

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Estudios Superiores (FES) Aragón

“Tan lejos de Dios, y tan cerca de Estados Unidos: autotransporte de carga mexicano, crisis ante el TLCAN”. Reportaje

**Tesis para que para obtener el título de
Licenciado en Comunicación y Periodismo**

presenta

Hugo Iván Domínguez Muñoz

Asesor: Mtra. Elba Teresa Chávez Lomelí

Octubre, 2006.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi madre

Mujer anegada de amor y comprensión, que luchas y luchas y te desgarras, me has enseñado a no rendirme y a levantarme una vez más, y cada vez más todavía.

Veo en ti un pasado inolvidable y necesario, tomado en tu regazo de miel que me trajo tanta paz y me enseñó a hacer la guerra; aventurados tú y yo solos.

A ti, que siempre estuviste por mí y por mi hermana, Dios te bendiga y me bendiga por nacer de tu bendito vientre, tan cálido como tus manos de algodón que me curan en un suspiro.

Gracias por todas tus batallas, cuyo sentido es para mí la fiel nobleza de morir de pie y renacer, ojalá, otra vez de ti y ser siempre tuyo.

A mi hermana

Segunda madre para mí, que estuviste y estás siempre, por ser mi amiga y mi enemiga.

Por estar ahí, conmigo, cuando era difícil hacerlo, por reírte de mis tonterías y por creer en mí más de lo que yo mismo pude haberlo hecho.

Por tu orgullo, por tu compañía, por nuestra soledad, por tu carácter, por tu dignidad, por tu sufrimiento, por tu paciencia y por tu nobleza, bendita seas siempre.

Alza la vista y mira el sol de frente. Gracias por todo.

A mi princesa

Dueña de mi amor y de todos mis sueños, fiel y digna conquistadora de este pétreo corazón que se resistía a entrar en tu vida, y que ahora busca en el fondo de todo tu misterio la conquista de tu alma.

Claudia, por el brillo de tus maravillosos ojos, donde veo mi reflejo como hombre, donde miro la belleza de tu ser, ahí donde nace la vida y todo se resuelve.

Soñé contigo sin saber que tu ser estaba en alguna parte de este mundo, y ahora que te tengo sólo anhelo ver nacer cada alba, admirar la caída de cada tarde y respirar el aire que trae consigo cada noche embelesada, siempre tomado de tu mano, hasta que la muerte nos arranque a alguno de los dos, y después nos reúna en otra vida para seguir abrazados; y así para siempre.

Gracias también por creer en mí, por impulsarme y por amarme; creo en esto que crece y crece, tan simple como llamarlo amor y tan difícil para describirlo en cuatro letras. En cada paso siento tus suspiros.

Agradecimientos

A mis abuelos

A Esperanza, por ser el ángel que cobija a toda la familia y por ser una infatigable mujer que nunca desiste; al "Ruso", por ese maravilloso sentido del humor y por dar cátedras a muerte en aquellos temas que en la actualidad no se consideran necesarios.

A mi padre

Por tu sencillez, por tus charlas, por tu amor, por tus valores como persona. Justicia para el campesino, el obrero... y arriba el Cruz Azul.

A Refugio Muñoz

El buen "Cuco", por tu paciencia y por tus enseñanzas, por darme la oportunidad y gran parte de tu tiempo para hacer este trabajo.

A Enrique Torres

Por enseñarme a hacer periodismo y confiar en mi trabajo. Lástima que le vayas al América.

A Óscar Moreno

Por tu ayuda para hacer este trabajo, por tu amistad, por esos buenos tragos. Deseo que te recuperes pronto.

A César Mariles

Caun, desde que me dijiste que sólo siendo empresario sería millonario... desde ese momento tengo depresiones y pienso que la vida no tiene sentido.
(Es broma)

A Edgar

El buen "Cuino Becker", mi hermano y compañero de borracheras y cantos oaxaqueños, gracias gracias gracias por tu maravillosa amistad. P.D. (Tu mamá es mi novia... y me ama)

A Axel

Por tu gran amistad y esas fiestas en tu casa, que es mi casa. Por el grunge y por la cerveza.

A Elba Teresa

Por aceptar este modesto trabajo y dirigirlo, pero sobre todo por sentar las bases para amar la profesión de periodista.

A Osiel Cruz

Por darme la oportunidad de desempeñarme en un gran medio. "Cuando escribes, debes tirar a matar"
(No olvidaré tus palabras)

A todos aquellos que no nombré, pero que han dejado huella en mi vida.

"El hombre está condenado a ser libre", J. P. Sartre

ÍNDICE

Introducción	1
Capítulo 1	5
A la deriva, autotransporte de carga no encuentra el rumbo	
1.1. Se firma el tratado; los hechos	6
1.2. Estados Unidos, por encima de la ley	10
1.3. ¿Y el gobierno del cambio?	17
Capítulo 2	
Inversión extranjera	23
2.1. Riesgo inminente	23
2.2. Galimatías jurídico; inversión ilegal	29
2.3. Ni tan positiva	33
2.4. Caso EASO, estalla la bomba	38
2.5. Se agotan las vías conciliatorias	41
2.6. Inician las demandas	43
Capítulo 3	
<i>Invasión extranjera, ¿batalla perdida?</i>	48
3.1. El terror en ruedas	49
3.2. Derrotados antes de competir	54
3.3. Diferencias insuperables	58
4.4. ¿Qué queda por hacer?	68
5.5. Capital foráneo, ¿solución?	71
Capítulo 4	
Oportunidades reales	77
4.1. Nuevas formas de organización	78
4.2. Plataformas logísticas, una luz en el camino	82
4.3. Logística en el transporte	85
4.4. Multimodalismo, la oportunidad de eficientarse	88
4.5. Epílogo: El autotransporte se niega a morir	94
Conclusiones	105
Fuentes de consulta	110

Introducción

El autotransporte de carga mexicano es una actividad clave para la economía nacional, toda vez que este sector es el sustento de más de cuatro millones de familias; participa con un 3.6% del Producto Interno Bruto (PIB)¹, genera casi dos millones de empleos directos, y poco más de cuatro millones de indirectos. De todas las cargas que se mueven en nuestro país, tanto de importación como de exportación, este modo es el responsable de transportar el 56% de ellas, y el 86% de las que se trasladan vía terrestre.

A pesar de ser un sector estratégico, actualmente vive una situación compleja, derivada principalmente de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en enero de 1994, mediante el cual – aunque a la fecha no ha sido llevado a cabo en materia de autotransporte– algunas empresas norteamericanas han aprovechado el galimatías jurídico que guardan leyes como la de Inversión Extranjera y sus contradicciones con la propia Carta Magna para filtrar sus capitales en sociedades mexicanas, dejando en un estado de indefensión a los empresarios nacionales, quienes son abandonados a la deriva por el gobierno de nuestro país.

Al trabajar anteriormente como reportero para la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar) y ahora realizando la misma labor para la revista T21, especializada en transporte, he notado que este tema no ha sido analizado a profundidad por los diferentes medios de comunicación de nuestro país, salvo algunas excepciones que retomaré como parte de esta investigación.

A la fecha se carece de un estudio que exponga la verdadera problemática de este sector, donde se analicen los riesgos de implantar el tratado en materia de autotransporte, las trampas jurídicas actuales, la situación operativa y las oportunidades de mejora, en las que de ninguna manera se encuentra la inyección de capital extranjero.

¹ Cifras proporcionadas por la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga.

En este sentido, algunos diarios nacionales apenas hacen mención en algunas notas de la complejidad que enfrenta el autotransporte de carga nacional frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte; no obstante, en ellas no existe un análisis a detalle sobre todas las fuerzas que actúan en torno a este tema y, en la mayoría de los casos, se limitan a retomar las declaraciones de los principales actores sin desarrollar una verdadera investigación que retome todas las aristas del problema.

En ella se deben estudiar a fondo las condiciones de operación de las empresas nacionales, que aun en condiciones desfavorables trabajan eficientemente en la transportación de las mercancías; y cuyos reclamos han sido ignorados durante más de diez años por el gobierno federal, quien de manera por demás errónea considera que el método para eficientar a este sector reside en su entrega a manos extranjeras, y se olvida, por tanto, de poner en marcha acciones que disparen las bondades de esta industria. Por otra parte, se encuentran los grupos que pugnan porque las fronteras entre México y Estados Unidos se abran al paso de los camiones, bajo el argumento neoliberal de que con ello se propiciaría una competencia sana en beneficio de México.

Sin embargo, esta elite empresarial olvida que las empresas mexicanas más importantes del ramo (Transportistas Unidos Mexicanos, por poner un ejemplo), que a lo más cuentan con una flota vehicular con 900 unidades, competirían contra corporativos estadounidenses que poseen más de 10 mil camiones, con la consecuente y superior capacidad económica, infraestructura de primer nivel, y que se desarrollan en los principales mercados internacionales.

Ésta es la causa principal que me llevó a elegir el tema para exponerlo en mi tesis, pues en este tenor busco dar a conocer una problemática que hasta ahora es mayoritariamente desconocida entre nuestra sociedad. Aunado a ello, he elegido desarrollar la modalidad de reportaje, pues al ser el género periodístico más completo y libre, cuya dirección depende completamente del enfoque del periodista, considero que ofrece, además de todos los recursos informativos que contiene una investigación, un lenguaje ligero y placentero,

que permite a cualquier lector comprender toda la situación operativa y legal que se expone.

De tal modo, en este reportaje pretendo informar los hechos que se han suscitado ante la “entrada en vigor” del TLCAN, tales como los incumplimientos de Estados Unidos al tratado, la respuesta de los empresarios nacionales que prestan esta actividad, la posición tibia que han adoptado las autoridades mexicanas responsables de salvaguardar los intereses de sus nacionales, la ilegalidad que guarda la inversión extranjera en este ramo, las causas que imposibilitan a este sector para que pueda competir contra los corporativos estadounidenses y las ventajas que aún se tienen como país – derivadas de su posición geográfica, donde el autotransporte juega un papel determinante–, hasta ahora desaprovechadas por los principales actores.

Este trabajo busca demostrar que la inversión extranjera no es la solución que la industria del autotransporte de carga necesita para eficientar su servicio, pues ello sólo provocaría que los americanos desplazaran irremisiblemente a los nuestros, generando una lucha fratricida entre los nacionales, así como un mercado cerrado y controlado por unas pocas empresas de transporte de la Unión Americana, cuando hasta ahora la industria nacional puede presumir una gran variedad y oferta, al estar compuesto por casi 100 mil personas físicas y poco más de 10 mil empresas.

En tal sentido, el capítulo 1 ofrece la problemática general de la industria en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), desde las negociaciones hechas “cuarto de al lado”, como los objetivos que perseguía el acuerdo comercial en materia de autotransporte de carga, el incumplimiento de Estados Unidos y la respuesta desinteresada del gobierno mexicano.

El capítulo 2 ofrece el análisis jurídico de la inversión extranjera en el autotransporte de carga, inscrita igualmente en este tratado y cobijada por un contexto de incertidumbre jurídica e ilegalidad. Este apartado demuestra que la actitud de la autoridad radicalizó las posturas y propició que los transportistas interpongan demandas ante los tribunales para solucionar el problema.

El capítulo 3 detalla las diferencias entre los transportistas estadounidenses y los mexicanos, cuyas condiciones de operación forman una brecha entre una y otra industria, lo que reafirma que las circunstancias actuales hacen prácticamente imposible una competencia directa entre ambos países.

El capítulo 4 y último demuestra que la salida al problema está en la puesta en marcha de un verdadero sistema de transporte multimodal, mediante el cual se aprovechen las bondades de la posición geográfica de nuestro país, al ser la plataforma logística en potencia para ser el punto de arribo y distribución de cargas hacia todo el mundo; sin embargo, para llevarlo a cabo se necesita que los principales actores establezcan acuerdos bajo una política de Estado que brinde certidumbre y condiciones de operación óptimas; un tema que parece estar aún muy lejos.

Capítulo 1

A la deriva, autotransporte no encuentra el rumbo

Operar bajo condiciones adversas es hoy una realidad para el autotransporte de carga mexicano, cuya situación se ha visto agravada desde 1994, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con lo cual enfrenta graves problemas que están a punto de mandarlo a la lona.

Dificultades como depredación tarifaria de hasta un 30 por ciento en el servicio, altos precios en los insumos (sobre todo en el diesel, que representa casi el 40 por ciento de los costos de operación), antigüedad de la flota vehicular (que se ubica en 17 años) y una infraestructura carretera en pésimo estado (cuyos peajes son, cabe aclarar, de los más caros del mundo), parecen no tener comparación con la grave amenaza que representa el TLCAN para este sector, en donde los grandes corporativos estadounidenses han encontrado una puerta abandonada para empezar a apoderarse de los nacionales.

Cabe destacar que el autotransporte de carga es un sector clave para la economía de nuestro país. De acuerdo con cifras de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), de éste dependen poco más de cuatro millones de familias; entre todos los modos de transporte que hay en nuestro país (marítimo, ferroviario y aéreo), moviliza el 56 por ciento de las cargas tanto de importación como de exportación, y el 86 por ciento de las mercancías transportadas vía terrestre; genera un millón 590 mil empleos directos, y dos millones 400 mil indirectos, y su participación en el Producto Interno Bruto es del 3.6 por ciento. Y sin embargo, esto parece no importarles a las autoridades.

¿Los tiempos de bonanza se han ido? A poco más de diez años de haberse firmado, este tratado sólo ha traído incertidumbre para una industria que empieza a perder el rumbo ante el abandono de las autoridades mexicanas, quienes hacen lo justo para complicar más la situación.

A pesar de que la frontera norte de nuestro país se mantiene cerrada al ingreso de camiones americanos, y viceversa, los empresarios estadounidenses no han desaprovechado los recovecos legales que predominan en la actualidad para inyectar su capital en algunas sociedades mexicanas.

Hoy en día existen marcadas prácticas desleales y los métodos pactados para la solución de controversias no han sido respetados por la Unión Americana; el gobierno mexicano, a su vez, ha sido incapaz de resolver los problemas surgidos en esta materia.

Lagunas en la legislación que regula esta actividad, contradicciones entre una y otra ley, interpretaciones completamente distintas de una misma disposición, posiciones encontradas entre las dependencias de gobierno; situaciones de este tipo han dejado en estado de indefensión a la industria, cuyos miembros resienten cada vez más los embates de los que son objeto.

De abrirse la frontera, los mexicanos se encontrarían ante un Goliat que no se verá derrotado con piedras, pues las diferencias con la Unión Americana en materia de autotransporte de carga son un abismo que no tiene salida, entre ellas, la capacidad económica de unos y otros, las diferencias en infraestructura, la antigüedad y el número de la flota vehicular, y, en general, los costos de operación.

