persona a quien el porteador ha de entregar las mercancías en el lugar de destino.
- **Expedidor** es el tercero que por cuenta del cargador haga entrega de las mercancías al transportista en el lugar de recepción de la mercancía.

Elementos Reales

Los elementos reales del contrato son la **Mercancía** que se va a transportar y el **Precio** que es la contraprestación económica que recibe el porteador por realizar el servicio.

Elementos Formales


El Contrato se formaliza mediante **La Carta de Porte**, también llamado Documento de Control y regulado en el Capítulo II de la LCTT y en la Orden de Fomento FOM 2861/2012 que deroga la anterior FOM 238/2003.




Resumen Clasificación ONU

Las Normas del Modelo de la ONU utilizan un sistema de clasificación en el que cada sustancia o artículo peligroso se asigna a una CLASE, dependiendo de la naturaleza del peligro que presenta, algunas de las cuales pertenecen a un mismo grupo de sustancias. Las CLASES de la ONU son:

CLASE	CARACTERÍSTICAS
1-Explosivos	
Clase 1	Explosivos
2-Gases	
Clase 2	Gases
3-Líquidos Inflamables	
Clase 3	Líquidos inflamables
4-Sólidos Inflamables	
Clase 4.1	Sólidos inflamables, sustancias autorreactivas y explosivos desensibilizados sólidos
Clase 4.2	Sustancias sólidas con riesgo de inflamación espontánea
Clase 4.3	Sustancias que en contacto con el agua desprenden gases inflamables
5-Agentes oxidantes y peróxidos orgánicos	
Clase 5.1	Sustancias Comburentes
Clase 5.2	Peróxidos orgánicos
6-Tóxicos e Infecciosos	
Clase 6.1	Tóxicos
Clase 6.2	Infecciosos
7-Otros	
Clase 7	Materiales Radiactivos
Clase 8	Materiales Corrosivos
Clase 9	Peligros diversos
Residuos Tóxicos y Peligrosos	

Se llaman CLASES LIMITATIVAS las clases 1 y 7 que, para ser transportadas, deben estar específicamente nombradas y autorizadas en el Reglamento o Convenio correspondiente (ADR/RID...). De ellas, algunas se admiten al transporte bajo determinadas condiciones y las restantes no están admitidas al transporte.

Clase 1-Explosivos	
<p>Diseñados para un cambio rápido de estado de sólido (normalmente) a gas liberando una gran cantidad de energía (calor), con un efecto violento (por la expansión de sólido a gas) cuando son activados mediante una pequeña carga o detonador.</p> <p>Pueden ser retardados o de bajo rendimiento diseñados para cambiar de estado de forma gradual, o rápidos o de alto rendimiento diseñados para un cambio rápido de estado con efectos contundentes en los elementos cercanos. En ambos casos la liberación de energía es la misma.</p> <p>Se diseñan para ser estables en condiciones normales de modo que se puedan manipular y transportar con bastante seguridad. Cualquier alteración, por ejemplo, un golpe de tráfico o una alteración de temperatura provocada por un incendio, pueden provocar su explosión.</p> <p>Hay 6 divisiones en la Clase 1 en función de su comportamiento una vez activados.</p> <p>El Reglamento de Explosivos (RD 130/2017) recoge la Normativa Española sobre la manipulación de estos productos.</p> <p>Hay 6 divisiones en la Clase 1 en función de su comportamiento una vez activados</p>	 <p>EXPLOSIVE 1 Naranja</p>
1.1-Riesgo de explosión masiva	
1.2-Riesgo de proyección solamente	
1.3-Riesgo de incendio y explosión leve o riesgo de proyección leve	
1.4-Riesgo mínimo	
1.5-Agentes explosivos	
1.6-Artículos detonantes muy insensibles	

Clase 2-Gases	
Normalmente se transportan a presión o licuados, lo que implica un peligro físico por la liberación repentina de esta presión. Además, pueden ser sustancias: <ul style="list-style-type: none"> • A-Asfixiante por desplazamiento del Oxígeno • O-Comburente (aporta Oxígeno y favorece la combustión de otras materias) • F-Inflamable • T-Tóxico • Combinaciones: TF-Tóxico Inflamable, TC-Tóxico Corrosivo, TO-Tóxico Comburente, TFC-Tóxico Inflamable Corrosivo, TOC-Tóxico Comburente Corrosivo Se dividen en tres grupos:	
2.1-Gases Inflamables Se pueden inflamar en contacto con fuente de calor Gases Inflammables son el Propileno, Etano, Butano	
2.2-Gases no inflamables, no tóxicos Desplazan el Oxígeno (y provocan Asfixia), como Nitrógeno, Helio, Oxígeno	
2.3-Gases Tóxicos Además de tóxicos pueden ser Inflamables y Corrosivos. Ejemplo típico el Cloro	

Clase 3-Líquidos Inflamables			
Son líquidos que se pueden quemar. Los líquidos inflamables se clasifican según su peligrosidad y es necesario utilizar un Grupo de embalaje conforme al punto de ebullición y el punto de ignición (punto en el que se quema a sí mismo, sin fuente externa).			
	Grupo de embalaje	Punto de ebullición	Punto de ignición
Alta	Grupo de embalaje I	< 35 °C	
Media	Grupo de embalaje II	> 35 °C	< 23 °C
Baja	Grupo de embalaje III	> 35 °C	> 23 °C y < 60 °C
Quizá sea la Clase que más se transporta, incluye Gasolina, Aguarrás, Limpiadores			



1.11– REGLAS GENERALES DEL CIM

CIM, Convenio CIM o Carta de Porte CIM (siglas de Convenio Internacional de Transporte de Mercancías por Ferrocarril) regula las normas a cumplir en el transporte de mercancías por ferrocarril.

El primer Convenio sobre Transporte Internacional Ferroviario fue el Convenio de Berna de 1890, impulsado por la OCTI (Oficina Central de Transporte Internacional Ferroviario).

Su sucesor, OTIF (Organización Intergubernamental para los Transportes Internacionales por Ferrocarril) publica en 1985 el COTIF (Convenio relativo a los Transportes Internacionales por Ferrocarril). Este Convenio se modifica en 1999 con el llamado Protocolo de Vilna. Su objetivo final es establecer un marco legal común para transporte de viajeros y mercancías por ferrocarril. En realidad, son sus normas internas de funcionamiento y su interés radica en sus Anejos:

- Contrato de transporte internacional ferroviarios de viajeros y equipajes, consta de 62 artículos (**CIV**),
- Contrato de transporte internacional ferroviario de mercancías, consta de 66 artículos (**CIM**),
- Contrato de utilización de vehículos en tráfico internacional ferroviario (CUV),
- Contrato de utilización de la infraestructura en el tráfico internacional ferroviario (CUI),
- Validación de las normas técnicas y adopción de las prescripciones técnicas uniformes para el material rodante ferroviario utilizado en el tráfico internacional (APTU),
- Admisión técnica del material ferroviario utilizado en el tráfico internacional (ATMF).
- Reglamento relativo al transporte internacional ferroviario de mercancías peligrosas, **RID**. Este reglamento se aplica también al transporte nacional dentro de los países de la Unión Europea.

<http://otif.org/en/>

El COTIF es un Acuerdo entre Estados que se actualiza cada 2 años (impares). Los Países firmantes del COTIF son 51



http://otif.org/en/?page_id=51

La **Carta de porte CIM** por ferrocarril es el documento que regula el transporte internacional ferroviario entre, al menos, dos países comunicados por unas líneas de ferrocarril en unas listas anejas al Convenio COTIF-CIM.

Se emite conjuntamente por el expedidor y la compañía ferroviaria, aunque en la práctica lo elabora el transitario. Consta de cinco ejemplares, de los cuáles el nº 1, que es el original, se entrega al destinatario, y el nº 4, que es el duplicado, se entrega al remitente tras aceptar la remesa. Los restantes ejemplares son para la compañía de ferrocarril.

Este documento tiene dos funciones:

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

No es título de crédito, por lo que no es negociable. Los aspectos más relevantes de su uso son:

- Que el destinatario debe ser una sola persona, física o jurídica
- El derecho de la compañía ferroviaria a establecer reservas, si no recibe la mercancía en perfectas condiciones
- La definición de a quién corresponde la operación de carga y descarga
- El derecho del remitente a elegir tarifas e itinerarios o a disponer de la mercancía.
- El reparto de los gastos entre remitente y destinatario.

Una carta de porte CIM cubre todo el trayecto de la mercancía, desde el lugar de recepción en país del exportador hasta el lugar de entrega en el país del comprador, aunque se hayan atravesado terceros países o se hayan utilizado trenes de diferentes compañías ferroviarias.

1.12– TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

Se define Transporte Internacional de Mercancías como el transporte que carga en un País y descarga en otro distinto. Esto tiene importantes repercusiones en la legislación que regula ese servicio de transporte ya que en función del País en el que está en cada momento teóricamente estaría regulado por una legislación u otra. En principio cualquier País es soberano en su territorio y dicta la normativa a cumplir. En realidad, esto no ocurre en este sector del transporte porque los Países firman Convenios o llegan a acuerdos para regular estos servicios.

En España el principal Acuerdo a tener en cuenta es de adhesión a la UE que tiene implicaciones diversas.

En primer lugar, la UE publica Directivas y Reglamentos. Las Directivas deben ser incorporadas a la legislación de los distintos Países para que sean efectivas. Los Reglamentos son de obligado cumplimiento en los Países miembros de modo que no es necesario incorporarlos a la legislación de cada País para que entren en vigor. Esto, que parece un ataque a la soberanía de los miembros, se hace así (sobre todo en un sector tan competitivo como el del transporte) para que todos cumplan unas normas exactamente iguales.

En segundo lugar, la pertenencia a la UE significa acatar los Acuerdos o Convenios que la UE tiene con terceros además de los ya acatados antes de la entrada en la UE.

