



# 18 MANERAS A PRUEBA DE FUEGO PARA AHORRAR EN LTL

Los transportistas y 3PL revelan secretos probados en la práctica, para reducir los costos de transporte por carretera

Por Sandra Beckwith

**S**i bien muchos transportistas creen que la mejor forma de ahorrar dinero en transporte es negociar tarifas más bajas con los transportistas, las compañías de transporte terrestre y los proveedores de logística terceros (3PL) reconocen que hay mejores maneras y más eficaces de reducir los gastos de transporte por camión, sobre todo para los envíos de carga parcial (LTL).

Los envíos de carga parcial se refieren a entregas de carga relativamente pequeñas que son demasiado grandes para entrar en la clasificación de paquetes, y demasiado pequeñas para llenar un camión. Los transportistas suelen pensar en la carga LTL en términos de peso, por lo general entre 150 y 20,000 libras, pero el tamaño puede tomarse en cuenta también.

En Estados Unidos, éste es un negocio importante para los transportistas, quienes vieron un aumento en los ingresos de 7.5 por ciento en 2014, pero un descenso de 1 por ciento en 2015 (a 35 mil millones de dólares, de acuerdo con un estudio realizado por SJ Consulting Group). Esa caída se debió más a la disminución de los precios del combustible que al volumen de envío, según Satish Jindel, Presidente de Consulting SJ.

Todos esos ingresos menos cerca de 3 mil millones de dólares, pasan a través de los 25 principales transportistas de carga parcial, empezando por FedEx Freight y terminando con LME.

Dado que muchos envíos parciales se mueven desde pequeñas y medianas empresas que carecen de una logística compleja o departamentos de transporte, es frecuente que los cargadores no estén bien informados sobre cómo transportar la mercancía de manera eficiente o rentable, o cómo recortar los gastos sin negociaciones complicadas con los transportistas. Sin duda, ésta es un área de oportunidad muy grande no sólo para Estados Unidos, sino para México y América Latina en general.

“Hasta el momento, sólo se pueden negociar precios menores con

los transportistas”, señala Greg West, Vicepresidente de LTL del 3PL C.H. Robinson con sede en Minnesota. “Hoy en día, en realidad se trata de lo que un cargador puede hacer desde una perspectiva del proceso”.

*Inbound Logistics* habló con transportistas y proveedores 3PL acerca de las maneras de asegurar el éxito para ahorrar dinero en los envíos LTL, y elaboró la siguiente lista de 18 consejos, los cuales beneficiarán a los transportistas de todo tipo y tamaño. Agrupamos los consejos por categorías, con el fin de ayudarle a encontrar los más relevantes para su negocio.

## FIJACIÓN DE PRECIOS

La fijación de precios de la carga LTL es complicada. Los cargadores que seleccionan un transportista con base en las tarifas únicamente suelen sorprenderse al descubrir que la factura final incluye además de las tarifas recargos de los que no tenían conocimiento o no habían previsto. Es más, algunos transportistas incluyen las clasificaciones de carga en sus tarifas, mientras que otros no lo hacen. Debido a ello, obtener el mejor precio posible puede requerir más conocimientos de los que tiene el personal de algunos cargadores.

“Alrededor del 30 por ciento de las facturas de transporte tienen algún tipo de corrección en el peso, las dimensiones, la clase o los pies cúbicos”, comenta Jim Bramlett, Vicepresidente Senior de Transporte de Pequeñas Empresas en uShip.com, un mercado de envíos en línea. “Y eso es demasiado”.

Usted puede evitar algunos de estos dilemas en la fijación de precios siguiendo estos consejos.

### 1. Evite sorpresas al conocer su envío tanto como lo conoce el transportista.

“Lo que la mayoría de los cargadores no entiende es que realmente consideramos en la factura el trabajo que hacemos para ellos”, señala Randy Swart, director de operaciones de A. Duie Pyle, un proveedor de transporte y logística con sede en West Chester, Pennsylvania. “Cuando ellos son ineficientes, esto se ve reflejado en el costo”.

Los transportistas utilizan máquinas de dimensionamiento y básculas de carretilla elevadora que miden y pesan cada pallet. Si los datos en la documentación no corresponden a sus cálculos, cobran una cuota administrativa por hacer la corrección. Además, costará más hacer el envío si la mercancía resulta ser más pesada de lo que usted calculó o si ocupa más espacio de lo previsto.

### 2. Concéntrese en el costo neto.

Al comparar transportistas como parte del proceso de toma de decisiones, los cargadores a menudo sólo se fijan en las tarifas y no en los cargos asociados que se consideran en el costo total.

“El transportista B podría incluir una gran cantidad de cargos adicionales que pueden aumentar periódicamente”, explica Ken Weinberg, cofundador de la compañía de software de administración de transporte Carrier Logistics Inc., en Nueva York.