Así, los mexicanos no ven la suya en un tratado que los tiene al borde del caos. Algunos pocos han desaparecido; otros terminan por ceder ante el encanto de los billetes verdes; pero la mayoría se prepara para enfrentar lo que será, seguramente, su más sangrienta batalla.

1.1. Se firma el tratado; los hechos

En noviembre de 1992, en la ciudad de San Antonio, Texas, los entonces presidentes de Estados Unidos y México, George H. W. Bush y Carlos Salinas de Gortari, respectivamente, así como el ex primer ministro de Canadá, Brian

Mulroney, firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que entró en vigor hasta el primero de enero de 1994.

El director general de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), Refugio Muñoz López, acusa que desde las negociaciones hechas entre los tres países para concretar el tratado (conocidas como “el cuarto de al lado”), el sector de autotransporte de carga careció de una representación que pactara condiciones equitativas para enfrentar con eficiencia el reto que se le presentaba.

Todas las negociaciones fueron hechas por los funcionarios mexicanos de las secretarías de Comunicaciones y Transportes y de Comercio y Fomento Industrial (hoy de Economía); se nombró el famoso ‘cuarto de al lado’, donde supuestamente estuvieron representados los sectores empresariales que pudieran en algún momento opinar al respecto, pero en realidad estas mesas de trabajo nunca funcionaron.

O sea, no es que no hayamos tenido una buena representación en la concreción del tratado, simplemente el gobierno no dio la oportunidad para que hubiera una participación activa del autotransporte en las negociaciones, comenta Muñoz López.

El doctor Jorge Witker,¹ especialista en la materia, señala que los autotransportistas mexicanos no fueron consultados en las negociaciones de los capítulos 11 y 12 del TLCAN, que refieren respectivamente las condiciones de inversión y servicios en el sector, por lo que sus reclamos de audiencia son justos.

A pesar de ello, el TLCAN se concretó con objetivos enfocados en eliminar los obstáculos al comercio, facilitar la circulación transfronteriza de bienes y

¹ El doctor Jorge Witker es licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales por la Universidad de Chile; realizó estudios de maestría en Relaciones Económicas Internacionales en la Universidad de Melbourne, Australia (1969-1971) y obtuvo el doctorado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (1981). Es autor de más de 50 libros en materia de derecho económico, comercio exterior y metodología de la investigación jurídica, a los cuales deben agregarse más de 20 capítulos en libros y más de 30 artículos publicados en revistas especializadas y de divulgación.

servicios entre los países, promover condiciones de competencia leal y aumentar las oportunidades de inversión.

En materia de autotransporte de carga, los tres países convinieron la apertura de servicios para el transporte transfronterizo (o internacional), el cual, de acuerdo con el artículo 59 de la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal, es definido como “el que opera de un país extranjero a territorio nacional, o viceversa...”.² En materia de inversión, se negoció que sólo se permitiría en el transporte de carga internacional entre dos puntos del territorio.

Dentro del tratado cada país se reservó algunos derechos. El anexo I, “Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización”, del TLCAN, señala que “los inversionistas de otra parte o sus inversiones no podrán, directa o indirectamente, participar en empresas que proporcionen servicio de transporte de carga doméstica”.

Esta modalidad de transporte, explica José Refugio Muñoz López, es la que tiene su origen y destino dentro un mismo país, “con la cláusula de exclusión de extranjeros, el cabotaje (como también se le conoce) sólo podría ser ejecutado por los nacionales de cada nación, sin que ningún foráneo pudiera participar en él”. Lo que sí quedaba abierto a la inversión extranjera era el llamado “transporte internacional”.

De esta forma, el 18 de diciembre de 1995 (tres años a partir de la firma) se permitiría hasta un 49 por ciento de inversión extranjera en empresas nacionales. Siete años después de su entrada en vigor, hasta un 51 por ciento; y para el primero de enero de 2004 se autorizaría el 100 por ciento.

En materia de servicios se convino que tres años después de la firma del tratado, México permitiría el transporte transfronterizo –o internacional- de y hacia los estados de su frontera norte, que incluye las regiones de Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas. Por su

² Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal; *Diario Oficial de la Federación*, <http://dof.terra.com.mx>, 22 de diciembre de 1993.

parte, Estados Unidos autorizaría lo mismo en su frontera sur, que abarca los estados de California, Arizona, Nuevo México y Texas. El primero de enero de 2000, ambas consentirían la prestación del servicio en la totalidad de sus territorios.

Sin embargo, el contexto para la economía mexicana era sumamente desfavorable. En 1994 sucedió una serie de acontecimientos políticos (el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), los asesinatos de Luis Donaldo Colosio, entonces candidato a ocupar la presidencia de la República, y de José Francisco Ruiz Massieu, ex secretario del PRI) que desestabilizaron al país y que culminaron con el famoso *error de diciembre*, que desembocó en una grave crisis que se prolongó hasta 1996.

La situación del autotransporte ante la posible entrada en vigor del TLCAN, que debió haber sido en diciembre de 1995, era desfavorable; era un sector (y una economía en general) debilitado, sumido en una crisis complicada. Una gran cantidad de empresas no pudieron resistirla y desaparecieron; y las que se mantuvieron a flote vivieron circunstancias muy difíciles, caracterizadas por la poca actividad de carga, muy endeudadas, señala José Refugio Muñoz López.

Por ello, agrega, a pesar de la negociación gradual que se pactó para el autotransporte de carga en el marco del TLCAN para la apertura de servicios e inversión, los transportistas exigieron, dentro del programa de emergencia que se diseñó para hacer frente a la crisis económica, que se difiriera la entrada en vigor del tratado, pues de lo contrario serían devorados por las fieras de Estados Unidos.

En este panorama gris para el autotransporte de carga, donde de pronto se vio acorralado ante un tratado que lo ponía contra la lona, las empresas del sector tuvieron que buscar la salida para no perder el rumbo.

En realidad nunca fueron (los autotransportistas) tomados en cuenta y ante la falta de atención por parte de los funcionarios negociadores, a

través de Canacar entablaron relaciones paralelas con las organizaciones de transportistas de Estados Unidos y de Canadá, a efecto de que sus puntos de vista fueran escuchados y realizar alianzas estratégicas, comenta el directivo.



El autotransporte de carga mexicano careció de una representación en las mesas de negociación que pactaron el TLCAN.

1.2. Estados Unidos, por encima de la ley

Cuando todo parecía estar listo para la apertura de fronteras al autotransporte de carga, el 18 de diciembre de 1995 Estados Unidos frenó unilateralmente la entrada de camiones y de inversiones a su país través de una moratoria.³ En ella argumentaba razones de inseguridad de los vehículos mexicanos (obsoletos y contaminantes), “afectación” a los salarios y al empleo de los operadores de las unidades y falta de homologación en la normatividad de ambos países.⁴

A pesar de ello, esta moratoria podría haber significado una ligera esperanza de sobrevivir para los nacionales. “Estados Unidos, por presiones del sindicato

³ Gaceta Parlamentaria del Senado de la República, www.senado.gob.mx, “II. En diciembre de 1995, el Departamento de Transporte de los Estados Unidos de América tomó la decisión de posponer unilateral e injustificadamente, la apertura de su frontera al transporte de carga y pasajeros mexicanos; así como también la liberalización del transporte de pasajeros que estaba programada para el 1 de enero de 1997, violando de esta forma sus compromisos signados en el Tratado de Libre Comercio”.

⁴ Por ejemplo, la normatividad que regula los pesos con que deben circular los vehículos de carga. En México se permite un mayor tonelaje que en la Unión Americana y Canadá.

de los Teamsters,⁵ decreta la moratoria a la entrada del tratado en materia de autotransporte de carga. Esa declaración nos abrió una ligera puerta, pero siempre y cuando el gobierno mexicano adoptara una posición consecuente”, señala Muñoz. No obstante, la respuesta del gobierno mexicano no se hizo escuchar, lo que significaba abrir las puertas a los camiones estadounidenses, mientras que en la Unión Americana permanecía el aplazamiento.

Los transportistas mexicanos, en voz de Canacar, desde 1995 denunciaron a las autoridades mexicanas el incumplimiento al tratado y el trato discriminatorio de Estados Unidos hacia los nacionales, a quienes les prohibía invertir y procesar solicitudes para operar en esa nación.

El organismo gremial expuso que “contrariamente a un principio fundamental de reciprocidad, del lado mexicano la autoridad sí autoriza la entrada de capital extranjero a la actividad de autotransporte y permite la prestación de servicios transfronterizos al territorio nacional”.⁶

De acuerdo con información interna de Canacar, el Sindicato de Transportistas (Teamsters) de Estados Unidos reanudaba en Texas su campaña para solicitar que el gobierno mantuviera la prohibición al ingreso de camiones de carga mexicanos en entidades del sur de esa nación. Según la visión de este sindicato, existía el riesgo de que los operadores y compañías nacionales de autotransporte participaran en el tráfico de drogas.

Pasaron tres años para que el gobierno federal solicitara formalmente la integración de un Panel Arbitral que solucionara la controversia. El cinco de febrero del 2001, éste resuelve a favor de México. En su fallo determina como un “incumplimiento” al tratado la negativa de Estados Unidos respecto a procesar las solicitudes de mexicanos.

Menciona que la Unión Americana incumplió con el TLCAN al no permitir inversiones de mexicanos en empresas estadounidenses. Cada país,

⁵ Sindicato estadounidense que protege a los operadores de vehículos de carga.

⁶ Información interna de Canacar.

argumenta la resolución, puede establecer el nivel de protección que considere adecuado para la seguridad en la prestación de los servicios.

De acuerdo con información de Canacar, el Panel de Controversias emite una serie de recomendaciones (no obligaciones) hacia el vecino del norte, en donde le solicita llevar a cabo las “acciones necesarias” para dar cumplimiento al TLCAN, tanto en materia de servicios como de inversión.

Estados Unidos, determina el fallo, puede no tratar las solicitudes de mexicanos de la misma forma respecto a las de los canadienses y norteamericanos; para que un prestador de servicios garantice el cumplimiento de sus normas, añade el texto, puede ser razonable que un país aplique a éste procedimientos distintos.

“Si la Unión Americana decide aplicar a los mexicanos requisitos distintos que a los canadienses y estadounidenses, debe ser de buena fe, con una motivación legítima de seguridad e implantando el cumplimiento total del TLCAN”, establece.

Sin embargo, Estados Unidos incumplió con el capítulo XX del TLCAN en virtud de que violó su artículo 2019 , numeral 1, que en su parte conducente dice a la letra:

1. Si en su informe final un panel ha resuelto que una medida es incompatible con las obligaciones de este Tratado o es causa de anulación o menoscabo... y la parte demandada no ha llegado a un acuerdo con cualquiera de las Partes reclamantes sobre una solución mutuamente satisfactoria, de conformidad con el artículo 2018 (1) dentro de los 30 días siguientes a la recepción del informe final, esa Parte reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios de efecto equivalente a la Parte demandada, hasta el momento en que se alcance un acuerdo sobre la resolución de la controversia.

Esto significa que Estados Unidos no dio cumplimiento al plazo máximo de 30 días, que tuvo su vencimiento el 6 de marzo del año 2001, para acatar las recomendaciones y determinaciones del panel de controversias. Cabe destacar que este método no adoptó mecanismos para que la Unión Americana acatará lo convenido en materia de inversión.

“Lo que nosotros exigimos fue que se aplicaran las sanciones previstas en el tratado, o sea no tanto el cumplimiento; de hecho el gobierno norteamericano ya había incumplido y el propio tratado contempla procedimientos que se tienen que agotar cuando una de las partes no cumple”, acota Muñoz López.

En este caso, explica, el gobierno mexicano debió haber convocado de inmediato al establecimiento del panel de controversias para que en él se emitiera un dictamen.

“El panel es convocado hasta 1998, se estableció en el año 2000 y emitió un dictamen en el 2001; o sea, todo ese tiempo que corrió desde 1995 hasta 2001, prácticamente la frontera mexicana estuvo abierta para los norteamericanos, no así para los mexicanos”, insiste el directivo.

Ante la poca disposición de las autoridades norteamericanas para dar cumplimiento a los acuerdos pactados y a pesar del plazo convenido para acatarlos, en mayo de 2001 el Federal Register de Estados Unidos publicó una propuesta de regulación para el acceso de los camiones mexicanos, que pretendía ser considerada como una medida en cumplimiento al TLCAN.

Las reglas propuestas por los norteamericanos, que eran “por demás discriminatorias”, consistían en establecer una regulación para los transportistas mexicanos que operaran dentro de la zona comercial (ésta, explica Refugio Muñoz, es una línea paralela a la franja fronteriza que comprende 20 kilómetros) de la Unión Americana.

Además, establecer otra regulación para los que desearan operar fuera de la zona comercial, hacia el interior de esa nación. También imponía un intenso

sistema de monitoreo y de inspección exhaustiva sobre los transportistas mexicanos que pretendieran operar dentro y fuera de esta región.

Por su parte, la Casa de Representantes de ese país (el equivalente a la Cámara de Diputados mexicana) emitió una enmienda mediante la cual señalaba que, al no contar con la partida presupuestal necesaria para llevar a cabo las acciones de supervisión sobre los transportistas mexicanos y al carecer de la infraestructura suficiente, se determinaba no procesar las solicitudes de los empresarios mexicanos del sector.

Ante ello, Canacar denunció al gobierno federal la falta de voluntad de Estados Unidos para cumplir con el Panel de Controversias y se exigió a las autoridades nacionales adoptar “reacciones enérgicas” ante la falta de reciprocidad.

El 2 de julio del 2001 el organismo transportista mexicano presentó sus comentarios a las regulaciones impuestas por los norteamericanos. Las reglas, declara Muñoz, se analizaron bajo los principios internacionales de “trato nacional”, “nación más favorecida” y “transparencia”, el contenido de la resolución del panel, la legislación de la Unión Americana y Canadá, y “determinamos que se imponían requisitos más restrictivos a los transportistas mexicanos que los que se exigen a los canadienses y gringos”.

Por el principio de trato nacional, explica Óscar Moreno Martínez, director ejecutivo de Canacar, un estado o país se obliga a otorgar a un extranjero un trato no menos favorable que el que le concede a sus nacionales.

En el caso de mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las cargas extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales.

El trato nacional, menciona, sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha entrado en el mercado. Por lo tanto, la

aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

Por el principio de trato de nación más favorecida, continúa, un país se obliga a conceder, en el marco de un tratado internacional, un trato no menos favorable que aquel que se otorga a una nación que forma parte del mismo tratado internacional.