En el siguiente apartado se estudiarán los más relevantes

Además, muchos Países pertenecen a Espacios Económicos regulados por acuerdos entre los socios y con terceros y que afectan a la regulación del transporte. Por ejemplo, España pertenece a la UE y esta pertenencia afecta a la normativa aplicable.

1.12.1– Convenio CMR

El CMR (Convention relative au contrat de transport international de Marchandise par Route) es un Convenio Internacional que establece las normas y regulaciones aplicables al transporte de mercancías por carretera entre diferentes países firmantes. Procede de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (UNECE). Se incorporó al Derecho Español desde su publicación en el BOE de 7 de Mayo de 1974.

Su objetivo principal es proporcionar un marco legal para la contratación y ejecución del transporte de mercancías por carretera a nivel internacional entre Países firmantes. Establece los derechos y las obligaciones de las partes involucradas en el transporte, incluyendo al transportista, al expedidor y al destinatario.

El primer Convenio se firmó en Suiza en 1956. Posteriormente se revisó para fijar el DEG (Derechos de Giro) como unidad monetaria de medida y para incluir la Carta de Porte electrónica.

Los puntos más importantes del Convenio son:

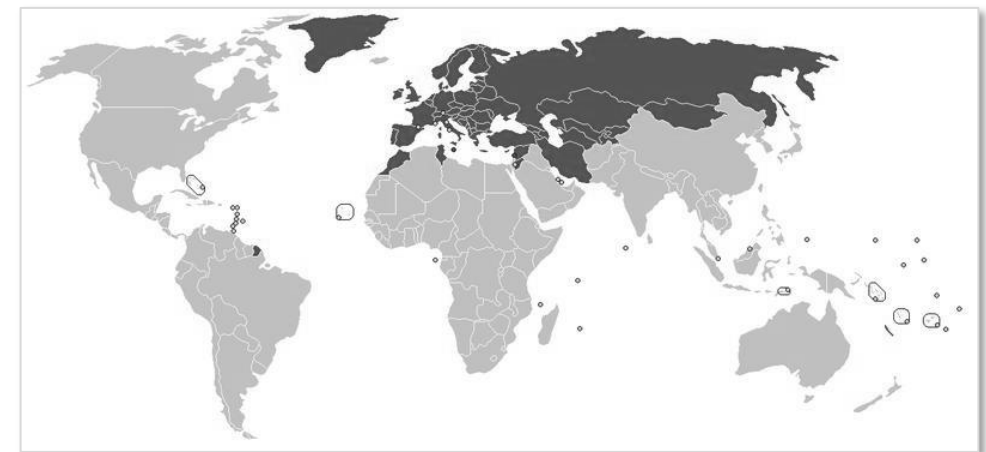
- **Ámbito de aplicación**
- **Responsabilidades** del transportista: Establece una presunción de responsabilidad del transportista en caso de pérdida, daño o retraso en la entrega de las mercancías.
- **Documentación:** La Carta de Porte por carretera, o carta CMR (Contract for the International Carriage of Goods by Road), es el documento que formaliza el

contrato de transporte de una mercancía por vía terrestre y rodada. Confirma tanto que el Transportista ha recibido la mercancía como que hay un Contrato entre ese Transportista y la Empresa Contratante del Transporte. No da derecho de propiedad de los bienes transportados. Contiene información detallada sobre las mercancías transportadas, las partes involucradas y las condiciones del transporte

- **Limitación** de responsabilidad: El convenio establece límites de responsabilidad para el transportista en caso de pérdida, daño o retraso en la entrega de las mercancías.
- **Plazos:** Establece plazos y procedimientos para presentar reclamaciones por pérdida, daño o retraso en la entrega de las mercancías.

Ámbito

Se aplica a los transportes realizados por cuenta ajena, siempre que uno de los puntos de carga/descarga se encuentre en un país signatario, que son los del siguiente mapa. El transportista responde de los actos de sus empleados y subcontratistas. Es obligado rellenar la Carta de Porte.

**Derechos y obligaciones**

Con este Contrato ambas partes tienen derechos y obligaciones que se pueden resumir:

Del Cargador:Obligaciones:

- Identificar a los firmantes del contrato.
- Identificar la mercancía, con mención especial en caso de ser peligrosa.
- Indicar las condiciones de tiempo y lugar en el transporte.
- Responder ante el transportista por información inadecuada.
- Responsable de cualquier daño o perjuicio que el transportista pueda sufrir como consecuencia de la incorrección en los datos incluidos en la carta de porte CMR.

Derechos:

1.12.2- Convenio TIR

El Convenio TIR (siglas de Transit International Routier) es un acuerdo internacional que facilita y agiliza el transporte de mercancías por carretera entre diferentes países. Fue establecido por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (UNECE) y permite el transporte por carretera de mercancías en vehículo precintado entre dos Países firmantes del convenio. No es necesario que a lo largo del recorrido los Países intermedios sean firmantes. El control aduanero se hace en la aduana del País de salida y en la del de llegada. Las aduanas intermedias durante el recorrido se limitan a comprobar el precinto de la unidad de carga.

El primer convenio se firmó tras la segunda guerra mundial en 1949. Fue sustituido en 1975 por la organización UNECE de Naciones Unidas (United Nations Economic Commission for Europe). Su objetivo es facilitar el transporte internacional de mercancías por carretera.

Prácticamente todos los Países con los que España puede hacer transporte por carretera están adheridos y también todos los de la Unión Europea, siendo África el continente con menos adhesiones.



Se basa en la utilización de un documento de tránsito internacional llamado **Carnet TIR**. Este carnet es un documento aduanero que garantiza el pago de los impuestos y derechos de aduana en caso de que se produzcan infracciones o irregularidades durante el transporte. El carnet TIR se emite en el país de origen y se acepta en los países de tránsito y destino.

Para poder realizar un transporte TIR, se deben cumplir las condiciones siguientes:

- Existencia de una Asociación Garante que garantiza que la persona, física o jurídica, que utilizan el régimen TIR pagará la deuda aduanera y fiscal en que incurra el transporte. Las asociaciones garantes están integradas en la IRU (International Road Union **Unión Internacional del Transporte por Carretera**) con sede en Ginebra.
- La **carga es conforme** a las restricciones sobre el tipo de mercancías, y viajará en un camión autorizado, especialmente habilitado y dotado de precinto
- El vehículo lleva dos **placas TIR**, una delantera y otra trasera,
- El Documento de Transporte o Tránsito es el **Cuaderno TIR** que debe estar en poder del transportista durante el transporte, el titular será el propietario del semirremolque ya que es un documento ligado a la carga.
- **Aduana de origen y destino** deben ser aduanas TIR,
- **El destinatario** debe ser autorizado TIR.
- Durante el transporte entre aduanas de dos países no es necesario la inspección en las aduanas de los países intermedios, ni en frontera, permitiendo llegar más rápidamente a los camiones al país de destino.

El transporte se realiza en vehículos especiales TIR con Certificado **Agreement TIR** vigente. Este certificado se obtiene al superar una revisión y es válido durante dos años. Los vehículos se identifican con dos placas con la inscripción TIR, una en la parte delantera del vehículo y otra en la trasera.

TIR

La revisión consiste en comprobar:

- Que la caja del vehículo puede precintarse y revisarse fácilmente;
- Que no tiene dobles fondos;
- Que la mercancía sólo puede extraerse rompiendo el precinto;

El Certificado de Agreement TIR lo expide la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales; este documento declara apto el vehículo para el transporte internacional de mercancías bajo el precinto aduanero en régimen TIR.

1.12.3- Autorizaciones

Puesto que las Autorizaciones en España solo autorizan para realizar transporte en España, los transportistas españoles podrán realizar transporte internacional si está avalado por algún Convenio suscrito por España. Hay Convenios que exigen una Autorización previa y hay Convenios que no la requieren. Cuando requieren Autorización previa, esta autorización se concede por Fomento. Además, hay Convenios firmados entre dos Países y hay Convenios entre más de dos Países y los Convenios pueden variar en función de si se trata de Mercancías o Viajeros.

Transporte Internacional de Mercancía

Pueden ser:

- Liberalizado: No requiere Autorización. Para poder realizarlos es suficiente con la Tarjeta de Transportista y su inscripción en el RETIM (Registro General de Transportistas)
- Sujeto a Autorización: Sí la requieren y, a su vez, pueden ser:
 - Autorización Multilateral: son autorizaciones de organizaciones internacionales de las que España es miembro cuya distribución u otorgamiento le viene encomendado a la Administración española y habilitan para realizar transporte hacia y desde cualquiera de los Estados miembros de dicha organización, o en tránsito a través de los mismos. España dispone de dos tipos:
 - Licencia Comunitaria
 - Autorizaciones de la Conferencia Europea de Ministros de Transportes (CEMT).
 - Autorización Bilateral: son autorizaciones extranjeras cuya distribución u otorgamiento le ha sido encomendado a la Administración española a través del correspondiente convenio con el Estado extranjero de que se trate, y habilitan al transportista español a realizar transporte a dicho Estado y desde dicho Estado, o en tránsito a través del mismo.

Autorizaciones Bilaterales

España tiene suscritos 17 Convenios bilaterales con Países no miembros de la UE que se pueden consultar en:

<https://www.mitma.gob.es/transporte-terrestre/transporte-internacional-de-mercancias/autorizaciones-bilaterales>

Autorizaciones CEMT

Las autorizaciones del contingente multilateral de la CEMT son autorizaciones multilaterales de transporte internacional de mercancías por carretera, es decir, habilitan a su titular a realizar transporte desde o hacia el territorio de cualquiera de los Estados

2 – CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

El servicio de transporte de viajeros por carretera desempeña un papel fundamental en la movilidad de las personas, tanto a nivel local como internacional. La Normativa y los Clientes cada vez son más exigentes y buscan rapidez, seguridad, puntualidad. Este Capítulo trata la contratación del transporte de viajeros con su Normativa propia en función del tipo de transporte, Contratación con la Administración o Concesiones, Transporte Escolar o de Menores. También se estudian los Costes y las Tarifas aplicables, la Normativa del transporte Internacional y el papel de las Juntas Arbitrales en la resolución de conflictos.,

21– NORMATIVA Y REGULACIÓN DEL CONTRATO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

El **Contrato de Transporte de Viajeros por Carretera** es aquel en el que un porteador o transportista se obliga, a cambio de un precio, a trasladar personas y, en su caso, sus equipajes, de un lugar a otro, en vehículos automóviles que circulen sin camino de rodadura fijo, y sin medios fijos de captación de energía, por toda clase de vías terrestres urbanas o interurbanas.