“Si lo único que usted está considerando son las tarifas, no está haciendo una comparación adecuada”.

Las tasas de descuento pueden ser engañosas también. “Cuando algunos cargadores obtienen un descuento, creen que están haciendo una gran transacción, pero hay muchos factores a considerar además del precio, entre ellos el hecho de que las tarifas base de la lista de precios varían de un transportista a otro y de una ruta a otra”, observa Scott Frederick, Vicepresidente de Marketing de Logistics Plus, con sede en Erie, Pensilvania. Es por eso que el 3PL se centra en la tarifa neta y no en descuentos y tarifas base. “Queremos saber el resultado final: ¿Cuánto cuesta transportar esta carga del punto A al punto B?”, dice Frederick.

### 3. Busque un transportista con un esquema de precios simple.

FedEx Freight presentó recientemente la caja de transporte de FedEx simplificada (FedEx Freight Box), la cual proporciona el empaque y precios fijos con base en las zonas de distribución. Los cargadores seleccionan entre dos tamaños de cajas de cartón corrugado, la más grande cabe en un pallet, mientras que la más pequeña incluye un pallet integrado. Llène su caja con cualquier cosa, excepto materiales peligrosos, que pese menos de 1,200 libras, y sabrá cuánto le costará el envío por adelantado.

“La complejidad de los precios provoca confusión y requiere invertir tiempo en repetir el papeleo, lo cual puede costar dinero a los cargadores, en particular a las pequeñas empresas”, observa Mike Rude, Director de Marketing de Soluciones de Transporte de FedEx.

Premier Freight Management Corporation, especialista LTL de artículos grandes, ubicado cerca de varios de los principales fabricantes de muebles al oeste de Michigan, basa



El retractilado de un envío en el pallet ayuda a reducir los daños.

sus tarifas sólo en el espacio que un envío ocupa en el remolque y en la distancia que viaja.

“Esto es mucho más fácil para el cliente que la estructura de precios común de los transportistas de LTL basada en las clasificaciones nacionales de transporte de carga terrestre”, comenta el CEO Doug Walcott, añadiendo que gran parte de lo que su compañía envía a todo el país está empacado en envolturas acojinadas o con mantas.

### 4. Comprenda las reglas del transportista que se aplican a los precios.

“Los transportistas nos dicen qué les gusta hacer y qué no les gusta por medio de los precios”, añade Bramlett. Por ejemplo, muchos transportistas cobran hasta 400 dólares adicionales por entrega residencial, lo cual puede ser un problema importante en las entregas de comercio electrónico a los clientes. Bramlett recomienda que en vez de ello, los envíos residenciales se entreguen en una terminal y luego coordinar el transporte menos costoso a la residencia desde ahí.

Algunos utilizan clasificaciones de transporte de mercancías; otros no. Sin embargo, incluso la clasificación de mercancías es ne-

gociable, según Frederick.

“Por ejemplo, una empresa puede enviar una gran cantidad de un producto denso y pesado de clase 50, pero en ocasiones envía algo ligero que es técnicamente de una clase 150 más cara”, asegura. “Si son astutos, van a negociar para asignarle una clase 50 a todo lo que envíen”.

Esta clasificación híbrida conocida como “todo tipo de mercancía”, o FAK (por sus siglas en inglés), proporciona al cargador una mayor previsibilidad en la estructura de tarifas que utiliza cuando cobra a los clientes por el envío. La menor variabilidad también reduce los gastos de transporte en general.

### 5. Vaya más allá del contrato con un transportista para buscar precios al contado potencialmente menores.

Si bien un contrato a menudo tiene sentido y puede actuar como una protección contra aumentos en las tarifas, el mercado cambia con regularidad y los precios también pueden bajar. Los clientes deben mostrar comunicación asertiva para negociar y encontrar soluciones, no espere a que el transportista se las dé, uno debe proponerlas.

“Los transportistas ganan y pierden clientes todo el tiempo y eso afecta su flujo”, agrega Bramlett. “Si pierden un gran cliente en un área, sin duda estarán buscando llenar ese espacio”.

### EMBALAJE

“Las encuestas a los clientes muestran que la preocupación de un cargador importante no es el precio o la rapidez”, comenta Grant Crawford, Presidente de Carga Parcial de Roadrunner Transportation Systems, en llega Cudahy, Wisconsin. “Es la condición en la que el envío llega a su destino”. Ciertamente, el embalaje apropiado puede reducir los gastos asociados con las reclamaciones, así como los gastos de envío.



# INNO VEST TING

Your industrial real estate  
partner in Mexico

Tel.: (55) 5950 0070  
[vesta.com.mx](http://vesta.com.mx)

## 6. Retracte la carga en envoltura termoencogible para pallet.

“Una gran cantidad de personas que trabajan en las salas de envío retraen la carga con plástico termoencogible separada del pallet, en vez de proteger la integridad combinada de la carga y el pallet”, observa Swart.