En el caso de mercancías y en virtud de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), añade, los países no pueden establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un Estado una ventaja especial, se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la organización.

Contrariamente a ello, argumenta Refugio Muñoz, los estadounidenses aplicaban un trato discriminatorio sobre transportistas y autoridades mexicanas, además de que pretendían una aplicación extraterritorial de las regulaciones, “imponían procedimientos excesivos de inspección y monitoreo, desconociendo totalmente los acuerdos previamente suscritos entre Estados Unidos y México en materia de autotransporte de carga”, argumenta Refugio Muñoz.

El gobierno mexicano, por su parte, dio una tibia respuesta ante los hechos. En la Asamblea General de Canacar de 2001, el presidente de la República, Vicente Fox Quesada, aseguró que defendería los intereses de la industria.

Si se incumple con la resolución del Panel de Controversia en materia de autotransporte y no se diese el trato igualitario que ustedes con toda justicia han demandado, el gobierno mexicano está dispuesto, en legítimo uso de derecho, bajo el marco del Tratado de Libre Comercio, a suspender los beneficios equivalentes a los transportistas de ese país, dijo.

El 27 de julio de 2001, el diario *El Universal*⁷ dio a conocer que el Senado estadounidense aprobaba con 70 votos a favor y 30 en contra aplicar severas restricciones al paso de camiones mexicanos a su territorio, más allá de la zona comercial.

La Jornada,⁸ en su edición de ese mismo día, informaba que “El Senado votó el jueves imponer criterios de seguridad más rígidos de los que quiere la Casa Blanca para los camiones mexicanos que ingresan a Estados Unidos, haciendo caso omiso a las amenazas de veto del presidente George W. Bush”.

En mayo de 2002 el gobierno de México se pronunció en contra de la regulación impuesta por Estados Unidos, al considerar que contenía elementos discrecionales y discriminatorios.

Cabe destacar que en noviembre de ese mismo año, el primer mandatario de ese país, George Bush, decreta el levantamiento de la moratoria impuesta desde 1995 al tratado, pero sólo en materia de inversión, dejando los servicios en el mismo estado; es decir, la frontera cerrada al paso de los camiones.

En diciembre, el secretario de Comunicaciones y Transportes (SCT), Pedro Cerisola y Weber, solicita al entonces titular de Economía, Luis Ernesto Derbez, la aplicación de la suspensión de beneficios de efecto equivalente en el autotransporte de carga tras considerar que las reglas de acceso al vecino país del norte eran “discriminatorias y excesivas”, además de que se interponían a un acceso efectivo.

A comienzos del año siguiente una corte de apelaciones de San Francisco determinó que el Departamento de Transporte de ese país (DOT, por sus siglas en inglés) debía realizar un estudio de impacto ambiental antes de permitir la entrada de los camiones mexicanos. Un hecho que reafirmaba el trato discrecional que recibían los transportistas mexicanos por parte de las autoridades estadounidenses.

⁷ José Carreño Figueroa, “Discriminan a camioneros”, *El Universal*, p. D1.

⁸ “Senado de EU endurece criterios de seguridad para camiones mexicanos”, *La Jornada*, p. 20.



Estados Unidos impuso una moratoria a la apertura de fronteras con México, por considerar obsoletos y contaminantes a los vehículos de carga nacionales.

1.3. ¿Y el gobierno del cambio?

Ante tales hechos, parecía que el gobierno federal emprendería acciones concretas. En junio de 2003 decreta la suspensión de beneficios de efecto equivalente. Con esto cerró la frontera mexicana al paso de camiones norteamericanos a territorio nacional, pero no se pronunció respecto a prohibir la entrada de inversión extranjera en empresas nacionales.

Refugio Muñoz explica que Canacar envió un escrito al presidente Fox en el que manifestaba su “beneplácito” respecto de la decisión de decretar una moratoria a la prestación de servicios internacionales de las empresas estadounidenses de transporte ante el reiterado incumplimiento de los Estados Unidos de América, “pero le mostramos nuestra preocupación por el hecho de que no hubiera decretado un aplazamiento en materia de inversión”, añade.

El 26 de noviembre de 2003, Canacar presenta al ex secretario de Economía, Fernando Canales Clariond, el planteamiento jurídico por el que solicita negar cualquier trámite de registro o autorización para permitir la inversión extranjera; revocar los permisos otorgados; diferir la entrada en vigor del artículo sexto transitorio de la Ley de Inversión Extranjera –que permite el capital foráneo en un 100 por ciento a partir del primero de enero del 2004–, y aplicar, por encima

del TLCAN, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés), convertido en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Ante la actitud del gobierno federal, Refugio Muñoz comenta: “Yo creo que manifiestan (las autoridades mexicanas) la falta de voluntad y el temor hacia el gobierno de Estados Unidos; en cierta forma revelan una actitud de subordinación de los intereses mexicanos hacia los norteamericanos”.

Las reacciones comenzaron a llegar, aunque tardías. El Congreso de la Unión publicó, en su gaceta parlamentaria del día cuatro de febrero del 2004, un punto de acuerdo promovido por los senadores Humberto Roque Villanueva y Emilio Gamboa Patrón, por el que exhorta al Ejecutivo Federal a que aplique de manera urgente, y como medida de efecto equivalente, un diferimiento en materia de inversión en el autotransporte de carga en el marco del TLCAN.

El 20 de abril del 2004 se emite otro dictamen en el mismo sentido, ahora promovido por el diputado Francisco Juan Ávila Camberos. Sin embargo, estos puntos de acuerdo, aunque tienen un peso político específico, sólo son exhortos que el Ejecutivo Federal no está obligado a cumplir.

Desafortunadamente, acota Muñoz, la legislación de México no permite revisar el TLCAN sólo en una de sus partes, sino en su totalidad; no se puede examinar una parte sí y una no; lo que sí es importante es una reforma legal que obligue al gobierno a que los acuerdos que sean tomados en el Senado no sólo se queden a nivel de exhorto, sino que realmente obliguen a su cumplimiento.

“Entendemos que hay una reforma en el Congreso que va en ese sentido, orientada precisamente a que cuando el Senado adopte una posición respecto de un incumplimiento de algún país, en relación con un tratado internacional, el ejecutivo se vea obligado a cumplirlo”, añade.

Sin embargo, mientras esto se aprueba o no, la Secretaría de Economía no deja de mostrar su subordinación hacia el “Tío Sam” y en mayo de 2004, a

través de la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, responde al planteamiento jurídico interpuesto meses antes por Canacar. “Lo hizo en forma negativa y sin fundamentación ni motivación; se negó a prohibir la entrada de inversión extranjera en el autotransporte”, señala Muñoz.

La reacción de los autotransportistas no se hizo esperar. A través de Canacar, en junio del 2004, interpusieron un recurso de revisión en contra de la respuesta de la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

En agosto de ese mismo año el organismo gremial promueve ante la Comisión del Libre Comercio del TLCAN su intervención para aplicar la suspensión de beneficios de efecto equivalente en materia de inversión y “evitar daños irreparables al autotransporte de carga mexicano”.

Un mes después, la Cámara de Representantes de Estados Unidos acuerda una enmienda por la que se condiciona que cualquier vehículo que pretenda operar en ese país deberá cumplir previamente con una certificación o etiqueta que acredite el cumplimiento de requisitos de seguridad desde su fabricación.

De acuerdo con Canacar, de los 470 mil camiones que tiene de la flota mexicana, ninguno cuenta con esta certificación dado que no existe ninguna norma oficial mexicana de fabricación que así lo exija ni es requisito para su venta en México.

El día 21 de octubre de ese año la Unidad de Asuntos Jurídicos de la Secretaría de Economía resuelve como “improcedente” el recurso de revisión interpuesto por Canacar.

Esta declaración dio pie a que el organismo gremial presentara en enero de 2005 el juicio de nulidad ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, respecto del acto por el cual la Secretaría de Economía desecha el recurso administrativo interpuesto.

A la par de este juicio (que a la fecha sigue en pie), en marzo de 2005, se lleva a cabo en Waco, Texas, una reunión trilateral entre México, Canadá y Estados Unidos, en la que se determinan las bases de la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN).

Ante ello, el órgano autotransportista presenta a la Secretaría de Economía la propuesta de la industria, tanto en materia de seguridad como de prosperidad, sobre la base de la facilitación de los cruces fronterizos y la necesidad de contar con costos competitivos de operación en materia de combustibles, infraestructura física, marco normativo y regulatorio, y políticas públicas.

Entre las iniciativas planteadas por esta alianza se preveía usar mecanismos para apoyar la planeación fronteriza, el intercambio de información y las comunicaciones, toda vez que esto, según, permitiría una mejor estrategia para inversiones prioritarias en infraestructura fronteriza en el futuro. Para ello, se buscaría revitalizar el Comité Conjunto de Trabajo sobre Planeación del Transporte en Estados Unidos–México para finales de este año.

Para septiembre de 2005 el tema de la inversión extranjera es retomado por el Senado de la República, quien publica en su gaceta parlamentaria un punto de acuerdo por el que se exhorta (de nuevo) al Ejecutivo Federal a aplicar un diferimiento en materia de inversión en el autotransporte de carga en el marco del TLCAN.

En ella, el Senado “exhorta” al Ejecutivo Federal a que aplique “de manera urgente”, como medida de efecto equivalente, un diferimiento en materia de inversión en el autotransporte de carga nacional, en el marco del TLCAN. Para ello, solicitan que se aplase la entrada en vigor del artículo sexto transitorio, fracción III, de la Ley de Inversión Extranjera para evitar que se autorice hasta 100 por ciento de capital foráneo, sin necesidad de obtener aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Igualmente, pide que el Ejecutivo establezca contacto con las autoridades responsables en Estados Unidos para llevar a cabo las modificaciones, tanto

jurídicas como fácticas, que permitan dar cumplimiento a este acuerdo internacional.

Finalmente, requiere a las secretarías de Economía y de Comunicaciones y Transportes que informen sobre los permisos expedidos para que extranjeros puedan participar dentro del capital social de empresas del sector; además, que sean negadas aquéllas que se encuentren en trámite y, las que hayan sido autorizadas, sean sometidas a valoración, pues a través de las mismas se puede estar dando una competencia desleal en contra de los transportistas nacionales. Mientras esto ocurría, las autoridades nacionales comenzaron a otorgar autorizaciones a algunas empresas mexicanas con inversión extranjera, como Fedex y CFI - Mex.

Por otra parte, en este tema existen situaciones que enrarecen el clima; por ejemplo, al interior de la cúpula de Canacar corría el rumor de una posible apertura de fronteras entre México y Estados Unidos para el paso de camiones de carga mediante un programa acordado por las secretarías de Economía y de Comunicaciones y Transportes, con sus contrapartes estadounidenses.

Sin embargo, Sergio García de Alba, recién nombrado secretario de Economía, en reunión con directivos de Canacar y de la Cámara Nacional de Pasaje y Turismo (Canapat), negó que hubiera alguna “propuesta formal” para abrir la frontera al autotransporte de carga entre ambas naciones, al señalar que “sólo fueron intercambios de puntos de vista entre ambos gobiernos sobre la conveniencia de llevarlo a cabo”.

Inclusive, el secretario de Estado se comprometió a consultar a los transportistas mexicanos para determinar las condiciones propicias que le den las mayores oportunidades a la industria. A pesar de ello, el 18 de enero de este año Televisa informó en su noticiero nocturno que Canacar se encontraba en negociaciones con Economía y la SCT para abrir la frontera norte al autotransporte.

En contraparte, Tirso Martínez Angheben, presidente nacional de Canacar, aseguró en conferencia de prensa previa a esa nota, que el organismo a su cargo no estaba dispuesto a negociar una apertura de fronteras en las condiciones actuales.

A primera vista pudiera parecer un error del reportero que ofreció la información; sin embargo, para José Refugio resulta “raro” que hayan filtrado una nota así, “hay cosas que parecen indicar que podría abrirse la frontera; recientemente funcionarios de Economía nos han preguntado las condiciones en las que sería conveniente llevarlo a cabo”.

Por lo pronto, la máxima cúpula de autotransportistas no espera a que se defina la apertura o no de la frontera y defiende el interés de sus afiliados a través del juicio de nulidad contra la Secretaría de Economía, a la par de que intenta llegar a acuerdos mediante la vía conciliatoria.

Lo que le queda hacer al sector es combinar acciones de carácter jurídico, de demandas ante los tribunales en contra de las autoridades mexicanas por el otorgamiento de permisos que no debería haber otorgado a empresas de transporte con capital extranjero, y por otro lado acciones de carácter político, utilizando las tribunas, como la de la Cámara de Senadores, para buscar que presionen a la autoridad mexicana hacia posiciones de una verdadera defensa de los intereses mexicanos, insiste refugio Muñoz.

Y no es para menos. Más allá de mantener cerradas las fronteras al paso de los camiones, la cuestión trascendental para el autotransporte de carga radica en el peligro que representa la inversión que empresas extranjeras han comenzado a filtrar en sociedades nacionales; un tema que parece llegar a su clímax.

Capítulo 2

Inversión extranjera

A pesar de que las fronteras entre México y Estados Unidos se mantienen cerradas al paso de camiones, la inversión extranjera no ha esperado para hacerse presente. Los recientes permisos expedidos a las empresas Federal Express y CFI Mex, ambas con inversión extranjera, desnudan los recovecos legales que guardan leyes como la de Inversión Extranjera y sus contradicciones con la Constitución Mexicana.

De acuerdo con los ordenamientos actuales, el capital foráneo sólo es permisible para el servicio internacional, que tiene su origen en un país y destino en otro; sin embargo, ante el cierre de fronteras entre ambos países esta modalidad prácticamente no existe, y en su lugar se desenganchan los remolques en la frontera, donde el “transfer” los lleva a la zona comercial del otro país para que un transportista local complete el servicio.

En este sentido, la inversión extranjera en los servicios de cabotaje constituye una violación a las disposiciones establecidas en el propio TLCAN, que reservan exclusivamente el cabotaje para los nacionales de cada país.

Ante los hechos, los transportistas nacionales han iniciado demandas ante los tribunales federales para salvaguardar lo que por ley les está reservado; no obstante, el desenlace parece aún lejano.

2.1. Riesgo inminente

El caso de la inversión extranjera en el autotransporte de carga exige un análisis a profundidad, toda vez que las implicaciones que tendría para el sector serían desastrosas. En este sentido, resalta la forma en que el gobierno federal las ha permitido (particularmente la Secretaría de Economía), quien ha mostrado poco interés por este sector y no disimula una actitud entreguista a los norteamericanos.