A diferencia del contrato de transporte de mercancías, el contrato de transporte de viajeros no tiene una regulación expresa y se aplica el Código Civil como en cualquier otro contrato. Lo que sí hay es una Normativa a seguir, diferente para cada tipo de transporte.

211– Normativa

En el **Transporte Regular Permanente** de uso general, en la mayoría de los casos, es el viajero quien contrata directamente el transporte con el transportista y asume la obligación principal del pago del precio.

En muchos casos se trata de un contrato consensual, se perfecciona por el mero consentimiento de las partes. En ocasiones por imperativo legal y, en otras, por constituir una práctica habitual, se expide un documento, ya sea en papel o electrónicamente, que es el billete, normalmente emitido al portador y de forma individual. Se considerará como persona que ha contratado el transporte aquella que se presente en el momento de comenzar el viaje con el billete o que lo adquiera al acceder al mismo.

Este tipo de Transporte se considera un servicio que la Administración debe proporcionar a los administrados y lo debe proporcionar por sus propios medios o mediante la

subcontratación, que es lo que se llama en el sector **CONCESIÓN** y está sujeto a la Normativa de Contratación de la Administración, como se verá en Apartados siguientes.

En los **Servicios Discrecionales** o en los **Regulares Especiales** no se precisa la emisión del billete individual en favor del viajero, pues entre el organizador del transporte y el porteador y, a su vez, entre el viajero y el organizador mediará el contrato correspondiente. Es el organizador de los mismos quien asuma la figura de contratante principal con el transportista y, en consecuencia, quien está obligado a pagar el precio del transporte. El viajero, en estos casos, es el beneficiario de la prestación de transporte.

Los Servicios Discrecionales están sujetos a la Autorización correspondiente y los Servicios Regulares Especiales dedicados al Transporte Escolar y de Menores tienen una Normativa propia que hace hincapié en la Seguridad y que se verá en Apartados siguientes.

Una cuestión importante es la atribución al viajero de la condición de consumidor o usuario, lo que implica su protección por la legislación de consumo.

212– Competencias de las CCAA

Las competencias de las CCAA se establecen en la Ley Orgánica 5/1987 de delegación de facultades del Estado en las Comunidades Autónomas en relación con los transportes por carretera y por cable.

Esta Ley delega facultades a las CCAA en materia de:

- Transportes Públicos Regulares
- Transportes Públicos Discrecionales
- Transportes Privados
- Actividades Auxiliares y Complementarias del Transporte
- Transporte por cable
- Inspección y Sanciones
- Arbitraje
- Capacitación Profesional

La delegación comprende la totalidad de las competencias estatales que por su naturaleza deban ser realizadas a nivel autonómico o local y está referida no solamente a actuaciones gestoras, sino también normativas cuando éstas estén previstas en la legislación estatal. Naturalmente, las competencias delegadas deberán ser, en todo caso, ejercitadas con sujeción a las normas e instrucciones dictadas por el Estado.

En la LOTT Art 9 se crea la CONFERENCIA NACIONAL DE TRANSPORTE *para facilitar el ejercicio coordinado de las potestades públicas por las Administraciones del Estado y de las Comunidades Autónomas, y asegurar el mantenimiento de un sistema común de transportes en toda la Nación. Constituida por el ministro de Fomento, y por los consejeros de las Comunidades Autónomas.*

22- ELEMENTOS PERSONALES Y MATERIALES DEL CONTRATO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

Los elementos de un Contrato son:

- Elementos Reales: La prestación y contraprestación. La cosa objeto del contrato y la entrega a cambio.
- Elementos Personales: Personas naturales o jurídicas que lo suscriben
- Elementos Formales: Signos mediante los que se manifiesta el consentimiento de las partes a celebrar el contrato
- Elementos Accidentales: Cláusulas especiales que establecen las partes, como plazo. No pueden ser contrarias a la ley.

En el contrato de transporte de viajeros por carretera los elementos son:

Reales

La prestación o viaje que se pretende realizar a cambio de su contraprestación o precio de ese transporte.

Personales

Son el porteador o transportista que se obliga, a cambio de un precio (elemento Real, contraprestación), a trasladar personas, Elemento Personal, viajeros.

Formales

A veces es consensual y, por tanto, el mero consentimiento de las partes es suficiente o, a veces, el billete, es el Elemento Formal.

En Transporte Discrecional y también en Transporte Regular Especial, el elemento Formal es el Contrato entre las partes.

Accidentales

Pueden existir o no, por ejemplo, fecha y duración del viaje, equipaje o condiciones extraordinarias de se transporte siempre que no sean contrarias a ley.

23- TRANSPORTES REGULARES. EL RÉGIMEN CONCESIONAL

Dentro del sector de los transportes regulares de viajeros, el de mayor importancia lo integra el transporte público regular permanente de viajeros de uso general, o líneas regulares de autobuses. Este tipo de transporte en el ordenamiento español comprende el de ámbito estatal y el de ámbito autonómico de competencia de las Comunidades Autónomas, ya sea de carácter urbano o interurbano.

La propia Constitución y el Derecho Comunitario permiten que el Estado se reserve actividades o servicios que considera esenciales para la Comunidad. Nadie duda sobre la importancia e impacto social y económico que esta actividad representa para la sociedad.

Si una Empresa quiere dedicarse al Transporte Regular Permanente de Viajeros por Carretera necesita una Concesión¹ que debe solicitar a la Administración. La Administración, que es el Titular, tiene la potestad de atribuir, a través de Concurso Público, las Concesiones necesarias para que una Empresa pueda llevarlo a cabo.

Análisis del sistema concesional en España.

Las tarifas de las líneas de autobús en España son de las más caras de toda Europa debido a un sistema Concesional monopolístico y en muchos casos contrario a la legislación europea por diversos factores que, a lo largo del tiempo, han intervenido en el sector. Está demostrado que la competencia entre distintos operadores rebaja los precios. En el sector esa competencia prácticamente es inexistente

Antes de la entrada en la CE en España las Concesiones de los servicios se hacían a 90 y más años y en régimen de exclusividad. Cada empresa era libre de aplicar la tarifa que considerase conveniente.

En 1987 se publica la LOTT (Ley 16/1987) y con ella una nueva regulación del régimen concesional. El Ministerio de Fomento, para no indemnizar a los operadores de las líneas vigentes, llega a un acuerdo con las distintas empresas y sindicatos afectados para prorrogar 20 años las distintas concesiones.

Las rutas que no existían porque eran operadas por empresas 'pirata' o porque eran un monopolio del ferrocarril salieron a concurso.

En los años 1989-1993, salen a concurso 23 líneas que se adjudican por 12 años. El principal criterio fue el precio del billete. Entraron al sector nuevas empresas y, lo más importante, **las tarifas bajaron.**

En 1999 ALSA compra Enatcar (233MM) empezando un proceso de concentración de empresas del sector que seguiría posteriormente. El Tribunal de Defensa de la Competencia en un informe caracteriza el sector como: "**Beneficios extraordinarios o rentas monopolísticas**". Es un sector que, quitando las 23 líneas anteriores, trabaja en régimen de exclusividad y con tarifa libre, lo que lo hace muy apetecible para distintos Grupos que vinieron después.

En 2005 National Express compra ALSA (381 MM)

En 2007 National Express compra Continental (700 MM). Se compraron buses, pero sobre todo se compraron Concesiones.

¹ Una concesión administrativa es un acto por el que la administración encomienda a un particular o Empresa la prestación de un servicio público.

Corresponden a los **Alcaldes y a los Presidentes de las Entidades Locales** las competencias como órgano de contratación respecto de los contratos de obras, de suministro, de servicios, los contratos de concesión de obras, los contratos de concesión de servicios y los contratos administrativos especiales, cuando su valor estimado **no supere el 10 por ciento de los recursos** ordinarios del presupuesto ni, en cualquier caso, **la cuantía de seis millones de euros**, incluidos los de carácter plurianual cuando su duración no sea superior a cuatro años, eventuales prórrogas incluidas siempre que el importe acumulado de todas sus anualidades no supere ni el porcentaje indicado, referido a los recursos ordinarios del presupuesto del primer ejercicio, ni la cuantía señalada.

Corresponden al **Pleno** las competencias como órgano de contratación respecto de los contratos mencionados en el apartado anterior que celebre la Entidad Local, cuando por su valor o duración no correspondan al Alcalde o Presidente de la Entidad Local, conforme al apartado anterior. Asimismo, corresponde al Pleno la aprobación de los pliegos de cláusulas administrativas generales.

232– Normativa aplicable

La primera Norma a aplicar es un Reglamento de la CE, de aplicación directa en los Estados miembros, cuyos puntos más importantes en relación con el Transporte de Viajeros por Carretera se exponen a continuación.

Reglamento CE 1370/2007 Servicios Públicos de Transporte de Viajeros por Ferrocarril y Carretera

Artículo 1 Objeto y ámbito de aplicación

1. El objetivo del presente Reglamento es definir las modalidades según las cuales, en cumplimiento de las disposiciones del Derecho comunitario, **las autoridades competentes podrán intervenir en el sector del transporte público de viajeros para garantizar la prestación de servicios de interés general** que sean más frecuentes, más seguros, de mayor calidad y más baratos que los que el simple juego del mercado hubiera permitido prestar.