Cuando la carga no está unida al pallet, se puede deslizar y dañarse, lo que retrasa la entrega y cuesta dinero en reclamaciones.

## 7. Proteja su envío de modo que un pallet se pueda apilar en la parte superior del mismo.

Algunos cargadores protegen los productos frágiles con una pirámide colocada en la parte superior, que impide el apilamiento. Eso interfiere con la eficiencia de volumen del remolque, por lo que se cobra al cargador por el espacio por encima del pallet.

Sustituya esa pirámide con una capa protectora en la parte superior del envío que soporte el peso del apilamiento. Si eso no es una opción, dice Swart, los transportistas, incluido A. Duie Pyle, cargan el pallet en la parte superior de los demás para que nada se apile sobre él. Para facilitar esto, se recomienda añadir letreros grandes de FRÁGIL al retractilado sobre el pallet, además de indicar la fragilidad de la mercancía en el conocimiento de embarque.

“Al cargar mercancías, los estibadores miran el empaque, no el conocimiento de embarque”, advierte.

## 8. Maximice el espacio en el pallet.

Empaque de acuerdo con los bordes y con el requisito altura del pallet. Si el transportista dice que los pallets deben medir seis pies de alto, tendrá que pagar por esos seis pies, incluso si ocupa sólo cuatro pies. De igual manera, si las cajas se extienden más allá del borde del pallet, habrá que pagar un cargo adicional por ocupar espacio extra.

Maximice la densidad del envío también. “Los transportistas LTL obtienen ganancias al meter la mayor cantidad de envíos posible en un remolque”, comenta Stacey Howell, Vicepresidente de LTL de Trinity Lo-

gistics, un 3PL con sede en Delaware. “Para ahorrar dinero, empaque su producto lo más densamente posible, con el menor espacio entre una caja y otra.”

## SELECCIÓN DE TRANSPORTISTAS

Cada transportista ofrece ventajas o especialidades. Algunos ofrecen servicio nacional, otros sólo regional. Algunos prometen entrega al día siguiente, mientras que otros son transportistas “económicos” que tardan más de un día en entregar un producto, pero cobran menos por él. La selección de un transportista que se especialice en el tipo de servicio que usted necesita le permite ahorrar dinero.

Howell recomienda saber qué es importante para usted y seleccionar un transportista de acuerdo con ello. “Algunos cargadores no se preocupan por el precio sino por el servicio”, observa. “Otros, quieren el precio más bajo sin importar cómo. Comprender sus prioridades puede ayudarle a tomar decisiones”.

## 9. Tome en cuenta la distancia en su decisión.

¿Necesita un transportista con distribución a nivel nacional o regional? Roadrunner Transportation es un transportista estadounidense económico, mientras que A. Duie Pyle sólo da servicio en la región noreste de Estados Unidos, por ejemplo, con entrega al día siguiente. En México, también hay transportistas nacionales y otros regionales, verifique su alcance.

## 10. No dé por hecho que los destinatarios necesitan entrega al día siguiente.

La entrega al día siguiente es un servicio con precio alto, así que no pague por ella a menos que sea necesario. Pregunte a los clientes cuándo necesitan su envío. Si no es al día siguiente, considere un transportista menos costoso que tarde un día o dos más.

Saber cuándo el cliente necesita la carga realmente puede ayudar a las empresas a ahorrar dinero al hacer

envíos menos frecuentes. “Nuestro sistema está configurado para hacer entregas al día siguiente, pero si usted va a hacer un envío a un cliente el lunes y el cliente lo necesita hasta el miércoles, puede agrupar sus pedidos y enviarlos con menos frecuencia”, señala Geoff Muessig, Vicepresidente Ejecutivo y Director de Marketing de PITT OHIO, en Pittsburgh. El consejo en este caso es “comunicación”; si usted no pregunta, seguramente le asignarán el servicio de tarifa más alto.

## 11. Preste atención a las especialidades de los transportistas.

Los transportistas no ofrecen todos los servicios que necesitan todos los cargadores, por lo que es importante seleccionar uno que pueda satisfacer necesidades específicas. Por ejemplo, algunos productos, en particular aquéllos que requieren ser instalados, necesitan entregarse mediante cita, de modo que la entrega esté sincronizada con el calendario del equipo de instalación. Y debido a que muchos transportistas LTL no les gusta hacer entregas residenciales, muchas entregas también deben hacerse con cita debido al tamaño del envío, ya que los cargadores cobran una prima alta por esa categoría de destino y nivel de servicio, porque no están preparados para ello.