César Mariles, economista y directivo de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), explica que en México, con la entrada en vigor de la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal, La Ley de Inversión Extranjera y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se ha suscitado un fenómeno denominado “fraude a la ley”, recurso implantado por inversionistas extranjeros, coludidos con mexicanos, y consentido por las autoridades competentes, a través del cual eluden las normas y logran indirectamente prestar el servicio de carga doméstica en el mercado nacional.

Declara que ante la prohibición imperativa y terminante de la inversión extranjera¹ en la actividad de transporte de carga nacional y sociedades que la ejerzan, “los foráneos en forma por demás dolosa logran eludir la ley de diversas formas jurídicas”. Así, puede darse de diversas formas, entre las que se encuentran: directa, neutra, a través del arrendamiento y en los servicios de paquetería y mensajería.

Para Mariles, el primero de esos casos (inversión neutra),² a pesar de que aparenta no conferir a sus detentadores derechos corporativos y el derecho de voto³ es obvio que “el que paga manda”, por lo que no es posible pensar que no intervengan directamente en la toma de decisiones. Además, la inversión neutra es generalmente extranjera, por lo que de aceptarse en las sociedades nacionales, debe modificarse o eliminarse la cláusula de exclusión de extranjeros y sustituirla por una cláusula de admisión.

De permitirse la inversión neutra en esta actividad, señala, se estarían violando las disposiciones antes mencionadas, pues se infringe la reserva para

¹ Ley de Inversión Extranjera. Publicada en el *Diario Oficial de la Federación* (<http://dof.terra.com.mx>) el 27 de diciembre de 1993 y reformada por decretos publicados en dicho diario el 12 de mayo de 1995, el 7 de junio de 1995, el 24 de diciembre de 1996, el 23 de enero de 1998, el 19 de enero de 1999 y el 4 de junio de 2001. Artículo 6: “La inversión extranjera no podrá participar en actividades (transporte terrestre de carga) reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros. De manera directa, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación u otro mecanismo que les otorgue control o participación alguna, salvo por lo dispuesto en el título quinto de esta ley”.

² *Ibid.* Artículo 18: Se entiende por inversión neutra aquella que se realiza en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados y no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital de sociedades mexicanas.

³ *Ibid.* Artículo 20: Se considera neutra la inversión en acciones sin derecho a voto o con derechos corporativos limitados, siempre que se obtenga la autorización de Secofi.

mexicanos con cláusula de exclusión de extranjeros que establecen estas disposiciones.

En materia de arrendamiento, continúa, no obstante que la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal (LCPyAF)⁴ permite la prestación de servicios con vehículos propios o arrendados por parte de los permisionarios, de conformidad con los artículos 42 y 43 de dicha ley, estas empresas podrán arrendar únicamente remolques y semirremolques o automóviles para uso particular. Sin embargo, otras disposiciones a nivel del propio reglamento parecieran abrir la posibilidad de que se arrendaran también vehículos automotores.

Con el propósito de aclarar esta situación es necesario hacer referencia al apartado relativo al Tratado de Libre Comercio y de Inversión Neutra, y puntualizar que la reserva para mexicanos en la carga doméstica es de carácter cerrado e imperativo, por lo que cualquier instrumento ilícito o no que pretenda desvirtuar dicha reserva ya sea de manera directa, indirecta, bajo contrato o de cualquier otra forma, no debe permitirse, argumenta.

De acuerdo con él, la justificación de la figura del arrendamiento en el autotransporte de carga se puede resumir en cuatro aspectos: necesidad de contar con equipo en demandas emergentes de servicio, evitar la descapitalización por compras, contar con ventajas operativas y de costo, además de ser una figura que complementa la operación regular de los servicios.

Sin embargo, advierte que dicha figura, adscrita en el autotransporte de carga, tiene las siguientes implicaciones: esta actividad permite el 100 por ciento de inversión extranjera y propicia la simulación para que se presten servicios domésticos o de cabotaje mediante capital foráneo.

⁴ LCPyAF, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* (<http://dof.terra.com.mx>) el 22 de diciembre de 1993. Artículo 34: La prestación de los servicios se pueden dar mediante vehículos propios o arrendados de acuerdo a las disposiciones de la ley, los tratados y acuerdos internacionales y las normas oficiales mexicanas.

Respecto al servicio de mensajería y paquetería,⁵ explica que en un principio se realizaban de manera informal a través de los servicios de pasaje, y posteriormente de carga, con autorizaciones al amparo de la Ley de Vías Generales de Comunicación, así como sus reglamentos. De igual manera, esta especialidad quedó abierta de manera unilateral por México al 100 por ciento de inversión extranjera, pues no se incluyó en el apartado relativo a reservas y tampoco quedó exceptuada en el artículo sexto, fracción I, de la ley en la materia.

Mariles agrega que en Estados Unidos este servicio se considera como “carga pequeña” y por tanto forma parte en ese país de los servicios de autotransporte de carga, actividad que está reservada por igual para los nacionales de cada país en el marco del TLCAN. En México, advierte, las empresas extranjeras de paquetería pretenden ampliar la capacidad de los vehículos de transporte con mayor capacidad, con lo que intervendrían en el campo del autotransporte de carga doméstico disfrazado.

Actualmente operan en México servicios de paquetería y mensajería con inversión extranjera al amparo de permisos para vehículos hasta de cuatro toneladas de peso que de acuerdo con la ley actual, constituye un transporte privado con una dudosa naturaleza pues, a pesar de las dimensiones de los vehículos, se prestan a terceros mediante una retribución.⁶

Aunado a esto, un verdadero entrampado legal, que pareciera ser la justificación de la nula respuesta y protección de las autoridades, pone a los autotransportistas mexicanos contra la pared.

⁵ *Ibid.* Artículo 52, fracción V: se encuentra clasificado como un servicio auxiliar al autotransporte federal. Artículo 1, fracción VII: Por servicio auxiliar se entiende aquel que sin formar parte del autotransporte federal de pasajeros, turismo o carga, complementan su operación y explotación.

Artículo 2, fracción XI: Se entiende por paquetería y mensajería el porte de paquetes debidamente envueltos y rotulados o con embalaje que permita su traslado y que se presta a terceros en caminos de jurisdicción federal.

⁶ Recientemente entrevisté a Fernando Juárez, director de Mercadotecnia de FedEx, quien confirmó que la SCT le había otorgado un permiso a la empresa para ampliar su capacidad de carga de cuatro a ocho toneladas.

Enrique Torres Rojas, periodista del sector transporte, en su reportaje titulado “Acorralan al autotransporte” señala que el problema de fondo es la incongruencia de las leyes y la falta de un ordenamiento de éstas; además, la ausencia de una política nacional de transporte que defina “qué industria de transportación se quiere tener para el largo plazo, un tema sobre el cual los principales actores no se han sentado a debatir y que parecería ser el verdadero punto de partida para todo lo demás”.⁷

Mientras esto se define, algunas empresas norteamericanas han aprovechado la confusión para filtrar sus capitales en sociedades nacionales. Así, el sector tuvo conocimiento del caso de la compañía Transmex Inc., constituida en 1994 con diez camiones para prestar el servicio de transporte fronterizo. En su segundo año de operaciones aumentan a 20 unidades. Según versiones de Canacar, el 49 por ciento de las acciones de esta firma había sido adquirida por la estadounidense Swift Transportation Co. Inc.

En enero de 2004 el corporativo norteamericano anuncia la adquisición del 100 por ciento restante del capital de Transmex, contando así con la totalidad de las acciones. Desde ese momento, Swift se convierte en la única compañía camionera extranjera propietaria de todo el capital social de una mexicana.

Antes de ello, el sector supo que Transportes EASO ya participaba, desde 2001, con capital extranjero neutro (es decir, una empresa foránea que no pertenece, en este caso, al sector de autotransporte de carga, pero que compra acciones de una camionera nacional; teóricamente no participa en la toma de decisiones del consejo de administración) de la estadounidense M. S. Carriers.

También existe el caso de Transportes Jaguar, que opera con capital foráneo de Celadon Transportation; y más recientemente, CFI Mex, subsidiaria de la norteamericana Contract Freighters Inc. (CFI), y la autorización otorgada a Federal Express. Estas dos últimas, concedidas a través de la figura de la “positiva ficta”.⁸

⁷ Enrique Torres, “Acorralan al autotransporte”, revista *T21*, Volumen 75, p. 19.

⁸ *Vid infra*. Subcapítulo 2.3. “Ni tan positiva”, página 33.

El peligro de la inversión extranjera ya tocó, inclusive, fibras internacionales, luego de que la Cámara Interamericana de Transporte⁹ (CIT) solicitara a Pedro Cerisola y Weber, secretario de Comunicaciones y Transportes, intervenir para que se revoquen los permisos expedidos “de carga internacional entre puntos del territorio de México”.

En una carta enviada a la SCT,¹⁰ Paulo Vicente Caleffi, secretario general del organismo, pide además que se evite la expedición de más autorizaciones de ese tipo y promover una reforma legal que evite la realización de servicios de cabotaje en México a empresas con capital extranjero.

En alusión a los permisos otorgados a Fedex y CFI Mex para prestar el servicio de transporte de carga dentro del territorio mexicano, el organismo internacional advierte que esta clase de autorizaciones “pondrán en riesgo la permanencia de la industria mexicana del autotransporte”.

Expone que los documentos en cuestión son “un grave precedente” para el transporte mexicano y de Centro y Sudamérica, ya que “han generado una seria preocupación para todas las entidades pertenecientes a la CIT, en virtud de que en esta región el transporte de bienes entre puntos del territorio de cada país está estrictamente reservado a sus nacionales”. Por tal motivo, el órgano respalda los “pronunciamientos y acciones” que desarrollan Canacar y la Cámara Nacional de Pasaje y Turismo (Canapat)¹¹ para revertir los permisos otorgados y sus efectos.

La CIT dice estar consciente de que las autorizaciones se otorgaron a través de la vía judicial, cuando el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa ordenara a dicha Secretaría su expedición, por lo que envió copia del texto a la Suprema Corte de Justicia de la Nación.

⁹ La CIT fue fundada en mayo de 2002 y actualmente cuenta con 50 organismos transportistas afiliados de 19 países de América Latina; entre sus objetivos destaca el de defender, en el plano internacional, los intereses de este sector y de sus entidades representativas, mediante la vía judicial o extrajudicial.

¹⁰ Información proporcionada por Canacar.

¹¹ Canapat agrupa a empresas dedicadas principalmente al transporte foráneo de pasaje y turismo, aunque en menor proporción también realizan servicios de paquetería. De ahí que se sumen a los reclamos de los transportistas de carga.

Los casos que se han presentado ante instancias del Poder Judicial pasan por alto un principio fundamental que plasma el TLCAN y leyes federales como la de Inversión Extranjera y la de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal, en el sentido de que el transporte de mercancías dentro del territorio mexicano está reservado a los nacionales y, tratándose de personas morales, se requiere que éstas cuenten con cláusula de exclusión de extranjeros, apunta Caleffi.

Y subraya: “La inobservancia de estas disposiciones vulnera el marco legal fundamental que debe brindar seguridad jurídica a todos los que participan en la actividad”. Finalmente, el documento menciona que la CIT dará seguimiento a lo que acontezca en el tema.



De acuerdo con la ley de inversión extranjera y el TLCAN, el cabotaje está reservado para los nacionales de cada país, por lo que la participación de extranjeros en esta actividad es ilegal.

2.2. Galimatías jurídico; inversión ilegal

De acuerdo con información de Canacar,¹² existen diversos factores que hacen ilegal la entrada de inversión extranjera en el autotransporte de carga mexicano. Ante la inequidad y falta de reciprocidad que ha enfrentado el sector, este organismo realizó, en coordinación con un despacho internacionalista, un análisis jurídico del TLCAN en el que se concluye que éste viola la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, es contrario a los compromisos multilaterales asumidos por México en la Organización Mundial de Comercio

¹² Documentos internos de Canacar que forman parte de la defensa jurídica.

(OMC), es incongruente con la resolución del Panel de Controversias y con los principios de derecho internacional.

Según lo negociado en el TLCAN, este instrumento internacional no está fundamentado en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y es contrario a los artículos 25, 26 y 27, que establecen la rectoría económica del Estado con sus diferentes funciones para el desarrollo económico; el artículo 28, que evita las prácticas monopólicas; el artículo 32, que privilegia a los mexicanos antes que los extranjeros; el artículo 89, fracción X, que establece que el poder Ejecutivo debe vigilar la igualdad jurídica de los estados en las relaciones internacionales; el artículo 108, que trata la responsabilidad de los servidores públicos; y el artículo 133, que señala como ley suprema de la unión los tratados y leyes federales, siempre y cuando estén de acuerdo con la Constitución.

Aunado a ello, explica Óscar Moreno Martínez, director ejecutivo de Canacar, los compromisos de México en la OMC están por encima del TLCAN. Esta postura es avalada por el doctor Jorge Witker, especialista jurídico en el TLCAN, quien señala que el capítulo de servicios de este tratado carece de toda validez y debe aplicarse, en su lugar, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés), pues es un acuerdo suscrito por México con anterioridad, y que, en teoría, regula los mismos sectores económicos.

El TLCAN es un tratado exclusivamente regional cuyo objetivo es facilitar el intercambio comercial de mercancías. Por su parte, el GATS es de alcance multilateral sobre el comercio de servicios e inversión, suscrito por México en el marco del Organización Mundial de Comercio, que toma en cuenta el grado de desarrollo y asimetrías de cada uno de sus miembros, insiste Moreno Martínez.

En tercer lugar, menciona, existe una subordinación indebida de la Ley de Inversión Extranjera al TLCAN. Y es que, derivado de los compromisos asumidos por el gobierno de México en este tratado, se sometió la Ley de

Inversión Extranjera y se adoptaron, “cual copia fiel”, los mismos plazos y términos convenidos en el tratado, sin tomar en cuenta las asimetrías y el grado de desarrollo de cada país.

Inclusive, subraya que aceptar el calendario de inversión foránea, según lo establecido en el TLCAN y el artículo sexto transitorio de la Ley de Inversión Extranjera (el cual reserva de manera exclusiva a los mexicanos, con cláusula de exclusión de extranjeros, las actividades de transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México), es atender contra los artículos 25, 26, 27 y 28 de la Constitución, que exigen a nuestras autoridades el fomento del desarrollo económico nacional.