Con ese fin, el presente Reglamento define las condiciones en las que las autoridades competentes, al imponer o contratar obligaciones de servicio público, **compensan** a los operadores de servicios públicos por los costes que se hayan derivado y conceden derechos exclusivos en contrapartida por la ejecución de obligaciones de servicio público.

Artículo 3 Contratos de servicio público y reglas generales

1. Cuando una autoridad competente decida conceder al operador de su elección un derecho exclusivo o una compensación o ambas cosas, cualquiera que sea su naturaleza, en contrapartida por la ejecución de obligaciones de servicio público, deberá hacerlo **en el marco de un contrato de servicio público**.

Artículo 4 Contenido obligatorio de los contratos de servicio público y de las reglas generales

1. En los contratos de servicio público y en las reglas generales se deberán:
- a) Definir claramente las obligaciones de servicio público que el operador de servicio público debe ejecutar, y los territorios correspondientes;
 - b) Establecer por anticipado, de modo objetivo y transparente:

- i) los parámetros sobre cuya base ha de calcularse la compensación, si procede, y
- ii) la naturaleza y el alcance de cualesquiera derechos exclusivos,

3. La duración de los contratos de servicio público será limitada y no podrá superar diez años para los servicios de autobús o autocar.

Si bien este es el marco normativo, **la normativa práctica que regula las distintas fases de este tipo de contratos**, está recogida en la LOTT y ROTT.

Fase		Descripción	Legislación
Tipo Servicio		Servicio Público de titularidad Administración	LOTT Art 71
Creación		El establecimiento de un nuevo servicio público de transporte regular de viajeros de uso general se acordará por la Administración, bien por propia iniciativa o bien por iniciativa de los particulares que lo solicitarán a la DGTT.	ROTT Art 61 y 62 LOTT Art 70
	DGTT	Elaboración de anteproyecto con: Justificación necesidad servicio Tráfico a realizar Demanda y circunstancias relevantes	ROTT Art 63
	DGTT	Estudio económico	ROTT Art 64
	Información	Publicación web Fomento del anteproyecto y recepción alegaciones	ROTT Art 67
	M Fomento	Creación definitiva del servicio con alegaciones anteriores	ROTT Art 67
Selección	Procedimiento	Concurso Público	
	Resolución	Convocatoria y resolución por DGTT u Organismo de CCAA	

24- NORMATIVA ESPECIAL DEL TRANSPORTE ESCOLAR Y DE MENORES**Regulación**

Este tipo de transporte está regulado por RD 443/2001 sobre condiciones de seguridad en el transporte escolar y de menores, que se aplica a:

- **Transportes Públicos Regulares Especiales** cuando 1/3 de los alumnos transportados tenga una edad inferior a 16 años al comienzo del curso escolar
- **Transportes Públicos Regulares (de uso general)** si la mitad de las plazas del vehículo han sido previamente reservadas para viajeros (ya no sólo alumnos) menores de 16 años.
- **Transportes Públicos Discrecionales** (como excursiones, viajes de estudios) cuando $\frac{3}{4}$ partes de los viajeros (no se habla de alumnos) sean menores de 16 años.
- **Transportes Privados Complementarios** cuando 1/3 de los viajeros (los viajeros han de tener relación con el titular del vehículo) sean menores de 16 años.

Autorización

Todos los transportes anteriores llevarán sus correspondientes autorizaciones de transporte (tarjetas de transporte), según el tipo de servicio que realicen (Público o Privado).

Sólo los **Transportes Públicos Regulares Especiales** (de escolares) debe llevar además una **Autorización Específica** (de Escolares) expedida por la Administración Competente, que en el caso de un transporte urbano será el Ayuntamiento, y en el caso de un transporte interurbano, la Comunidad Autónoma donde esté situado el destino de este transporte. Esta Autorización indica el itinerario y las paradas a realizar, no pudiendo desviarse de este recorrido prefijado.

Acompañante

Será obligatoria la presencia de acompañante en los siguientes transportes:

- **Transportes Públicos Regulares Especiales** (1/3 menos 16 años)
 - a) Cuando lo establezca la autorización específica
 - b) Independientemente del número de menores de 16 años, cuando se trate de centro de educación especial
 - c) Cuando el 50% de los alumnos transportados tengan menos de 12 años
- **Transportes Públicos Discrecionales** (3/4 menos 16 años)
 - a) Siempre
 - b) Independientemente del número de menores de 16 años, siempre que el 50% de los alumnos transportados tengan menos de 12 años
- **Transportes privados complementarios** de viajeros (1/3 menos de 16 años)
 - a) Cuando el origen o destino sean distinto del domicilio de los menores o del centro docente donde cursan estudios
 - b) En todo caso cuando se trate de transporte de educación especial
 - c) Cuando el 50% de los transportados tenga menos de 12 años.

El acompañante deberá ocupar plaza en las inmediaciones de la puerta de servicio central o trasera. Sus **funciones** son:

- Comprobar que nadie vaya de pie
- Cada niño debe ocupar una plaza
- Conocer los mecanismos de seguridad
- Vigilar la subida y bajada de los menores
- Controlar a los menores en todo momento
- Evitar que los niños molesten al conductor
- Revisar la adecuación de las mochilas
- Comprobar si faltan alumnos
- Atender a niños indispuestos
- Comprobar que los niños se quedan a cargo de un familiar al finalizar el viaje

Vehículos y Trayecto

Los Vehículos y trayectos también deben cumplir condiciones:

- El tiempo máximo de permanencia en vehículo no sea superior a una hora por cada sentido
- Los vehículos no superarán los 16 años de antigüedad
- ITV (INSPECCION TECNICA DE LOS VEHICULOS) Los vehículos que realicen este tipo de transporte deberán superar una inspección técnica con la siguiente periodicidad: Hasta cinco años: Anual. De 5 años en adelante Semestral
- El asiento del conductor con pantalla transparente
- Puertas de servicio operadas por el conductor
- Dispositivos de apertura y cierre protegidos
- Asientos con cinturón de seguridad. 1 asiento por niño
- Piso del autocar antideslizante
- Bordes de escalones de colores vivos
- Limitador de velocidad
- Límites de Velocidad:
 - a) Autopistas y autovías 90 km/h.
 - b) Vías rápidas y convencionales fuera de poblaciones 80 km/h.
 - c) Resto de vías fuera de poblaciones 70 km/h.
- Los Vehículos deberán llevar un distintivo específico visible en parte frontal y posterior durante todo el servicio (que puede ser sustituida por una señal luminosa) (señal V-10):



- Además del Seguro Obligatorio, los vehículos que realicen los servicios objeto de este Real Decreto deberán tener suscrito: Seguro Obligatorio de Viajeros y Seguro de Responsabilidad Civil limitada a 50 millones de euros.

4	¿Cómo afecta la Normativa sobre Transporte Escolar y de Menores en el Transporte Privado Complementario?
5	¿Qué Autorización/nes requiere el Transporte Escolar y de Menores en los diferentes transportes?
6	¿Cuándo es necesaria y obligatoria la presencia de un Acompañante en Transporte Regular Especial?
7	¿Cuándo es necesaria y obligatoria la presencia de un Acompañante en Transporte Discrecional?
8	¿Cuándo es necesaria y obligatoria la presencia de un Acompañante en Transporte Privado Complementario?
9	¿Cuándo es necesaria y obligatoria la presencia de un Acompañante en Transporte Regular?
10	¿Qué funciones tiene el Acompañante?
11	¿Qué tiempo pueden permanecer los menores en el trayecto?
12	¿Qué requisitos deben cumplir los vehículos utilizados en el Transporte Escolar y de Menores?
13	¿Qué límites de velocidad hay en el Transporte Escolar y de Menores?
14	¿Qué Seguros deberán tener los vehículos en Transporte Escolar?
15	¿Qué tienen que exigir obligatoriamente los que contraten un Transporte Escolar o de Menores?

3 – ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA

Este capítulo proporcionará una guía completa para la elaboración de ofertas y tarifas de servicios de transporte por carretera. Desde el análisis de Costes hasta la fijación de precios estratégicos y la personalización de las propuestas, los lectores encontrarán herramientas y conocimientos prácticos para optimizar esta importante área de la gestión empresarial, asegurando el éxito y la rentabilidad en el competitivo mundo del transporte por carretera.

31- CÁLCULO DE COSTES DE LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE

Se define como Coste al valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica.

De la definición se desprende que el cálculo de Costes es un proceso fundamental en una empresa que debe tener muy claro lo que cuesta fabricar o vender un bien o servicio para así poder fijar su precio de venta.

Hay muchas formas de clasificar los costes, algunas de ellas son las de los apartados siguientes.

311- Costes fijos y variables

Coste Fijo es el que no varía con el nivel de actividad.

Coste Variable es el que varía con el nivel de actividad.

Por ejemplo, en una empresa de transporte el alquiler de la oficina es un coste fijo, ya que no varía con el nivel de actividad, sin embargo, el gasoil es un coste que depende de su actividad, de lo que haya movido sus vehículos.

312- Costes directos e indirectos

Esta clasificación es necesaria y quizás la más complicada en casi todos los casos. Después se verá su utilización y gestión.

Un **Centro de Costes** es una unidad donde se producen costes. Puede ser un producto, un Departamento, una Sección, un Cliente, una Máquina. Cada empresa estructura sus Centros de Coste como estima conveniente y no tienen que coincidir unas con otras. Algunos Centros de Coste típicos son el Producto o Servicio y el Cliente. Una vez establecido el Centro de Coste, los Costes pueden ser:

- **Costes Directos:** Son aquellos costes que pueden asignarse de manera **inequívoca** y directa al objeto del coste, a la actividad o proceso que los ha ocasionado, ya sea producto o servicio.