## 12. Aproveche los desequilibrios en la red de un proveedor.

Una ruta de ida para un transportista es aquélla en la cual los remolques operan a toda su capacidad. Cuesta más debido a que el transportista no necesita vender espacio en esa ruta. Por el contrario, en una ruta de retorno el transportista dispone de espacio para llenar, por lo que los cargadores suelen conseguir un mejor precio.

“Entienda las necesidades de las rutas de retorno del transportista y trate de satisfacerlas, aunque queden fuera de las rutas de ida”, aconseja Muessig. “Reduzca al mínimo esos desbalances, no empeore la situación”.

## 13. Entérese de por cuánto asegura su mercancía ese transportista,



Quando sea posible, consolide los pedidos en un solo envío al día en lugar de varios.

**y si necesita un seguro de mayor valor, adquiéralo por separado.**

“Acabamos de presenciar una situación en la que un envío dañado por valor de 8,000 dólares fue cubierto solamente por 1,400 dólares, debido a que el cargador no entendió cuál era la responsabilidad del transportista”, expone Frederick. “Cuando los clientes están en esta situación, también recomendamos que compren cobertura adicional por separado, o nos dejen hacerlo por ellos, porque las tarifas del transportista son más altas”.

**CONSOLIDACIÓN**

La consolidación, que puede tomar muchas formas, puede conducir a ahorros significativos.

**14. Consolide los pedidos.**

Cuando Logistics Plus analiza las facturas de transporte de un cliente nuevo, con frecuencia descubre que hace múltiples envíos a la misma ubicación en un día.

“El pedido llega, un sistema automático lo procesa y un transportista lo recoge”, explica Frederick. “Cambie ese sistema, de manera que consolide los pedidos en un solo envío al día, en lugar de varios”.

**15. Consolide las divisiones e instalaciones.**

Asimismo, cuando Logistics Plus asesoró recientemente a un cliente nuevo que estaba haciendo envíos desde múltiples instalaciones, le recomen-

dó centralizar la toma de decisiones sobre los envíos para aprovechar el volumen colectivo, con el fin de obtener un mejor descuento.

“En muchos casos, una compañía envía volúmenes bajos desde múltiples ubicaciones y los tomadores de decisiones tienen otras responsabilidades, por lo que no están al tanto de detalles tales como si se necesita un proveedor nacional o regional”, advierte Frederick. “Asignar esa función bajo la responsabilidad de una persona ayuda a la empresa a tener alternativas más inteligentes y rentables”.

Rude está de acuerdo, señalando que FedEx permite a los cargadores obtener descuentos por volumen al agrupar sus envíos de paquetes y carga.

**16. Forme un consorcio o establezca un programa de consolidación con otras empresas locales que hagan entregas en la misma ubicación.**

Cuando las empresas de la misma zona colaboran mediante la coordinación de entregas al mismo destino (por ejemplo un centro de distribución), crean envío de mayor tamaño en promedio, con la posibilidad de reducir la manipulación, los tiempos de tránsito y los costos, sobre todo cuando los envíos pueden saltar de tarifas de carga parcial a tarifas de carga completa.

“Los consorcios pueden ser complicados, en especial cuando hay

cambios en el personal”, advierte West de C. H. Robinson, añadiendo que muchos utilizan este enfoque a través de 3PL que tienen la capacidad para manejar las complejidades.

**TECNOLOGÍA**

Los envíos LTL en las empresas más pequeñas a menudo son programados por departamentos de unipersonales, recepcionistas, auxiliares administrativos u otras personas que carecen de la formación, el conocimiento o el acceso a la información que les permitan tomar decisiones más informadas. El acceso a la tecnología puede transformar eso.

**17. Trabaje con un 3PL.**

Las empresas que carecen de directores de logística u otras personas con la formación adecuada suelen contratar a un 3PL que les ayude a encontrar o negociar la mejor tarifa, identificar la clase de carga correcta y auditar las facturas.

“Si yo trabajara para una empresa pequeña o de tamaño medio, vería qué tecnología ofrecen los 3PL, cómo pueden ahorrar dinero en los costos del transporte al salir de la puerta y cuáles son los transportistas con quienes se están asociando”, comenta Crawford.

**18. Utilice el sistema de administración de transporte de un transportista.**

La interfaz web de uShip.com, por ejemplo, permite a los cargadores ver cuáles transportistas dan servicio en una ruta específica además de sus tarifas, los tiempos de tránsito anunciados y comentarios de los clientes, entre otros detalles importantes. Y se anima a los clientes a integrar sus sistemas con FedEx para simplificar la administración de pedidos y la preparación de envíos, al mismo tiempo que ahorran en costos de mano de obra asociados con ciertas funciones administrativas.

El mensaje a los cargadores es claro: concéntrense en el proceso, además de las tarifas para ahorrar lo más posible en los envíos LTL. ■