Lo anterior cobra relevancia si se toma en cuenta que en la práctica no se han respetado los compromisos de la descalendarización por parte de Estados Unidos, incumpliendo lo negociado en dicho tratado y que, además, fue motivo para exigir el Panel de Servicios de Transporte Transfronterizo.¹³

Además de ello, la Ley de Inversión Extranjera confunde el servicio de “autotransporte de carga nacional” o doméstico con el de “autotransporte de carga internacional”, al permitir que éste se pueda llevar a cabo entre puntos del territorio nacional, lo que se conoce como cabotaje.

Por el contrario, la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal sí guarda conformidad con nuestra Constitucional Política, dado que privilegia a los nacionales antes que a los extranjeros y señala que el autotransporte internacional de carga es el que opera de un país extranjero al territorio nacional o viceversa, que es un concepto congruente con el servicio doméstico, que pertenece únicamente a los mexicanos.

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes, al referirse al capital foráneo, en su modalidad directo o neutro, ha señalado en diversas ocasiones que ésta

¹³ Como se mencionó en el capítulo anterior, este panel fue convocado por el gobierno mexicano luego de que Estados Unidos decidiera imponer unilateralmente una moratoria a la entrada en vigor del TLCAN en materia de transporte. A pesar de que esta corte resolvió a favor de México, la Unión Americana no respetó el fallo y continúa con la frontera cerrada.

no contribuirá al desarrollo del sector económico. Además, concluye que el otorgamiento de las autorizaciones a empresas foráneas es contrario a la letra y al espíritu del artículo primero de la Ley de Inversión Extranjera, que dice a la letra: “La presente Ley es de orden público y de observancia general en toda la República. Su objeto es la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional”.

En cuarto lugar está el incumplimiento de la Resolución Final del Panel de Controversias; a pesar de que el resultado de éste favoreció a México, Estados Unidos ha incumplido con el fallo internacional que los obliga a dar la apertura tanto en materia de servicios como de inversión.

Asimismo, la resolución internacional dejó abierta la posibilidad de que la Unión Americana aplicara regulaciones distintas, contrariamente al principio internacional de trato nacional o de nación más favorecida, las cuales han sido aprovechadas por este país para poner en práctica disposiciones discriminatorias e inequitativas a los transportistas de nuestro país, destaca Óscar Moreno.¹⁴

Por último, se encuentra la violación al principio de integridad de los tratados. Según Moreno Martínez, los servicios y la inversión forman un todo “indisoluble” que no es posible dividir o dar un tratamiento distinto. “Cuando Estados Unidos aplicó la moratoria al transporte mexicano desde 1995, lo hizo para impedir tanto la prestación de servicios como la generación de inversiones a los transportistas mexicanos”, explica.

Contrariamente a esta situación, dice, el gobierno mexicano sólo ha restringido el transporte transfronterizo a los estadounidenses; impidió únicamente la prestación de servicios, pero no adoptó ninguna disposición en materia de inversión, por lo que violó el principio de integridad de los tratados.

¹⁴ El trato discriminatorio que reciben los transportistas mexicanos que operan en la frontera norte incluye regulaciones excesivas por parte de las autoridades norteamericanas, mismas que no aplican a los canadienses; además de reglas de acceso que prácticamente imposibilitan la entrada de camiones a su territorio, como la exigencia de una etiqueta de certificado de fabricación que avale que el vehículo fue elaborado conforme a ciertas normas de seguridad. Cabe destacar que ninguno de los camiones mexicanos cuenta con este certificado, pues no es una obligación para los fabricantes de unidades pesadas establecidos en nuestro país.

Además de todo este recoveco legal que existe en el plano de derecho internacional en materia de transporte, a nivel administrativo hay serias deficiencias que subrayan las lagunas en nuestra legislación; por ejemplo, el caso de la “positiva ficta”, que parece ser el pretexto perfecto para que las secretarías de Economía y de Comunicaciones y Transportes se pasen la pelotita y deleguen su responsabilidad en los más recientes casos de inversión extranjera en el sector, como se expone a continuación.



Los transportistas mexicanos reclaman la revocación de las autorizaciones otorgadas a empresas de autotransporte con capital foráneo para operar en el país.

2.3. Ni tan positiva

La figura de la “positiva ficta” es particularmente importante debido a que a través de ésta las empresas CFI-Mex y FedEx, que tienen inversión extranjera, han conseguido el permiso para el servicio de transporte internacional en México.

Cuando una empresa desea prestar el servicio de autotransporte federal de carga debe solicitar la autorización respectiva a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Si la compañía en cuestión tiene inversión extranjera, esta dependencia debe acudir entonces a la Secretaría de Economía, quien se encarga de verificar la legalidad del capital.

En este sentido, de acuerdo con la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal, la respuesta de la autoridad debe emitirse en un plazo no mayor a 30 días naturales en casos regulares, y 45 para situaciones extraordinarias. “En

los casos que señale el reglamento, si transcurrido dicho plazo no se ha emitido la resolución respectiva, se entenderá como favorable”.¹⁵ A esta resolución se le conoce como “positiva ficta”.

De entrada, cabe subrayar que el hecho de que la autoridad no responda a la solicitud constituye una violación al artículo 8 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que dice a la letra:

Los funcionarios y empleados públicos respetarán el ejercicio del derecho de petición, siempre que ésta se formule por escrito, de manera pacífica y respetuosa; pero en materia política sólo podrán hacer uso de ese derecho los ciudadanos de la República. A toda petición deberá recaer un acuerdo escrito de la autoridad a quien se haya dirigido, la cual tiene obligación de hacerlo conocer en breve término al peticionario.

De esta forma, la “positiva ficta” debe tomarse como un parche a un hueco legal que surge ante la irresponsabilidad de la autoridad para responder alguna solicitud emitida por un particular. La afirmativa tácita, como también se le conoce, nace como una manera de “simplificación administrativa”, a través de la cual se evita un trámite burocrático si después de cierto plazo la autoridad no responde alguna solicitud.

De esta forma, si al transcurrir el tiempo previsto (que varía de acuerdo con cada ley) el solicitante no obtiene respuesta por parte de la autoridad, la petición se toma como aprobada, lo cual, en teoría, le brinda certidumbre jurídica.

En el afán de facilitar la administración de la justicia, esta figura se ha tornado prácticamente en un arma de doble filo para el autotransporte de carga, pues las peticiones de las compañías en cuestión fueron aprobadas sin que éstas

¹⁵ Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal, artículo 9, publicada en el Diario Oficial de la Federación (<http://dof.terra.com.mx>) el 22 de diciembre de 1993.

cumplan con todas las formalidades de la ley, toda vez que no existe la modalidad de “transporte internacional” dentro de una nación.

Y es que la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal establece en su artículo 9 que los permisos serán expedidos a sociedades mexicanas constituidas conforme a las leyes de nuestro país, en los términos que establezcan los reglamentos respectivos.

“A pesar de que parece dar certidumbre jurídica al solicitante, la positiva ficta se ha convertido en la puerta de entrada para actividades que por ley no están permitidas”, coinciden abogados de Canacar.

A su vez, el artículo 59¹⁶ de dicha ley reconoce la existencia del autotransporte internacional de carga, el cual, dice a la letra, “es el que opera de un país extranjero al territorio nacional, o viceversa, y se ajustará a los términos y condiciones previstos en los tratados internacionales aplicables”. No obstante, como se explicó, esta modalidad de servicio no es aplicable al sector, pues las fronteras entre Estados Unidos y México permanecen cerradas para el cruce de los camiones.

La positiva ficta no puede proceder en materia de inversión extranjera debido a que la ley de la materia es la de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal, la cual señala en su artículo 9 que este figura sólo procederá para los permisos que consigna la misma y por lo tanto, las autorizaciones para transporte terrestre internacional entre dos puntos de México no están previstos en este ordenamiento. De esta forma, no puede ser válida respecto a un servicio que no está previsto en la legislación, argumenta Moreno Martínez.

En este sentido, cabe destacar que el TLCAN, en su anexo I: “Reservas en relación con medidas”, señala que “Sólo los nacionales mexicanos y las empresas mexicanas con cláusulas de exclusión de extranjeros (...) podrán obtener permiso para prestar servicios de camión para transportar bienes entre

¹⁶ Ibid, artículo 59.

dos puntos en el territorio de México”. También establece que “los inversionistas de otra Parte o sus inversiones (extranjeras), no podrán, directa o indirectamente, participar en empresas que proporcionen servicios de transporte de carga doméstica”.

Tales disposiciones son contundentes; en ellas se demuestra que las autorizaciones otorgadas a CFI-Mex y Fedex están fuera del marco legal, toda vez que éstos fueron otorgados para explotar el servicio de “transporte internacional entre dos puntos del territorio nacional”, lo cual, en la realidad, permite que inversionistas extranjeros realicen el servicio de cabotaje, reservado para los nacionales.¹⁷

A pesar de que dichas peticiones están fuera del marco legal, el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, órgano que ordenara a la SCT otorgar los permisos en cuestión luego de que procediera la positiva ficta, no tiene la facultad de revisar si éstos cumplen con las formalidades de la ley.

De acuerdo con el área de fomento al comercio exterior de Canacar, “lo único que atiende la autoridad administrativa es que el tiempo para responder a la solicitud se haya cumplido, pero no verifica que los requisitos de ésta hayan sido satisfechos por el peticionario”. De esta forma, la revisión de la solicitud correspondía hacerla a la SCT, quien tiene todos los fundamentos legales para aceptarla o rechazarla; sin embargo, hasta el momento las razones por las que no contestó en tiempo siguen siendo inexplicables.

Inclusive, la Secretaría de Economía comentó a directivos de Canacar que los permisos en cuestión eran responsabilidad exclusiva de Comunicaciones y Transportes, por lo que se deslindó de cualquier injerencia en el asunto. “Una positiva ficta no puede subsanar el incumplimiento de los requisitos que exige la ley para la expedición de permisos”, señala Moreno Martínez.

¹⁷ “Positiva ficta, arma de doble filo”, *Canacar Comunica*, diciembre de 2005, p. 4.

Declara que ante el silencio administrativo, “el interés de una sociedad exige que esos actos no queden en la incertidumbre y los conceda o los niegue, principalmente cuando se originan perjuicios a los particulares”.

Otro elemento de la “positiva ficta” que se torna cuestionable es si realmente facilita la simplificación administrativa, pues una vez que el particular obtiene la constancia de que su petición no fue respondida en tiempo, procediendo la afirmativa tácita, debe llevar a cabo un procedimiento poco expedito, pues ésta sólo adquiere validez si un tribunal competente así lo determina.

Y es que debe acudir a la autoridad respectiva para hacer válida su petición a través de esta figura, lo que implica costos y tiempo, pues requiere de todo un proceso legal; situación similar a la que se presentaría en caso de que una solicitud fuera negada de inicio; entonces, ¿dónde está la ventaja?

También surge la duda sobre aplicar la figura contraria a la que hablamos: la negativa ficta. Al respecto, el directivo expone que en virtud de ésta se considera que si transcurre el término previsto en la ley para que la autoridad resuelva alguna instancia o petición promovida, sin que ésta emita resolución, “debe presumirse que se ha resuelto en forma adversa a los intereses del promovente, es decir, que se le ha negado su petición”. No obstante, en nuestro sistema jurídico el único ordenamiento que prevé tal figura es el Código Fiscal de la Federación.

La mejor solución es aquella que estima que si pasado un término limitado no se obtiene una respuesta de la Administración, debe presumirse que hay una resolución negativa. Es una forma sui generis de manifestarse la voluntad de la Administración pública y permitir al particular la contribución de los trámites y de los recursos procedentes, insiste.

Cabe destacar que en las últimas autorizaciones a empresas con capital extranjero para participar en el autotransporte de carga ha exigido de los transportistas una defensa jurídica y conciliatoria con las autoridades; no

obstante, cuando la industria tuvo conocimiento del permiso otorgado a EASO –el primero del que se supo– reaccionó de una manera agresiva.

Diversos transportistas pertenecientes a las huestes de Canacar colapsaron algunas carreteras nacionales, hecho que dejaba mucho que desear, pues se esperaba un nivel de respuesta diplomático y estratégico, sobre todo si la industria que provocó los paros masivos presumía estar a la altura de las mejores del mundo. De ello se expondrán los hechos a continuación.



Un galimatías jurídico es el entorno de los permisos otorgados a empresas con inversión extranjera. Los transportistas pugnan por certidumbre.

2.3. Caso EASO, estalla la bomba

En el año 2000 llega a oídos del sector el rumor de que la empresa Transportes EASO operaba con inversión extranjera neutra de la estadounidense MS Carrier, lo que constituía un acto de simulación de la norteamericana para participar en el servicio doméstico.

“La primer señal de alerta que recibimos fueron las autorizaciones que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), dio para que en empresas de autotransporte se recibiera inversión extranjera a través de la figura de la inversión neutra”, comenta Refugio Muñoz López, director general de Canacar.

El caso más sonado en ese tiempo fue la aprobación que se le dio a la empresa mexicana EASO para que una norteamericana (M.S. CARRIERS) inyectara capital neutro en 1994 y prácticamente una firma norteamericana asumiera el control de una mexicana, dando servicios de transporte de carga doméstica o cabotaje entre puntos del territorio nacional como un elemento de simulación para participar en actividades que quedaron reservadas para los nacionales, afirma Refugio Muñoz.

Declara que fue “una autorización que le hizo mucho daño al autotransporte; incluso, en 2001 se bloquearon carreteras para obligar a la autoridad a adoptar una solución mas firme respecto de esta demanda que tenía el sector para retirar las inversiones neutras que se venían dando”.

Efectivamente. Las voces de los autotransportistas de carga estallaron en un estruendo que dejaba ver, por una parte, la ilegalidad del la competencia que les hacían empresas extranjeras y, por otra, la falta de una estrategia que les permitiera actuar frente a situaciones extremas, como era la participación de foráneos en una actividad que por ley se les había otorgado.

De esta forma, a través de Canacar y desde el incumplimiento de Estados Unidos al tratado, ya habían iniciado una serie de gestiones ante las autoridades federales para evitar que la inversión foránea se apoderara de sus empresas. Sin embargo, la indefensión de las autoridades los llevó a tomar decisiones drásticas.

Así, el 25 de octubre de 2000, Miguel Quintanilla, entonces presidente del organismo gremial, convocó a los miembros del sector para llevar a cabo un paro en las principales carreteras del país, como forma de protesta por la autorización que el gobierno federal otorgara a la empresa Transportes EASO para operar con capital extranjero, lo que provocó que alrededor de 165 camiones bloquearan las principales carreteras de Puebla, Querétaro, Michoacán, Jalisco, Tamaulipas y Nuevo León; hecho que dejó, inclusive, un saldo de varios muertos y heridos.