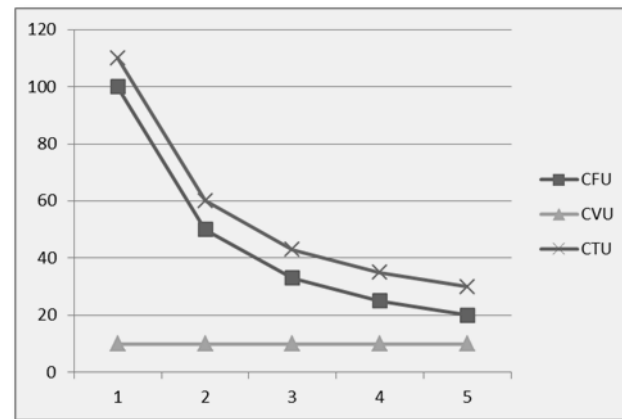
3 – ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA

El Coste Fijo Unitario (CFU) disminuye con el nivel de actividad, mientras el Coste Variable Unitario (CVU) se mantiene constante. Este juego de palabras se ve mejor con un ejemplo.

Chessmil ha alquilado un garaje para fabricar piezas de ajedrez que fabrica manualmente con trozos de madera. Si el alquiler cuesta 100 y cada trozo de madera 10, el coste unitario dependerá del número de piezas fabricadas:

Fabricado	C Fijo	C Vble	C Total	CFU	CVU	CTU
1	100	10	110	100	10	110
2	100	20	120	50	10	60
3	100	30	130	33	10	43
4	100	40	140	25	10	35
5	100	50	150	20	10	30

Si se fabrica 1, el coste total es 100+10=110 y el coste unitario es 110. Si se fabrican 2, el coste total es 100+20=120 y el coste unitario 60. Y así sucesivamente. Su representación gráfica sería:



Donde se ve que el que el Coste Fijo Unitario (CFU) disminuye con el nivel de actividad, mientras el Coste Variable Unitario (CVU) se mantiene constante.

Para calcular los costes unitarios primero es necesario elaborar el escandallo de costes que es una relación de todos los costes necesarios. En esta tarea pueden ayudar y mucho las herramientas que publica Fomento basadas en el Observatorio de Costes de Transporte y que tiene dos variantes:

- ACOTRAM para transporte de mercancías
- ACOTRAVI para transporte de viajeros

31- CÁLCULO DE COSTES DE LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE

3131-ACOTRAM

ACOTRAM es una aplicación informática de ayuda al cálculo de los costes de explotación de los vehículos de transporte de mercancías por carretera. También permite consultar los costes directos de los diferentes tipos de vehículos.

El programa se puede descargar e instalar siguiente enlace:

<https://www.mitma.gob.es/transporte-terrestre/servicios-al-transportista/descarga-de-programas/acotram-300>



Descarga del programa

Acotram.exe versión 3.1.0 (2.236.351 bytes). Diciembre 2018.

Los costes de los diferentes tipos de vehículos estudiados en el "Observatorio de Costes del Transporte de Mercancías por Carretera" se actualizan cada tres meses. El usuario que desee mantener al día estos datos en el programa, deberá seguir los siguientes pasos:

- Descargar el archivo de datos del "Observatorio de Costes del Transporte de Mercancías por Carretera". Este archivo se descarga en el apartado "Descarga de los datos del Observatorio de Costes del Transporte de Mercancías por Carretera" de esta página.
- Ejecutar el archivo de datos descargado. Si en la instalación de ACOTRAM no se modificó el directorio donde se instala éste por defecto, entonces no hace falta modificar el directorio destino que aparece por defecto. En caso contrario se deberá indicar como directorio destino el subdirectorío "Observatorio" del Directorio donde se instaló ACOTRAM.

Los Incoterms NO REGULAN:

- Servicios que no son bienes tangibles y no están sujetos a Aduanas.
- Propiedad y Especificaciones de la mercancía que se deben regular en el Contrato.
- Plazo y forma de Pago
- Indemnizaciones por retraso

A lo largo del tiempo los Incoterms se han ido adaptando a las necesidades del mercado, en realidad lo que hacen es intentar reflejar las condiciones que efectivamente se utilizan en este tipo de comercio, de modo que hay distintas versiones a las que se hace referencia añadiendo el año de publicación al final: "INCOTERMS 2000".

Los Incoterms vigentes en la actualidad son los INCOTERMS 2020 que sustituyeron a los INCOTERMS 2010 tras 10 años de vigencia y que diferencian dos tipos de Transporte:

-Cualquier modo incluyendo Aéreo, Superficie o Multimodal y excluyendo expresamente el Marítimo o Vías Navegables.

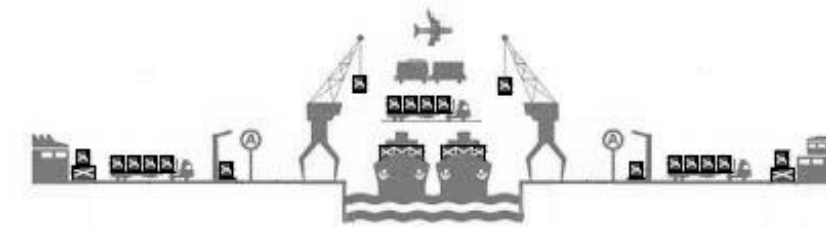
1. EXW -Ex Works -En Fábrica
2. FCA -Free Carrier -Franco Porteador
3. CPT -Carrier Paid To -Transporte Pagado Hasta
4. CIP -Carrier and Insurance Paid to -Transporte y Seguro Pagado hasta
5. DAP -Delivered At Place -Entregado En Lugar
6. DPU -Delivered at Place Unloaded -Entregado en Lugar Descargado
7. DDP -Delivered Duty Paid -Entregado con Derechos Pagados

-Transporte **Marítimo** y Vías Navegables Interiores

8. FAS -Free Alongside Ship -Franco al Costado del Buque
9. FOB -Free On Board -Franco A Bordo
10. CFR -Cost and Freight -Costo y Flete
11. CIF -Cost, Insurance and Freight -Costo, Seguro y Flete

Si se considera una compra internacional, por ejemplo, una mercancía comprada por una empresa Española a un fabricante Chino, el proceso que seguirá esa mercancía es el siguiente:

- Fabricación y preparación para el transporte (embalaje) en la fábrica China.
- Carga y Transporte en el primer medio de transporte. En el caso más corriente este transporte será terrestre salvo que la fábrica se encuentre en un puerto o aeropuerto. Esta primera carga ya la contempla el Incoterm EXW como responsabilidad del Comprador y el resto ya que en todos los demás es responsabilidad del Vendedor.
- Trámites aduaneros de Exportación en el País origen (China).
- Carga en el Transporte Principal. Se llama así el transporte más relevante (por coste o distancia) de la operación. En el ejemplo el transporte Marítimo generalmente es el más relevante. En otros casos puede ser otro.
- Transporte Principal cuyo coste se denomina Flete. Algunos Incoterms diferencian entre quien asume el Coste del Flete y el Riesgo o Seguro de ese transporte.
- Descarga del medio de Transporte Principal. En el ejemplo será la Descarga en un puerto cercano al Comprador (si es Marítimo)
- Trámites aduaneros de Importación en el País destino (España o CEE)
- Transporte a destino en general terrestre.
- Descarga en fábrica destino

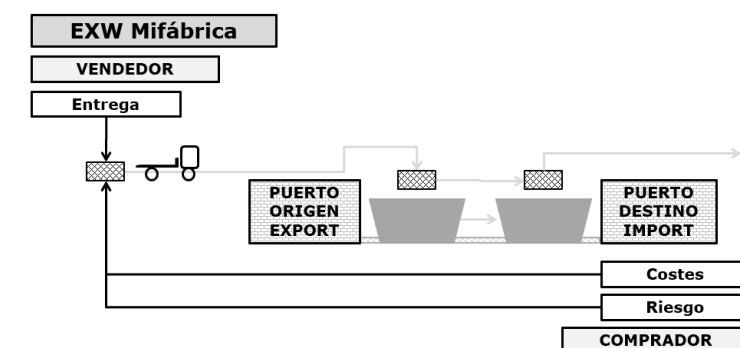
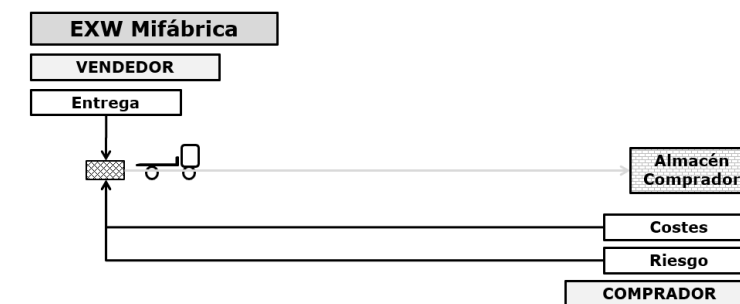


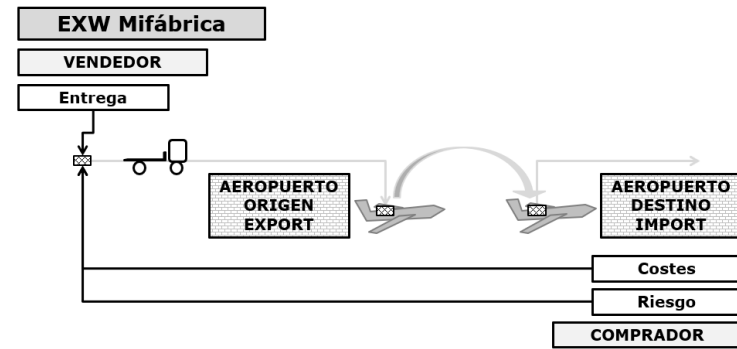
Los Incoterms delimitan responsabilidades, Costes y Riesgos de la parte Compradora y Vendedora en cada caso. En este apartado se estudia la definición de cada uno, en el Apartado 35 los Costes que debe asumir cada parte y en el Apartado 36 se analizan con sus principales ventajas e inconvenientes y las precauciones a tomar en cada caso.