El aún titular de la Secofi, Herminio Blanco Mendoza, instaba a los transportistas a presentar denuncias concretas contra empresas extranjeras que explotaban el mercado mexicano, y violaban la reserva constitucional del autotransporte para los nacionales.

Según lo publicó el periódico *La Jornada* en su portal electrónico,¹⁸ el entonces titular de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Carlos Ruiz Sacristán, calificó de “ilegales los cierres de carreteras organizados por la Canacar, ya que pusieron en riesgo la seguridad nacional”, y advirtió que la dependencia había iniciado el levantamiento de denuncias penales contra las empresas que participaron en estos bloqueos, a las cuales se las acusaba de “atentar contra las vías generales de comunicación”.

Sin embargo, aun ese reclamo fue insuficiente para sensibilizar a las autoridades. Con el gobierno del presidente Vicente Fox las cosas no cambiaron. Por un lado, los transportistas escucharon el discurso demagógico de quien recién ocupaba la silla presidencial, y que prometía una defensa legítima del autotransporte de carga frente a los incumplimientos de Estados Unidos; por otro, se encontraba la clara postura de la Secretaría de Economía respecto a no detener la entrada de inversión extranjera en el sector.

Inclusive, en el último encuentro que sostuvieran los directivos de Canacar con funcionarios de la SE, Fernando Canales Clariond, aún titular de la dependencia, dijo a los transportistas que de ninguna manera pondría candados a la inversión extranjera en la industria, pues a su parecer la inyección de capital foráneo incrementaría la competitividad.

Personalmente escuché la discusión que ambas partes sostenían. Mientras esperaba el término del encuentro para obtener alguna entrevista, Canales Clariond, encerrado con su comitiva y los transportistas congregados, llevó a su máximo punto la disputa cuando aseveró tajante que lo que este país necesitaba eran empresarios “con huevos”, en alusión a los inversionistas extranjeros que participaban en el sector, para los cuales, subrayó, no existe

¹⁸ <http://www.jornada.unam.mx/2000/10/26/020n1eco.html>, 18 de febrero de 2006.

ninguna salida legal que les impida participar en el sector, por lo que descartó cualquier posibilidad de frenar el ingreso del capital foráneo. Minutos después la reunión terminó con una nueva derrota para el autotransporte de carga mexicano.



Ante la primera autorización a una empresa americana para operar en México, Miguel Quintanilla (derecha) convocó a un paro masivo de carreteras.

2.4. Se agotan las vías conciliatorias

Las diferencias entre estos dos organismos conllevan toda una historia. Y es que desde 2003 Canacar y la Secretaría de Economía intercambiaron diversos escritos en los que fijaban sus respectivas posturas en el tema de inversión extranjera. El organismo gremial, como se ha dicho, se sustentó en los principios de derecho internacional y principalmente en el marco jurídico mexicano, donde destacan las violaciones a la Constitución Política de nuestro país por parte del TLCAN.

Las peticiones que hizo a la Secretaría de Economía se basaron en negar cualquier trámite de registro o autorización de inversión extranjera en cualquiera de sus modalidades (directa o neutra), revocar los permisos otorgados a inversionistas foráneos, diferir la entrada en vigor del artículo sexto transitorio de la Ley de Inversión Extranjera, que permite, desde enero de 2004, hasta el 100 por ciento de capital foráneo en la industria, y, por último, abstenerse de aplicar, por ser inconstitucional, el TLCAN en materia de

autotransporte de carga, y en consecuencia dar cumplimiento al Acuerdo General Sobre Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés).

Por su parte, Economía, a través de la Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, argumentaba que ante de Estados Unidos, el gobierno mexicano mantenía suspendidos los beneficios equivalentes conforme a los derechos del propio tratado.

Señalaba que tras la Resolución del Panel de Controversias, Estados Unidos “modificó” las normas que impedían que mexicanos invirtieran en ese país en el autotransporte de carga internacional, por lo que, en su opinión, no existe fundamento alguno que permita “legalmente” a México suspender los beneficios en materia de inversión.

A su parecer, el marco jurídico no faculta al Ejecutivo Federal para suspender la vigencia o privar de efectos cualquier disposición jurídica y, en este sentido, no puede impedir que inversionistas extranjeros participen en sociedades mexicanas que se dediquen al transporte terrestre internacional de carga.

Del análisis que se desprende del oficio, argumenta Canacar,¹⁹ la autoridad fue evasiva en su respuesta y eludió una resolución concreta respecto a los planteamientos jurídicos del organismo gremial. Según la Cámara, Economía no señaló de qué manera los tratados internacionales se aplican en forma armónica con la Constitución mexicana y cómo la dependencia promueve los intereses nacionales.

Tampoco definió cuál era el instrumento jurídico internacional que debía aplicarse en materia de servicios, toda vez que el TLCAN está dirigido específicamente al comercio de bienes y el GATS, al de servicios.

La autoridad, continúa, no hace referencia al principio por el cual existe subordinación de la materia de servicios a la de inversiones y no justifica el por

¹⁹ Documentos internos de Canacar.

qué, si no existe el transporte internacional, debe permitirse la inversión extranjera.

“Economía afirma de una manera genérica que las disposiciones del TLCAN no son inválidas como cuestión de derecho internacional o constitucional, sin embargo, no señala de manera fundada y motivada su razonamiento”, explica Canacar.

La dependencia, agrega, insiste en su posición de manejar en forma separada los conceptos de inversión y de servicios, contrariamente al principio de integridad de los tratados.



Por acuerdo del Consejo Nacional Directivo de Canacar, los autotransportistas decidieron llevar el asunto de inversión extranjera a los tribunales federales.

2.5. Inician las demandas

Tras agotar las vías conciliatorias con la Secretaría de Economía, Canacar decidió llevar el asunto a los tribunales. El detonador del recurso de revocación interpuesto fue el caso de la empresa Transmex, cuyo capital social, como se dijo, fue adquirido al 100 por ciento por la compañía norteamericana Swift Transportation.

Sin embargo, es hasta un año después, el 7 de enero de 2005, cuando el organismo gremial promueve un juicio de nulidad contra Economía ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa para que éste resolviera la controversia.²⁰

Mediante este recurso pretendemos que se hagan prevalecer los derechos de la industria mexicana del autotransporte de carga para que, ante la contradicción del TLCAN, se determine que no puede haber inversión extranjera en nuestro país para este sector y, en consecuencia, se consideren nulas todas las autorizaciones que se hayan expedido en este sentido, explica Óscar Moreno Martínez, director ejecutivo de Canacar.

Mientras se desarrollaba este juicio, el sector autotransportista recibe otro revés por parte del gobierno federal. Esta vez específicamente de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, a quien el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa (ese mismo organismo ante el que Canacar interpuso su demanda) ordena dar la autorización a la empresa CFI Mex, subsidiaria de Contract Freighters Inc. (CFI), para prestar el servicio “de carga internacional entre dos puntos de México”.

Al ver el entrampado legal, la empresa Federal Express Holdings y Compañía (FedEx) no desaprovechó su parte del pastel para llevarse una gran tajada, pues recibe una autorización (también de parte de Comunicaciones y Transportes) para prestar el servicio de transporte de carga internacional entre dos puntos del territorio mexicano. Antes de ello sólo trasladaba paquetería y mensajería, pero al tramitar su permiso para mover carga regular y al no obtener respuesta por parte de la Dirección General de Autotransporte Federal (DGAF), el mismo tribunal ordenó la expedición de la autorización al proceder, de nueva cuenta, la “positiva ficta”.²¹

²⁰ Cabe destacar que a la fecha el juicio sigue en pie, y según versiones de directivo de Canacar, es probable que primero se alcance un acuerdo con el gobierno federal en materia de autotransporte de carga internacional, antes de que el tribunal dé un fallo.

²¹ Además de ello, directivos de Canacar señalan que UPS y DHL, otros grandes corporativos estadounidenses de paquetería y mensajería, buscan obtener el mismo permiso en México para

Para cubrir todos los frentes de batalla, y al ver la complejidad de la situación, algunas empresas mexicanas comenzaron a ampararse contra las autorizaciones expedidas. La primera de ellas fue Autofletes la Ceiba, quien interpuso un recurso de amparo, como tercera perjudicada, contra la SCT derivado del permiso expedido a CFI Mex.

En la demanda la empresa nacional pretendía, en primer término, una suspensión provisional (mientras el juicio se desarrolla) para revocar el permiso en cuestión y, finalmente, obtener la definitiva a fin de evitar “daños irreparables”. Sin embargo, el tribunal negó la primera, aunque el litigio sigue su curso a la fecha.

Ante esta situación, el pleno del Consejo Nacional Directivo de Canacar, conformado por transportistas de todas las regiones del país, aprobó llevar al Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa el caso CFI-Mex y FedEx. En tal sentido, en noviembre de 2005 diversas compañías adelantaron que presentarían amparos contra la SCT en virtud del otorgamiento de los permisos en cuestión.

Y es que, advirtieron, ya no sólo se trata de defender la modalidad de transporte internacional. Refugio Muñoz explica que “si los americanos entran a nuestro país, nos desplazarán poco a poco y comenzaremos una lucha fratricida entre nosotros mismos”.

Por tal motivo, compañías del sector de diferentes especialidades se solidarizaron para defender “a muerte” sus fuentes de trabajo, para lo cual recurrirán a los tribunales y, con esto, poner un alto definitivo a esta problemática. Aún no han iniciado los respectivos procesos, pero se estima que sean más de 60 demandantes.

incursionar el transporte de carga. Hasta el momento los directivos de las firmas no han confirmado la versión.

Además de ello, el Consejo Ejecutivo de Canacar decidió expulsar a las empresas Transmex y Transportes Jaguar, afiliadas al organismo, por su presunta participación en el sector con capital extranjero.²²

“Se les envió un escrito donde se les anunciaba la decisión del Consejo Ejecutivo (de Canacar) respecto a retirarles su afiliación, por considerar que violan los estatutos internos de la Cámara al atentar contra los intereses de la industria”, comenta Refugio Muñoz.

A la par de esto, parece que las autoridades legislativas empiezan a reaccionar. A finales de 2005 el Senado de la República emitió un punto de acuerdo para exhortar al Ejecutivo Federal a diferir la entrada de inversión extranjera en el autotransporte de carga.

Un mes después José Bonilla Robles y José Castañeda Pérez, miembros de la Comisión de Comunicaciones y Transportes de ese órgano, aseguraron que citarían a comparecer a Pedro Cerisola y Weber, titular de la SCT, y a Sergio García de Alba, secretario de Economía, por las autorizaciones expedidas a las empresas con capital extranjero. Los senadores señalaron que ambas dependencias debían explicar las razones por las que no atendieron las demandas de la industria del autotransporte de carga mexicano.

Inclusive, abrieron la posibilidad de promover una iniciativa de reforma al artículo sexto transitorio de la Ley de Inversión Extranjera, a fin de impedir que los corporativos extranjeros se apoderen de este sector, tal y como ha ocurrido con el ferroviario y el marítimo.

Son muchas las voces que coinciden en que la inversión extranjera en el autotransporte de carga mexicano carece de legalidad. Para ello, debe ponerse atención al argumento de que el capital foráneo sólo está permitido para el transporte de carga internacional, que es el que tiene su inicio en un país y su

²² León Flores González, ex presidente nacional de Canacar, durante la XVI Asamblea General Ordinaria del organismo gremial, celebrada en mayo de 2005, dijo: “Por acuerdo nacional nos comprometemos (los transportistas de Canacar) a no permitir el ingreso a nuestra Cámara de ninguna empresa que posea capital extranjero y, en caso de que las hubiera, serán dadas de baja”. “Urge Canacar poner freno a la simulación en el transporte”, *Canacar Comunica*, junio de 2005, p. 17.

destino en otro, pero si Estados Unidos impide el acceso a los transportistas mexicanos, entonces el transporte transfronterizo simple y sencillamente no existe, por lo que las autorizaciones actuales únicamente permiten el cabotaje, que es el servicio que se da dentro de un país.

A pesar de que parece ser sólo un problema legal, el conflicto verdadero sienta sus bases más allá del orden jurídico. Y es que quienes han obtenido estas autorizaciones no son pequeños transportistas americanos, sino grandes corporativos que compiten en los principales mercados internacionales. Por ello, el temor de los transportistas mexicanos cobra un sentido más profundo: no hay manera de competir contra los americanos. A continuación se expone el por qué.

Capítulo 3

Invasión extranjera, ¿batalla perdida?

Si los gobiernos de México y Estados Unidos decidieran, por mutuo acuerdo, la apertura de fronteras al paso de camiones de carga, los transportistas nacionales serían aniquilados. Y es que entre ambos países existen situaciones operativas abismales que forman una brecha entre unos y otros.

El autotransporte de carga sufre aún de una resaca que le propiciara el esquema proteccionista que mantuvo el gobierno hacia esta industria hasta el año de 1989, cuando decretó la desregulación del sector y liberó los servicios de manera definitiva.

Sin embargo, todo ese tiempo que estuvieron bajo la custodia de las autoridades, las empresas del ramo dejaron a un lado los factores de eficiencia, propiciando con ello que la flota mexicana se volviera obsoleta y que en general el sector careciera de competitividad.

Estas secuelas se viven hoy en día. La flota vehicular mexicana tiene un promedio de antigüedad de 17 años, mientras que la estadounidense se ubica apenas en cinco; además, la capacidad económica de los americanos supera ampliamente a la de los nacionales.

A estos factores deben agregarse los elementos que dificultan aún más la operación de los nacionales. Por ejemplo, respecto al costo por concepto de peaje, cabe destacar que es un rubro inexistente para los americanos, pues éste es financiado con un subsidio que deriva del gasto en diesel; en tanto, de acuerdo con información de Canacar, las carreteras mexicanas son de las más caras del mundo.

De esta forma, además de la ilegalidad que envuelve el tema de inversión extranjera y el ingreso de algunas empresas de ese país a territorio nacional,

se encuentra la imposibilidad de competir directamente contra los estadounidenses debido a la estructura operativa de los mexicanos.

3.1. El terror en ruedas

El temor de los autotransportistas mexicanos parece estar fundamentado en algo muy sencillo: no existe una manera de competir contra los norteamericanos en las actuales condiciones económicas en que se desenvuelve el sector.

Gustavo Montemayor, director operativo de la empresa Auto Express Hércules –firma con sede en Nuevo León cuya flota supera las 100 unidades– comenta que ninguna compañía de México está preparada para hacer frente a los corporativos de Estados Unidos. “Mientras que una empresa de aquí puede llegar a tener 800 vehículos, los estadounidenses tienen hasta 15 mil; ¿cómo se compite contra eso?”, argumenta.