EXW (Ex Works)

Ex Works Place of Delivery. En Fábrica Lugar de Entrega (Ej. EXW Zaragoza). Válido para cualquier transporte. El Vendedor pone a disposición del Comprador en el lugar convenido. A partir de ahí todos los trámites corren por cuenta del Comprador. Utilizable en Transporte Nacional con el inconveniente de la carga, ya que la entrega se hace sin cargar el camión y la LCTT exige que lo cargue el cargador, en este caso el vendedor.

En los distintos modos de transporte los esquemas pueden ser los siguientes:





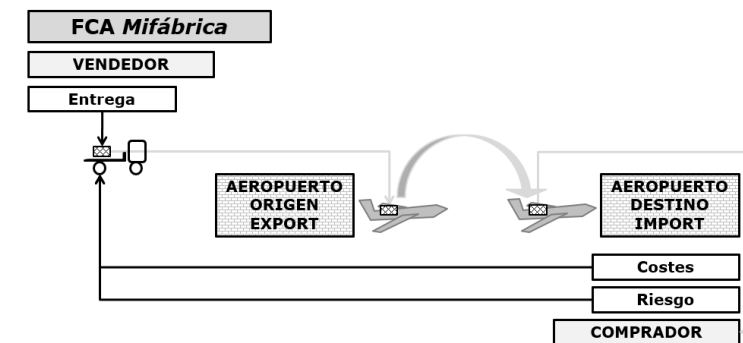
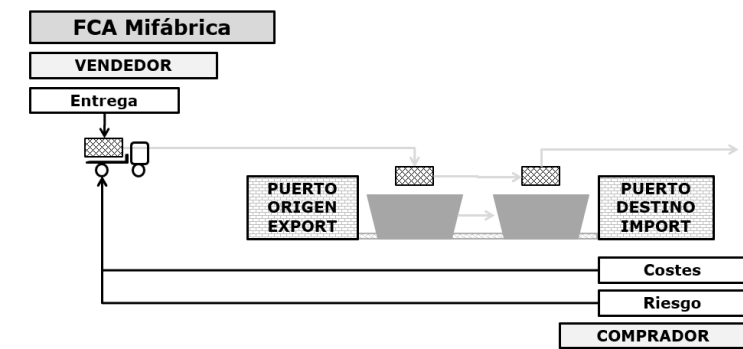
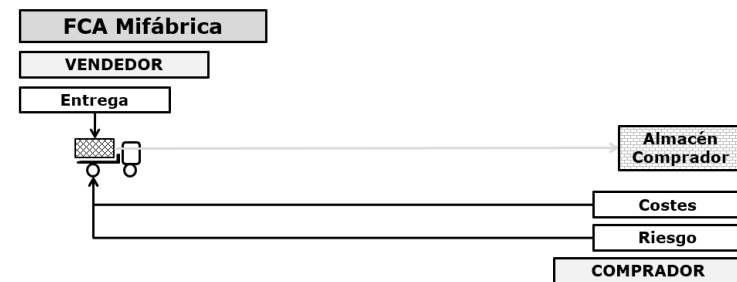
FCA (Free Carrier)

Free Carrier Place of Delivery. En Transportista y lugar convenido (FCA Toledo). Válido para cualquier transporte. El Vendedor pone a disposición del Comprador la mercancía en el Transportista y lugar convenido. A partir de ahí todos los trámites corren por cuenta del Comprador excepto la Aduana Export que es por cuenta del Vendedor junto con su documentación y trámites.

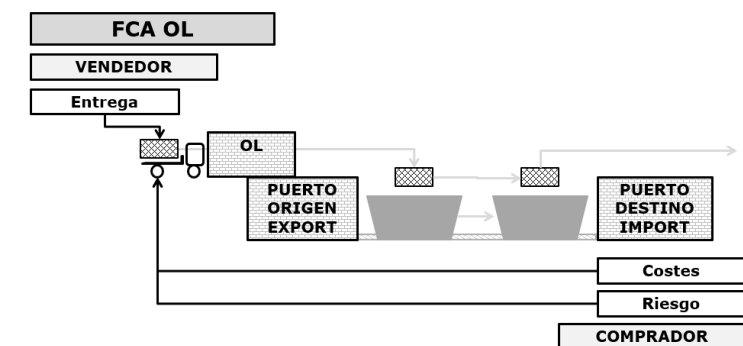
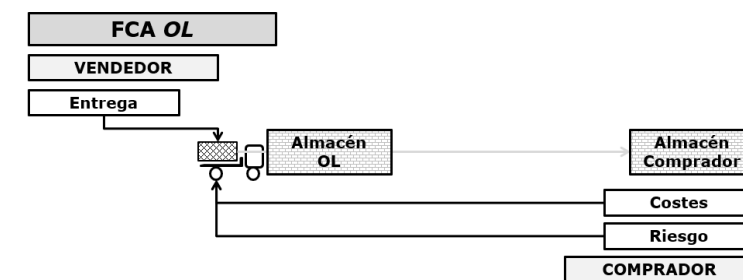
El lugar convenido pueden ser las instalaciones del vendedor. En este caso la Carga debe hacerla el vendedor y el documento de entrega es el Albarán del Transportista que la recoge. Si el lugar convenido (como indican las siglas) es un Transportista, la mercancía se entrega cargada en el medio de transporte y la descarga debe hacerla el Transportista.

Como en otros Incoterms, el Vendedor tiene la obligación de proporcionar toda la información y documentación necesaria para los trámites que debe hacer el Comprador, aunque los haga a su costa (del Comprador). Tiene dos variantes ligeramente distintas: FCA Instalaciones vendedor y FCA Operador Logístico. En ambas el vendedor se ocupa del despacho de Exportación de la mercancía. En todos los Incoterms exceptuando EXW lo hace.

FCA Instalaciones vendedor es el vendedor el que carga el vehículo que ha contratado el comprador. En los distintos modos el esquema es:



FCA Operador Logístico el vendedor pone a disposición del Operador Logístico contratado por el comprador la mercancía cargada en el vehículo que la ha transportado hasta allí y no descarga el vehículo, que debe hacer ese Operador-el vehículo se presenta cargado en sus instalaciones-. Se suele utilizar cuando el comprador consolida cargas en un punto (Almacén de Transportista u Operador Logístico) para optimizar la carga de los camiones.

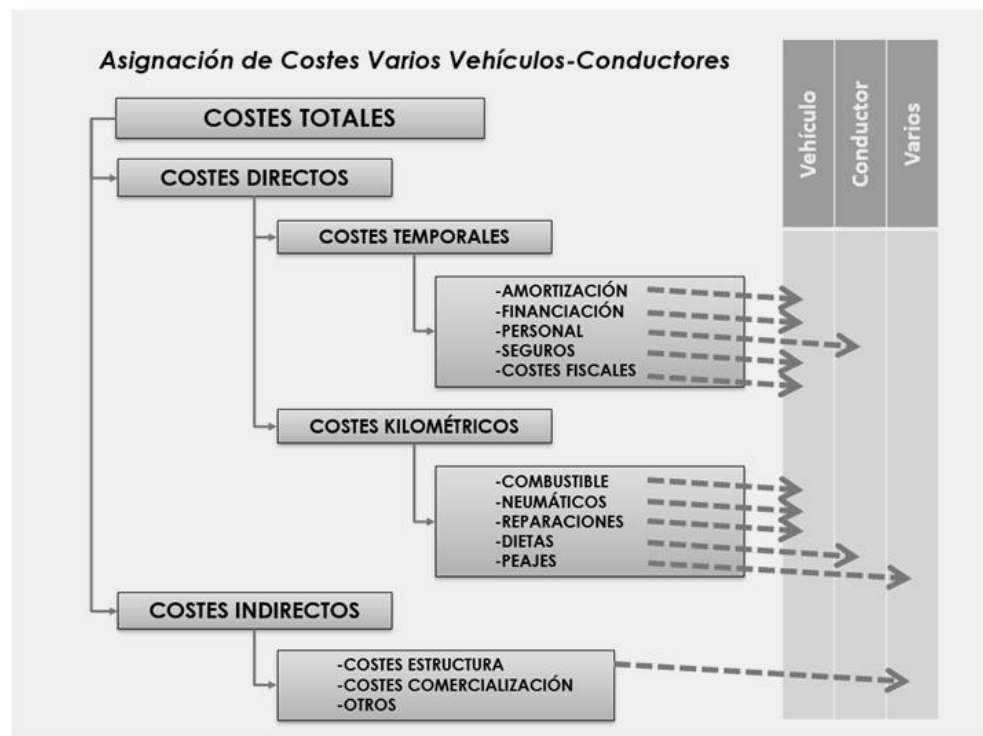


36- ELABORACIÓN DE OFERTAS PARA CONCURRIR A CONCURSOS PÚBLICOS

Los pasos, legislación y posibles incidencias ya se han estudiado en el Apartado 23 de este mismo libro. En este Apartado se procederá a calcular un **PRESUPUESTO LÍNEA DE TRANSPORTE REGULAR**

Calcular la tarifa a ofertar (en €/viajero-Km) y el precio del billete Madrid-Murcia, Madrid-Albacete, Murcia-Albacete en una línea Madrid-Murcia sabiendo que se necesitan 10 autobuses de 55 plazas, conductor incluido, que recorren la línea diariamente ida y vuelta, y 21 conductores, una oficina en Murcia con un coste de 600E/mes, otra en Albacete con un coste de 500E/mes y otra en Madrid con un coste de 700E/mes (en cada una de las oficinas hay una persona de atención al cliente con un coste similar al de los conductores). Se estima un beneficio del 15% sobre coste, con una ocupación global del 70% y un precio de gasóleo de 1,4 E/litro.

Para resolver este problema se utilizará Acotravi y se procederá a asignar los costes a 3 partidas: Vehículo, Conductor y Varios, ya que Acotravi calcula 1 vehículo-1 conductor y ahora eso varía. Una vez calculados los Costes se les aplicará el 15% de beneficio empresarial para calcular la tarifa por Km y el precio de los billetes.



El esquema de Presupuesto buscado será:

Partida	Dato	Cálculo
Ingresos		A partir de Costes+15%
Vehículos	10 vehículos	Acotravi
Coste Fijo		
Coste Variable		
RRHH		Acotravi Coste Conductor
Conductores	21	
Att Cliente	3	
Oficinas		
Madrid	700€/mes	
Albacete	500€/mes	
Murcia	600€/mes	

Y los datos de partida:

Vehículos

- Km Madrid-Albacete 261km
- Km Albacete-Murcia 145km
- Km por vehículo: (261+145) *2 (ida y vuelta) *365 días= 296.380km
- Gasoil 1,4€/l

Con estos datos se obtiene en Acotravi (datos que pueden variar en función de la fecha):

Resultados (Autocar de 39 a 55 plazas)		
Costes Anuales	Cálculo Personalizado (01/07/2020)	
	Euros (€)	%
Costes Totales (repercutidos a todos los servicios)	154.812,14	100,0
Costes Directos	154.812,14	100,0
Costes Temporales	18.629,15	12,0
Amortización del autocar	13.582,71	8,8
Financiación del autocar	1.676,95	1,1
Personal de a bordo	0,00	0,0
Seguros del autocar	2.388,71	1,5
Costes Fiscales	980,78	0,6
Costes Kilométricos	136.182,99	88,0
Combustible	83.008,85	53,6
Consumo de disolución de urea	514,44	0,3
Neumáticos	12.026,00	7,8
Reparaciones y conservación	40.633,70	26,2
Dietas del personal de a bordo	0,00	0,0
Peajes	0,00	0,0
Costes Indirectos	0,00	0,0

RRHH

También de Acotravi:

- Coste Total anual: 30478€
- Dietas + Plus actividad: 5553€
- Total: 36031€

4 – TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE

Este capítulo proporcionará a los lectores una variedad de técnicas y estrategias de negociación aplicadas a la comercialización de servicios de transporte. Desde la preparación previa hasta la comunicación persuasiva y la búsqueda de soluciones ganar-ganar, los lectores obtendrán herramientas prácticas para mejorar su capacidad de negociación y alcanzar acuerdos exitosos en el dinámico y competitivo entorno de la comercialización de servicios de transporte.

41– EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LA OFERTA Y CONTRATO DE TRANSPORTE

Hay distintas definiciones de Negociación:

“Proceso de lograr aceptación de ideas, propósitos e intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal manera que todas las partes sean beneficiadas”. (Correa y Navarrete, 1997)

“Proceso mediante el cual dos o más partes -que tienen intereses tanto comunes como opuestos- intercambian información a lo largo de un período, con miras a lograr un acuerdo para sus relaciones futuras”. (Villalba, 1989)

“Cada vez que la gente intercambia ideas con la intención de relacionarse, cada vez que intentan acuerdos, uno de ellos está negociando”. (Nierenberg, 1981)

“Negociar es hacer negocio, es decir, intercambiar y regatear. Ello supone que cada uno desea lo que posee el otro, pero, evidentemente, al menor precio posible. Supone, además, una satisfacción (obtener lo que se desea) y una insatisfacción (dar lo que se posee), al mismo tiempo. Por otra parte, sólo se negocia cuando cada uno desea obtener algo a costa del otro, lo cual supone una trampa: la que se teme, y en la que se quiere hacer caer al otro”. (Desaunay, 1984)

“La negociación es un proceso y una técnica mediante los cuales dos o más partes construyen un acuerdo. Las partes empiezan discutiendo sobre el asunto en el cual tienen intereses, lo que genera entre ellas variados sentimientos. Los motivos que asisten a cada negociador generan en ellos conductas que, a menudo, se expresan en propuestas verbales. Este intercambio hace que las partes desarrollen intensos deseos de controlar el tema que les preocupa”. (Monsalve, 1988)

Sin duda todos tienen parte de razón. En el terreno práctico se puede definir como:

Relación que establecen dos o más personas con vista a acercar posiciones y poder llegar a un acuerdo que sea beneficioso para todos ellos. Esto implica:

- Hay diferencias en las posiciones que mantienen las partes
- Hay interés por parte de los afectados en tratar de alcanzar un acuerdo.
- La otra parte NO es un enemigo al que hay que vencer
- La otra parte ES un colaborador con el que se intenta trabajar estrechamente con vistas a superar las diferencias existentes y llegar a un acuerdo razonable
- En la negociación no nos enfrentamos con personas sino con problemas

De todo ello la primera conclusión es:

Si no hay nada que negociar NO SE DEBE NEGOCIAR

Cuando la negociación se convierte en una lucha encarnizada en la que cada parte trata de imponer su voluntad, buscando obtener el máximo beneficio a costa del oponente, las posibilidades de acuerdo se reducen significativamente y en caso de alcanzarse hay **riesgos**:

- Que la parte perdedora no cumpla luego lo acordado.
- Que la parte perdedora cumpla lo acordado, pero no esté dispuesta a negociar nunca más.

411– Diferencias con otros tipos de productos y servicios

La negociación de servicios de transporte está influenciada por la naturaleza del servicio, la importancia del tiempo, las regulaciones específicas del sector, los costes y los riesgos inherentes a la actividad. Estos factores pueden diferir de manera significativa de las negociaciones en otros tipos de servicios, y es importante tenerlos en cuenta al abordar acuerdos relacionados con el transporte.

La variedad de servicios logísticos necesarios en una empresa incluye no sólo el transporte en sí de la mercancía, en el caso de mercancía. Esa mercancía debe estar preparada en el Almacén, que puede ser otro servicio logístico a negociar. Incluso puede incluir el paso por Aduanas o el transporte de sus empleados, punto común con viajeros. Todos los servicios deben estar coordinados para que efectivamente las necesidades de la empresa queden cubiertas y todo ello debe estar presente en la negociación.

En los servicios de transporte, el tiempo suele ser un factor crítico. Los plazos de entrega, los horarios y la puntualidad son aspectos fundamentales en las negociaciones de servicios de transporte. Las partes involucradas pueden negociar términos y condiciones específicos para garantizar la entrega oportuna de los bienes o el transporte de personas según un cronograma determinado.

El sector transporte está sujeto a una amplia regulación y normativa, a nivel local, nacional e internacional. Estas regulaciones pueden afectar los términos y condiciones de las negociaciones de servicios de transporte, ya que las partes deben cumplir con los requisitos legales y de seguridad establecidos por las autoridades correspondientes.

Los costes asociados con el transporte pueden ser más variables en comparación con otros servicios. Los precios del combustible, los peajes, los impuestos aduaneros y otros factores pueden fluctuar y afectar los costes operativos. Las negociaciones incluyen o deben incluir costes adicionales y posibles ajustes en función de los cambios.

44– ESTILOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL SEGÚN DISTINTAS CULTURAS Y PERSONAS

Aunque cada negociador y cada persona tiene su propio carácter y personalidad a la hora de afrontar una negociación, que habrá que analizar al preparar la negociación, la pertenencia a un País, con una cultura propia crea su carácter y a esto no están ajenos los negociadores.

En los siguientes apartados se estudian, de una manera muy generalista, esas culturas y cómo afectan a los negociadores de esos Países. La información que se proporciona es sólo una breve guía con la intención de orientar e informar sobre las características más importantes y hay que leerla con las debidas precauciones y siempre teniendo en cuenta que cada caso es único.

441– Anglosajón

Un negociador anglosajón generalmente se caracteriza por adoptar un estilo de negociación competitivo y orientado a los resultados. Algunas de sus características son:

- Formas verbales y no verbales claras y específicas, con pocas interpretaciones subjetivas. Los interlocutores ponen todas las cartas sobre la mesa y si no se llega a un acuerdo rápido, se rompe la negociación.
- Directos en sus comunicaciones, tienden a expresar sus puntos de vista de manera clara y abierta. Prefieren la transparencia y valoran la honestidad en las negociaciones.
- Valoran la eficiencia y los resultados tangibles. Se centran en lograr los objetivos de manera rápida y eficaz, buscando maximizar sus ganancias y minimizar sus pérdidas.
- Muy puntuales. Valoran el tiempo y la puntualidad. Cumplen con los plazos acordados y esperan lo mismo de las partes involucradas en la negociación.
- Relación profesional, no personal
- Alto poder de decisión
- Afrontan la negociación con negociadores de otros países como un problema a resolver, con empleo de tácticas racionales y competitivas para obtener ventajas en la negociación. Pueden utilizar técnicas como establecer posiciones iniciales firmes, hacer concesiones calculadas y presionar a la otra parte para lograr sus objetivos.
- Basan sus argumentos en datos concretos y en información objetiva. Valoran el análisis de datos y tienden a tomar decisiones fundamentadas en hechos y cifras.
- Buscan soluciones justas y equitativas

442– Francés

Un negociador francés generalmente se caracteriza por adoptar un estilo de negociación colaborativo y orientado hacia las relaciones. Algunas de sus características son:

- Valoran las relaciones interpersonales y tienden a establecer vínculos personales antes de abordar los aspectos comerciales. Se toman tiempo para construir una relación de confianza y establecer un ambiente amigable antes de adentrarse en la negociación.
- Relación personal

- Negociación lenta. Prestan atención al proceso de negociación en sí mismo, no solo a los resultados finales. Valoran las discusiones y consideran que es importante tener en cuenta todos los aspectos relevantes antes de llegar a un acuerdo.
- Suelen utilizar la persuasión y el razonamiento lógico para influir en la otra parte. Se centran en presentar argumentos sólidos y fundamentados, utilizando un enfoque lógico y analítico para respaldar sus propuestas.
- Prestan atención a su apariencia personal y al entorno en el que se lleva a cabo la negociación, ya que consideran que esto puede influir en el resultado final.
- Valoran la precisión y la claridad en las comunicaciones. Esperan que la otra parte sea clara en sus argumentos y propuestas, y pueden tener una tolerancia limitada hacia la ambigüedad o la falta de detalles.
- Buscan soluciones que sean aceptables para ambas partes y están dispuestos a hacer concesiones en aras de lograr un compromiso. Valorarán las soluciones ganar-ganar y estarán dispuestos a buscar alternativas que satisfagan a ambas partes.
- Impuntualidad Nacional