Agrega que hasta ahora son pocas las empresas foráneas que buscan operar en territorio nacional, ya que la mayoría considera poco conveniente ingresar a México, principalmente por cuestiones de seguridad, infraestructura y regulación, sin embargo, “las que ya han entrado comienzan a acapararse del mercado”. En su opinión, lo más conveniente para ambas partes es seguir desenganchando los remolques en la frontera para que el transfer o “burrero” los lleve a la zona comercial del otro país, donde, a su vez, la caja es recogida por una transportista local.

Guillermo Berriochoa, líder del Grupo Intermex –quien recientemente perdió un juicio frente al gobierno de Estados Unidos¹– advierte que el rumbo del gremio autotransportista mexicano es incierto, debido a los problemas permanentes que lo aquejan, entre ellos, y el más grave, el de inversión extranjera, “la autoridad nacional, contrariamente a lo que acontece en Estados Unidos, no ha defendido a la industria, pues siguen habiendo promesas sin cumplir”.

¹ Guillermo Berriochoa comenta que él mismo demandó en la Unión Americana al gobierno de ese país por los incumplimientos al TLCAN; no obstante, un tribunal desechó el recurso por considerar que la problemática en cuestión compete únicamente a las autoridades de cada país, y no a particulares.

Noé Paredes Salazar, director general de Trans Pac –empresa hidalguense que opera con 200 tractocamiones– asegura que una apertura de fronteras podría ser letal para los mexicanos, “no estamos preparados para competir con los norteamericanos; quizás en tecnología y logística sí, pero no en capacidad económica“. Ante esa situación, lo más conveniente, afirma, es hacer alianzas estratégicas y establecer frentes comunes entre los mexicanos, “es lo que necesita un gremio que por años había estado disperso y desorganizado, y que ahora parece resurgir ante las circunstancias que lo amenazan”.

Alejandra de la Torre, encargada de la logística de la firma Transportes Especializados Antonio de la Torre e Hijos, asegura que la capacidad económica de los norteamericanos es ampliamente superior a la de los nacionales. Actualmente esta empresa ha decidido convertir su temor hacia los estadounidenses en una alianza estratégica para el intercambio de tanques en la frontera.

A su vez, Antonio Elola, director general de Transportes Elola, asegura que las deudas bancarias han puesto en una situación complicada a las firmas nacionales frente a las extranjeras, pues mientras en México la mayoría debe hasta en un 90 por ciento sus equipos, en Norteamérica prácticamente operan con todo liquidado.

Razones como éstas hacen suponer que la apertura a la competencia internacional representa un motivo de preocupación entre las grandes empresas que realizan servicios de autotransporte hacia la frontera norte de nuestro país, las cuales deben su éxito económico, en gran medida, a las alianzas con compañías y/o agentes de carga estadounidenses, quienes eventualmente podrán ser en unos pocos años sus principales competidores.

Sin embargo, parece ser que este problema sólo está presente en las altas esferas del transporte, en las grandes compañías del sector, segmento que apenas representa el 0.5% del total de empresas establecidas en México, y quienes realizan las mayores inversiones en equipos y tienen las flotas más grandes del país. Esta situación es completamente diferente a lo que viven los

llamados hombres-camión, pues a pesar de que tienen menores posibilidades reales de competir internacionalmente, hasta el momento el problema no les afecta... porque simplemente no están enterados.

En este sentido, Víctor Méndez, director general de Transportadora Mercantil Zapata (Trameza), dueño de un camión Torton que opera desde Toluca a diferentes regiones del país, señala que son pocos los hombres-camión que tienen una preocupación al respecto. Inclusive, asegura que este problema sólo compete a las grandes empresas nacionales, pues el mercado que buscan los norteamericanos es el mismo que aquéllas atienden; en cambio, los pequeños transportistas podrían trabajar como permisionarios con los corporativos estadounidenses.

- Parece ser que el tema de la inversión extranjera sólo está presente en las altas cúpulas. ¿Cómo se percibe a nivel de hombre-camión?

“Parece que es un tema que compete al sector de las grandes compañías. A la cúpula de Canacar. La mayoría de los hombres-camión no están enterados, y sinceramente parece no importarles. Es un tema que se ha vuelto más político que operativo y de legalidad”.

- ¿No temen una eventual apertura de fronteras entre México y Estados Unidos, o que las empresas extranjeras sigan entrando a través de sus inversiones?

“Los ‘gringos’ no competirán directamente con nosotros; por eso les preocupa más a las grandes empresas transportistas que operan en la frontera. Si los norteamericanos entran, a nosotros (los hombres-camión) nos subcontratarían, es la ventaja que tenemos ante las capacidades económicas abismales”.

- ¿No cree que el nicho de mercado es el mismo? Finalmente, “gringos” o mexicanos prestarían el mismo servicio de autotransporte de carga.

“La actividad es la misma, pero el nicho de mercado es diferente. Las grandes empresas atienden generalmente a los clientes mayores; los pequeños debemos eficientarnos poco a poco, invirtiendo mucho al principio para no quedarnos rezagados. Por eso digo que de entrada a nosotros no nos afectaría la entrada de empresas norteamericanas”.

A pesar de la seguridad mostrada, Víctor Méndez guardó silencio al cuestionarle sobre la posibilidad de que los norteamericanos desplacen a las grandes empresas mexicanas, quienes tendrían que comenzar a atender nichos de mercado menores, compitiendo directamente con hombres-camión y medianas empresas.

- ¿Cree poder competir con empresas del tamaño de TUM?²

“En las actuales condiciones no es posible. Están mejor organizados; quizás una verdadera unión entre los hombres-camión sería una solución para enfrentar la competencia, pero en este nivel no existe esa cultura empresarial”.

- ¿Sería posible una alianza masiva para enfrentar el problema de inversión extranjera?

“Sería la única solución”.

Elías Dip Ramé, presidente de la Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos (Conatram),³ organismo compuesto por hombres-camión, reclama que son las grandes compañías pertenecientes a Canacar quienes están compitiendo deslealmente, al permitir que inversionistas extranjeros inyecten sus capitales.⁴

Sin embargo, Canacar considera que la falta de atención y respuesta a la problemática del autotransporte, pone en grave peligro a este sector con la

² Transportistas Unidos Mexicanos (TUM) es reconocida como la mejor empresa de autotransporte de carga en México. Su flota vehicular supera los 800 tractocamiones.

³ Organismo formado por transportistas disidentes de Canacar.

⁴ Como se mencionó, las empresas Transmex y Transportes Jaguar pertenecían a Canacar, aunque tras conocer que operaban con inversión extranjera fueron expulsadas.

posible penetración de transportistas extranjeros en el país, lo cual “no necesariamente trae mayor eficiencia y competitividad”.

Esta preocupación está basada en la falta de equidad para competir y en la violación a las disposiciones legales que imperan en nuestro país, a través de simulaciones jurídicas como es el caso de la inversión neutra, la instalación de empresas de logística, arrendamiento y de mensajería y paquetería. Este tipo situación ha dado paso a que firmas extranjeras penetren en nuestro país, dejando sin posibilidades de competir a las firmas nacionales.

Y es que, si se revisan los datos del sector, de inmediato resaltan las diferencias entre ambas naciones. En México el autotransporte de carga se compone de 105 mil 314 transportistas, de los cuales poco más de 10 mil son empresas y casi 100 mil personas físicas.

El hombre-camión (quien posee de una a cinco unidades) representa el 89.6 por ciento de la industria. La empresa pequeña, que tiene de seis a 30 camiones, es el 8.1 por ciento; la mediana, de 31 a 100 vehículos, ostenta el 1.8 por ciento; y la grande, que opera con más de 100 automotores, apenas el 0.5 por ciento. En total, la flota vehicular mexicana se ubica en 415 mil 626 unidades.

Por su parte, la norteamericana supera las 12 millones de unidades; incluso, tan sólo cinco firmas de Estados Unidos (que ya operan en México) concentran más del 50 por ciento del parque de camiones que existe en nuestro país, con 285 mil 500 vehículos (ver recuadro).

De éstas, UPS tiene 88 mil unidades; DHL, 75 mil; FedEx, 43 mil; CFI-Mex, dos mil 500 tractocamiones y seis mil 500 remolques, y Swift Transportation, 18 mil 500 camiones y 52 mil cajas. Según cifras de la Secretaría de Economía,⁵ entre 1999 y el primer semestre de 2005 la inversión extranjera directa, a través de 12 empresas similares de autotransporte de carga mexicanas, sólo asciende a 635 mil dólares, la mayor parte realizada en 2002.

⁵ Enrique Torres, “Acorralan al autotransporte”, revista *T21*, noviembre de 2005, p. 22.

Flota mexicana	Flota estadounidense
Camiones unitarios 102,110	UPS 88,000 vehículos
Tractocamiones 147,915	DHL 75,000 vehículos
Unidades de arrastre 165,601	Federal Express 43,000
	CFI 2,500 tractocamiones 6,500 remolques
	Swift Transportation 18,500 tractores 52,000 remolques
415,626 unidades	285,500 unidades

3.2. Derrotados antes de competir

De acuerdo con el Instituto Mexicano para la Competitividad⁶ (Imco), el transporte en México es un sector “precursor de clase mundial”, a la par de las telecomunicaciones y el sistema financiero; sin embargo, enfrenta una problemática operativa que lo mantiene rezagado.

“En la medida en que México logre mejorar su eficiencia y llevarlos a un nivel de desempeño de clase mundial, nuestra competitividad se verá fuertemente incrementada”.⁷ Y es que desde 1986, con su incorporación al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés), México entró al juego de la globalización con un sistema de transporte verdaderamente rezagado en comparación con diversas naciones, lo que quedó subrayado con la entrada en vigor del TLCAN en 1994.

⁶ Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco), *Hacia un pacto de competitividad*, México, 2005, p. 215.

⁷ Ibid.

Según César Mariles, director de Fomento al Comercio de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), una de las condiciones que le impusieron a México en las negociaciones del GATS y del TLCAN fue que desregulara su transporte,⁸ situación que sucedió en 1989, que en términos generales liberaba los servicios mediante la eliminación de las tarifas fijas y la desaparición de las rutas concesionadas, lo que llevó a los empresarios del ramo a competir con base en la oferta y la demanda del mercado.

Para Mariles, antes de este decreto el autotransporte carga se caracterizaba por la existencia de esquemas proteccionistas que impedían la participación en el mercado de nuevos empresarios, inhibía la competencia y generaba pocos alicientes para mejorar el servicio y el uso más eficiente de los escasos recursos.

Esta situación, añade, facilitaba las operaciones monopólicas en la prestación de los servicios por rutas, poca flexibilidad para modernizar y ampliar la oferta, estimulaba la existencia de prestadores irregulares, la evasión de impuestos e inclusión de costos ficticios para poder ofrecer el servicio.

Agrega que esta actividad estaba estructurada por rutas que, en su mayoría, partían desde la ciudad de México hacia puntos fronterizos, lo que provocaba prácticas monopólicas, al tener unas cuantas empresas la concesión de los destinos.

Otro aspecto era el uso obligatorio de las centrales del servicio de carga, lo que impedía una sana relación entre los propios autotransportistas, y entre éstos y los usuarios. Y lo más negativo, dice, era la existencia de una tarifa fija que no permitía ajustes oportunos e incluía la aplicación de recargos y sobrecuotas.

Las empresas maquiladoras que producen grandes volúmenes de bienes enfrentaban la limitante de no poder obtener permisos para trasladar su propia carga, debido a la exclusividad de la prestación de los servicios de carga al transporte terrestre en las zonas fronterizas,

⁸ Diario Oficial de la Federación (<http://dof.terra.com.mx>), 10 de julio de 1989.

situación que obligaba a estas compañías a depender de un sistema ineficiente, manifiesta.

Afirma que el sistema de transporte multimodal estaba sujeto a un marco regulatorio que implicaba dificultades (en trámites, papeleo y burocracia insalvables) para su desarrollo y obstaculizaba la incorporación de nuevos prestadores; además, limitaba el uso de contenedores sólo para cargas generadas por el comercio exterior.

De esta manera, según Mariles, algunas de las medidas tomadas por el gobierno para desregular el transporte parecen estar justificadas, puesto que permiten eliminar condiciones que propician la falta de competencia.

La flexibilización de las tarifas, dice, es uno de los puntos que parecen mejor diseñados e instrumentados dentro del proceso. De acuerdo con el especialista, al permanecer la estructura tarifaria como referencia no obligatoria, se introduce un elemento de competencia que incluso ya se presentaba en la práctica. “Quizás sólo sea conveniente fijar en algunos casos niveles mínimos o máximos obligatorios para el cobro del flete a los usuarios, a fin de eliminar la práctica desleal entre empresas del sector”.

Sin embargo, la desregulación no fue tan bien acogida por todos los transportistas, pues a partir de 1989 un sinnúmero de firmas comenzó a operar por todo el país, lo que depredó el mercado hasta en un 30 por ciento. Guillermo Meza, director general de la firma toluqueña 8W, comenta que el sector gozaba de gran estabilidad hasta antes del decreto emitido por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, en 1989, para desregular el transporte, lo que conllevó a eliminar las rutas concesionadas y las tarifas fijas.

Para Enrique Nieto, director general de la línea celayense Flensa, la desregulación trajo una competencia más fuerte, pues a partir de ahí las empresas tuvieron que determinar los costos de operación para fijar el precio del flete, reduciendo los márgenes de rentabilidad para los transportistas.

Jorge Cárdenas Romo, director general de la firma regia Transportes MOR, menciona que la desregulación fijó nuevas reglas:

Todo mundo podía ir a donde quería, lo que trajo un reajuste en las líneas antes establecidas; también, al desregularse rutas y tarifas, hubo más competencia; los transportistas no estaban acostumbrados a cobrar lo que el mercado exigiera, situación que aún prevalece porque muchos batallan para establecer los precios de acuerdo con los factores de costo.

A pesar de esto, el proceso de liberalización y apertura de la economía mexicana siguió su curso, hasta culminar con el TLCAN, al superar las limitaciones estructurales que solía presentar la economía nacional.

Un tratado con Estados Unidos y Canadá representa para México un gran reto que marca el inicio de una revolución política, económica y cultural radical. Constituye un instrumento de uso difícil que apunta hacia la modernización interna, apoyándose fundamentalmente en la apertura hacia el exterior, señala Mariles.

Para el Imco,⁹ “este parteaguas en la economía nacional (el TLCAN) marcó la diferencia entre la época proteccionista y la globalizada, con la necesidad de servicio y productos de calidad, competitivos y a precios de mercado”.