443– Alemán

El negociador alemán generalmente es disciplinado, orientado a los detalles y la eficiencia. Buscan proveedores fiables. Algunas de sus características son:

- Datos y presentaciones preparados y documentados. Valoran la planificación cuidadosa y la organización. Antes de una negociación hacen un análisis exhaustivo de la situación y establecen objetivos claros. Se enfocan en la estructura y siguen un plan predefinido durante el proceso.
- Basan sus argumentos en hechos y datos concretos. Valoran la objetividad y se centran en la lógica y esperan que la otra parte presente argumentos sólidos respaldados por información precisa.
- Buscan soluciones prácticas y orientadas a los resultados, y acuerdos que beneficien a ambas partes. Se centran en la eficiencia y la rentabilidad.
- Muy puntuales, esperan que las reuniones y las negociaciones comiencen y terminen a tiempo. Además, siguen un protocolo formal en el proceso de negociación.
- Formas verbales y no verbales claras y específicas, con pocas interpretaciones subjetivas. Los interlocutores ponen todas las cartas sobre la mesa y si no se llega a un acuerdo rápido, se rompe la negociación. Son directos en su comunicación y expresan sus puntos de vista de manera clara y concisa. No tienen miedo de plantear preguntas difíciles o confrontar problemas abiertamente. Valoran la honestidad y esperan la misma franqueza de la otra parte.
- Consideran que los acuerdos son vinculantes y se espera que se cumplan. Valorarán la fiabilidad y la responsabilidad en el cumplimiento de los compromisos pactados. Acuerdos siempre escritos.

444– Nipón

El negociador japonés se basa en la cortesía, la cooperación y el respeto mutuo. Algunas características son:

- Buscan relaciones a largo plazo, valoran la construcción de relaciones personales sólidas y duraderas antes de abordar los aspectos comerciales. Dedicar tiempo

ÍNDICE

COML0211 GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA DEL TRANSPORTE POR CARRETERA 5

PRESENTACIÓN..... 7

CONTENIDO..... 8

1 – CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA 12

11– NORMATIVA Y REGULACIÓN DEL CONTRATO DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA.....12

111– Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera12

12– FORMALIZACIÓN Y DOCUMENTACIÓN DEL CONTRATO14

121– La Carta de Porte14

13– DOCUMENTACIÓN DE LA CARGA, DEL CONDUCTOR Y DEL VEHÍCULO.....17

131–Documentación de la Carga18

132–Documentación del Conductor.....18

133–Documentación del Vehículo18

14– OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES19

141– Porteador.....19

142– Cargador.....19

143– Destinatario19

15– LA RETRIBUCIÓN20

16– RÉGIMEN JURÍDICO DE MERCANCÍAS ESPECIALES21

161– Peligrosas21

162– Perecederas.....33

163– Animales vivos.....36

17– RESPONSABILIDADES DE AGENTES QUE INTERVIENEN EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA38

171– Transportistas38

172– Consignatarios42

173– Agentes de aduanas42

174– Otros operadores logísticos43

18– PLURALIDAD DE TRANSPORTISTAS 44

181– Transporte combinado.....45

182– Transporte multimodal.....45

183– Transporte por superposición45

184– Contratación interviniendo varios transportistas46

19– RÉGIMEN JURÍDICO. RESPONSABILIDADES DE LOS DISTINTOS AGENTES QUE PUEDEN INTERVENIR 47

1.10– LAS JUNTAS ARBITRALES EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA 48

1.10.1– Competencia.....48

1.10.2– Composición49

1.10.3– Procedimiento.....49

1.10.4– Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.....49

1.11– REGLAS GENERALES DEL CIM 50

1.12– TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS..... 52

1.12.1– Convenio CMR.....52

1.12.2– Convenio TIR.....58

1.12.3– Autorizaciones.....59

REPASO TEORÍA 11- LCTT CONTRATACIÓN MERCANCÍAS CARRETERA..... 61

EJERCICIOS 11- LCTT..... 67

REPASO TEORÍA 12- MERCANCÍAS PELIGROSAS 69

REPASO TEORÍA 13- MERCANCÍA PERECEDERA 73

REPASO TEORÍA 14- TRANSPORTE ANIMALES..... 74

2 – CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA76

21– NORMATIVA Y REGULACIÓN DEL CONTRATO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA..... 76

211– Normativa76

212– Competencias de las CCAA77

22– ELEMENTOS PERSONALES Y MATERIALES DEL CONTRATO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA 78

23– TRANSPORTES REGULARES. EL RÉGIMEN CONCESIONAL 79

231– Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros81

232– Normativa aplicable82

233– Requisitos de concurrencia85

234– Revisión99

235– Plazo99

236– Prórroga de la concesión99

24- NORMATIVA ESPECIAL DEL TRANSPORTE ESCOLAR Y DE MENORES.....	100
25- EL TÍTULO DE PORTE. EL BILLETE Y OTROS DOCUMENTOS	103
26- FORMALIZACIÓN Y DOCUMENTACIÓN DEL CONTRATO	105
27- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES EN TRANSPORTE REGULAR Y DISCRECIONAL	106
28- EL PAGO	108
281- Las tarifas	108
282- El precio del contrato.....	108
29- LAS JUNTAS ARBITRALES EN EL TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA.....	109
291- Competencia	109
292- Composición.....	110
293- Procedimiento	110
294- Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas	110
2.10- TRANSPORTE INTERNACIONAL DE VIAJEROS	111
2.10.1- Características.....	111
2.10.2- Tipos de servicios.....	111
2.10.3- Autorizaciones.....	112
2.10.4- Requisitos	112
REPASO TEORÍA 21- CONTRATACIÓN VIAJEROS POR CARRETERA.....	114
REPASO TEORÍA 22- CONCESIONES.....	117
REPASO TEORÍA 23- TRANSPORTE ESCOLAR Y DE MENORES	119
3 – ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA	121
31- CÁLCULO DE COSTES DE LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE.....	121
311- Costes fijos y variables.....	121
312- Costes directos e indirectos.....	121
313- Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada	122
3131-ACOTRAM	125
3132-ACOTRAVI	129
32- DETERMINACIÓN DEL UMBRAL DE RENTABILIDAD DE RUTAS.....	134
321- Umbral de rentabilidad.....	134
322- El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad.....	135
33- DETERMINACIÓN DEL PRECIO Y TARIFAS DE OPERACIONES DE TRANSPORTE.....	136
331- Tarifas de carga completa en transporte de mercancías	139
332- Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías.....	140

333- Precio del billete en transporte de viajeros	141
334- Precio de flete de autobús.....	143
335- El sistema de tarificación de referencia en el transporte por carretera.....	146
34- LOS INCOTERMS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	147
341- Concepto y clasificación	147
342- Incoterms más habituales en el comercio internacional.....	160
EXW	160
FCA (Free Carrier)	161
CPT (Carriage Paid To)	162
CIP (Carriage and Insurance Paid to)	162
DAP (Delivered At Place).....	162
DPU (Delivered at Place Unloaded)	163
DDP (Delivered Duty Paid).....	163
FAS (Free Alongside Ship).....	164
FOB (Free On Board)	164
CFR (Cost and Freight)	165
CIF (Cost, Insurance and Freight).....	165
343- Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.....	166
35- OTROS PARÁMETROS QUE COMPONEN LA OFERTA	167
351- Características de los vehículos.....	167
352- Horarios	167
353- Frecuencia	167
354- Horario de petición de servicios.....	167
355- Temporalidad.....	167
356- Exclusividad	168
357- Alteraciones en el precio del combustible.....	168
358- Duración del contrato.....	168
359- Revisión de precios.....	168
35 10- Penalizaciones	168
35 11- Resolución de conflictos	169
3.5.12- Forma y plazo de pago	169
36- ELABORACIÓN DE OFERTAS PARA CONCURRIR A CONCURSOS PÚBLICOS.....	170
REPASO TEORÍA 31- COSTES Y TARIFAS.....	173
REPASO TEORÍA 32- ACOTRAM ACOTRAVI	177
EJERCICIOS 32- ACOTRAM.....	179

ÍNDICE

EJERCICIOS 33- ACOTRAVI.....	181
REPASO TEORÍA 33- INCOTERMS 1- INTRODUCCIÓN.....	182
REPASO TEORÍA 34- INCOTERMS 2-USO.....	184
4 – TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE.....	188
41– EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LA OFERTA Y CONTRATO DE TRANSPORTE ..	188
411– Diferencias con otros tipos de productos y servicios.....	189
412– Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte.....	190
42– PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL.....	193
421– Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación.....	193
422– Estimación de las necesidades del cliente.....	195
423– Márgenes y límites de la negociación.....	196
424– Concesiones mutuas.....	196
43– TÉCNICAS DE LAS NEGOCIACIONES APLICADAS AL ÁMBITO DE TRANSPORTE... 	197
431– Contratos de prestación puntual.....	197
432– Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios.....	197
44– ESTILOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL SEGÚN DISTINTAS CULTURAS Y PERSONAS.....	198
441– Anglosajón.....	198
442– Francés.....	198
443– Alemán.....	199
444– Nipón.....	199
445– Chino.....	200
446– Norteamericano.....	201
447– Hispanoamericano.....	201
448– Otros.....	202
45– LOS CONFLICTOS COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA.....	203
451– Principales causas de los conflictos.....	203
452– Procesos de resolución y arbitraje internacional.....	204
453– Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional.....	204
REPASO TEORÍA 41- NEGOCIACIÓN.....	206
ÍNDICE.....	210