Sin embargo, el antiguo esquema de transporte, particularmente el carretero, provocó un rezago en el sector derivado de la regulación que el Estado mantuvo varios años, dejando secuelas de las cuales la industria no ha podido recuperarse.

⁹ Imco, *op. cit.*, p. 215.



Mientras que la flota mexicana tiene un promedio de antigüedad de 17 años, la de Estados Unidos tiene apenas cinco, lo que se traduce en mayor eficiencia en la operación.

3.3. Diferencias insuperables

Los vehículos de transporte forman la base estructural del sector, toda vez que con ellos se lleva a cabo toda la actividad; sin embargo, la flota vehicular mexicana se ha vuelto obsoleta en los últimos años, lo cual representa un riesgo grave para el desarrollo de esta industria.

De acuerdo con información del área de Atención a Proveedores de Canacar, la edad promedio del equipo motriz del autotransporte de carga en México se ubica en 17 años, mientras que en Estados Unidos es apenas de cinco.

Además, 20 por ciento del equipo que tiene edad promedio de uno a cinco años en su mayoría pertenece a las grandes empresas, que generalmente están vinculadas con el comercio exterior. El resto pertenece a los medianos y pequeños transportistas, lo cual hace que el ritmo de reemplazo sea casi nulo. Este grupo de transportistas, señala César Mariles, titular del área de Fomento Económico de Canacar, tienen dos formas de reemplazar y adquirir nuevas unidades:

La primera de ellas es cambiando poco a poco las piezas de la unidad original, (motores, diferenciales, transmisiones y chasis, entre otras) sin hacer ningún trámite de regularización. La segunda es a través de la introducción ilegal de unidades extranjeras, lo que propicia corrupción, competencia desleal, inseguridad, contaminación y pérdida de empleos.

Al respecto, datos de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT),¹⁰ que agrupa a los principales fabricantes de unidades pesadas en México, revelan que hasta 2005 el mercado ilegal de camiones de carga se componía por cerca de 120 mil unidades, cifra que representa alrededor del 20 por ciento del parque vehicular nacional.

Más allá de esto, según este organismo, la utilización de un equipo obsoleto provoca un incremento serio en los costos de operación, lo que se traduce en un aumento del precio del flete (tarifa que cobra el transportista por sus servicios).

Un análisis comparativo de Canacar reporta que un vehículo mexicano tiene costos de operación 72 por ciento más caros en relación con uno de Estados Unidos. Y es que basta ver las diferencias entre ambas naciones para darse cuenta del abismo competitivo que hay entre ambas.

Según el Imco,¹¹ la flota vehicular de los hombres-camión tiene un promedio de antigüedad de 20 años. Este equipo ha sido rebasado desde hace muchos años por otro nuevo y eficiente, y señala que la tercera parte de este sector opera en la informalidad. Para César Mariles, la obsolescencia del equipo se debe a muchos factores; entre ellos, como se dijo, a la sobreprotección que se dio al sector hasta la década de los noventa, situación que propició la falta de modernización del mismo.

Otro ejemplo, señala Mariles, es que muchas empresas compran casi de contado el equipo, “los transportistas consideran positivo este hecho para tener todas las unidades pagadas y sin carga financiera”; de hecho, añade, no pueden recurrir al crédito por limitaciones y rigideces en el sistema financiero mexicano, en comparación con las firmas estadounidenses como Celadon Transportation, que deben hasta el 90 por ciento de sus equipos. Esta situación refleja en consecuencia mayor edad de las unidades mexicanas comparadas

¹⁰ Boletín anual. www.anpact.com.mx

¹¹ Imco, *op. cit.* p. 220.

con las de la Unión Americana. Empresas como J.B. Hunt, sostiene, tienen una flota promedio de edad de sólo 1.8 años.

En general, el ritmo nacional de reemplazo es casi nulo, pues la fuerte demanda de servicio obliga a incorporar nuevas unidades sin sustitución. El reemplazo total se hace paulatinamente, cambiando poco a poco todas las piezas de la unidad original, hasta el chasis, sin que se haga ningún trámite de regularización, lo que provoca irregularidad y propensión al robo y corrupción en el sector. De esta manera, se llegan a operar unidades cuya documentación no refleja sus características técnicas ni de seguridad.

Otro de los problemas graves se debe a que con toda regularidad se propicia la introducción ilegal al país de vehículos extranjeros (como se mencionó, este mercado abarca 120 mil unidades, cifra que representa alrededor de 20 por ciento del mercado total estimado en 450 mil unidades). El 99 por ciento del volumen de carga fronteriza se realiza con unidades foráneas, los transportistas que empezaron a renovar su flota con automotores nuevos de fabricación nacional tienen que competir con los dueños de las unidades introducidas en forma ilícita, en condiciones sumamente desventajosas, suspendiendo la renovación del equipo y afectando con esto no sólo la prestación del servicio, sino también a la industria automotriz.

Al respecto, cabe mencionar que los métodos para abatir el problema de la obsolescencia de equipo y de ilegalidad no han operado como se esperaba. El Programa de Modernización¹² del autotransporte de carga, puesto en marcha en 2003 y que prevé invertir 28 mil millones de dólares en los próximos diez años para abatir la antigüedad de la flota vehicular mexicana de 17 a seis años, no ha dado los resultados esperados.

Guillermo Berrochoa, líder del Grupo Intermex, cuyos vehículos promedian 12 años de antigüedad, señala que la obsolescencia de un equipo no es sinónimo

¹² "El autotransporte de carga rumbo a la modernidad, eficiencia y competitividad", *Canacar Comunica*, diciembre de 2003, p. 1: "El Lic. León A. Flores, Presidente Nacional de Canacar, aseguró que, con la firma del Convenio de Concertación de Acciones para instrumentar el Programa de Financiamiento para el Desarrollo y Modernización del Autotransporte de Carga, que hizo suyo el Presidente Vicente Fox y lo puso en marcha el pasado 26 de noviembre, México marca el rumbo hacia la eficiencia y competitividad del autotransporte de carga, lo que traerá importantes beneficios a la población".

de ineficiencia, “hemos demostrado que la vejez de un equipo no tiene nada que ver con el año modelo de su fabricación, sino que es cuestión de falta de mantenimiento y abuso de las unidades”.

En este sentido, argumenta que el Programa de Chatarrización aún no es lo que el transportista espera para modernizarse, pues el monto financiero que se da en el cambio de una unidad vieja por una nueva, no alcanza para el enganche de uno seminuevo, sobre todo si se considera que este esquema está enfocado al hombre-camión.

Sin embargo, esta opinión contrasta con la de Víctor Méndez, director general de la empresa Trameza, que opera apenas un camión Torton y una camioneta de tres y media toneladas, pues asegura que el Programa de Chatarrización es el único medio que tiene el pequeño transportista para modernizar su flota vehicular y comenzar a operar de una manera más profesional y eficiente. Cabe destacar que el camión Torton que tiene esta firma fue adquirido precisamente a través de este esquema de renovación.

El Programa de Modernización contempla un estímulo por la “chatarrización” de la unidad; es decir, un transportista destruye una unidad obsoleta a cambio del enganche (proporcionado por el gobierno federal a través de Nacional Financiera, y que puede ser de hasta 140 mil pesos) para adquirir un vehículo nuevo. Sin embargo, según Juan José Guerra Abud, presidente de la ANPACT, situaciones de tortuguismo y burocracia lo han hecho inoperante.

De acuerdo con cifras de Canacar, en 2005 se colocaron mil 131 millones de pesos en créditos para la adquisición de mil 422 unidades, beneficiando a mil 103 transportistas. Asimismo, se chatarrizaron 665 camiones. En este último rubro, las metas establecidas para el primer año de operación del esquema eran de mil 357 unidades a destruir, lo que representó únicamente el 49 por ciento del objetivo establecido.

Otra problemática del autotransporte de carga es el precio del diesel. En nuestro país este rubro es un 25 por ciento más barato que en la Unión

Americana, pues mientras aquí se paga 1.75 dólares por galón, allá cuesta 2.19. Sin embargo, este aspecto es variable debido a que se determina con base en el precio del petróleo, por lo que en meses podría cambiar la tendencia.

El diesel es el principal insumo para el autotransporte de carga, pues representa casi el 40 por ciento de los costos de operación de las empresas transportistas. Cabe destacar que el impuesto recabado por este concepto en Estados Unidos se destina al fondo de mantenimiento y conservación de la red de carreteras federales (Highway Trust Fund), mecanismo que permite financiar el gasto en infraestructura y anula el factor de peaje.

En nuestro país también existen estímulos fiscales con relación al consumo del diesel para las empresas transportistas, sin embargo, éstos resultan insuficientes si el precio doméstico es alto. Por otra parte, los constantes incrementos a este energético son absorbidos por los transportistas, ya que no pueden repercutir o trasladar estos aumentos en forma inmediata a los usuarios del servicio.

“Si antes este rubro se tenía como ventaja comparativa –comenta César Mariles–, el comportamiento actual de los precios del energético y la estrategia impositiva utilizada por el gobierno federal ponen en clara desventaja competitiva al sector autotransporte nacional”.

Respecto al pago de autopistas, cabe destacar que entre México y Estados Unidos existe una diferencia de cien por ciento, pues en la Unión Americana, como se mencionó, se destina una parte del consumo del diesel para liquidar este aspecto. En nuestro país este concepto significa el diez por ciento de los costos de operación.

Para el autotransporte de carga el uso de las autopistas es de gran relevancia por el fuerte impacto en los ingresos y consecuentemente en los costos de operación del servicio, adicionalmente por la relativa seguridad que representa transitar por ellas.

Sin embargo, para muchos miembros del sector es imposible hacer uso de éstas a pesar de los mecanismos utilizados para obligarlos a hacerlo,¹³ pues las autopistas de México son consideradas como unas de las más caras del mundo, lo que vuelve incosteable su utilización.

En este sentido, José Refugio Muñoz López, director general de Canacar, explica que del total de la red carretera federal (que de acuerdo con información de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes¹⁴ comprende 352 mil 072 kilómetros) sólo está pavimentado poco más del 33 por ciento, las de cuota sólo representan el dos por ciento, y apenas hay casi 11 mil kilómetros de autopistas de cuatro o más carriles.

Muñoz López declara que en México hay apenas 3.3 kilómetros de carreteras por cada mil habitantes, mientras que en la Unión Americana hay 72.3. Además, acusa que del año 2000, cuando había 333 mil 912 kilómetros de caminos, a la fecha, sólo se ha registrado un incremento de cinco por ciento, y añade que hay apenas un crecimiento de 15 por ciento en vías de cuota y de 12 por ciento en autopistas pavimentadas.

Otros costos que inciden directamente en la prestación de los servicios de autotransporte de carga son el mantenimiento de las unidades, que representa el 19.7 por ciento, y los sueldos de los operadores, con el 18.6 por ciento, entre otros.

De acuerdo con información de Canacar,¹⁵ si se comparan los costos de operación entre México, Estados Unidos y España, en nuestra nación existe un costo-país más elevado. Por ejemplo, el financiamiento representa para el autotransporte mexicano poco más del seis por ciento, mientras que para los otros países ni siquiera alcanza el dos por ciento.

¹³ De acuerdo con el Reglamento de Pesos y Dimensiones, existen configuraciones vehiculares (por ejemplo, los vehículos doblemente articulados) que deben circular por autopistas de cuota.

¹⁴ http://portal.sct.gob.mx/SctPortal/appmanager/Portal/Sct?_nfpb=true&_pageLabel=sct_book_67, 18 de febrero de 2005.

¹⁵ Análisis interno de Canacar sobre costos de operación en México respecto a otras economías.

Lo mismo ocurre con las llantas y el mantenimiento de los vehículos. Este último representa en nuestro país casi el nueve por ciento; en la Unión Americana es el 5.54 por ciento, y en España el 5.24. Como se señaló, en materia de autopistas México tiene un costo superior de 100 por ciento en relación con ambos países, y el diesel tiende a ser muy variable.

Cabe destacar que sólo en materia de sueldos de operadores, México guarda cierta ventaja, ya que mientras que aquí este rubro no rebasa el 20 por ciento de los costos de operación, en España es del 27 por ciento, y en Estados Unidos alcanza hasta un 37 por ciento.

Otro aspecto que lacera y encarece la operación del sector es la inseguridad, entre cuyas causas se encuentra la poca vigilancia en carreteras federales, lo que ha provocado robos exagerados de mercancías y vehículos, hecho que alienta, en gran medida, el comercio informal y desleal.

Apenas el año pasado sufrimos varios asaltos, el último de ellos fue el más violento. Eran varios sujetos con pistola que amagaron al conductor. Cada uno cubriendo cada lado del camión, y otros más que esperaban en un vehículo. Bajo amenazas sometieron al conductor y desviaron la unidad de su ruta; después de un rato cambian al conductor al coche que ellos traían, y los propios ladrones condujeron el vehículo a un lugar desolado de Nezahualcóyotl, donde le quitaron la carga y lo abandonaron.¹⁶ Al chofer lo dejaron en otro lado, relata Víctor Méndez, director general de Trameza.

De acuerdo con Luis Calvillo, asesor del Grupo Almaba, tan sólo en el Distrito Federal se cometen más del 25 por ciento del total de ilícitos que ocurren en México. Cifras de la Secretaría de Transportes y Vialidad (Setravi) del gobierno del Distrito Federal reportan que diariamente se cometen 28 asaltos al

¹⁶ Según Enrique Vázquez, director general de Recurso Confiable, empresa dedicada a elaborar estudios socioeconómicos de los operadores de vehículos de carga, un gran porcentaje de asaltantes de autotransporte fueron en su momento choferes, pues se requieren conocimientos para poder operar una unidad de este tipo.

autotransporte de carga, de un total de 24 mil camiones que ingresan al día a esta entidad.

De acuerdo con la Procuraduría General de Justicia del Estado de México (PGJEM), como resultados de los operativos en 2005 se aseguraron 53 vehículos con mercancía, mientras que el monto recuperado ascendió a 52 millones 148 mil 552 pesos.

Por su parte, a pesar de que la Secretaría de Seguridad Pública federal señala que los robos han disminuido en un 30 por ciento, para los transportistas esta batalla se agudiza, pues los ilícitos se están trasladando de las carreteras a las zonas urbanas de las ciudades, principalmente en el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey.

De acuerdo con la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), en 2003 se registraron mil 886 casos de pérdida de mercancías, 61.6 por ciento correspondió a acciones delictivas, es decir, mil 162 siniestros totales por robo y asalto, por los que se cubrieron 112 millones 316 mil pesos.

César Mariles señala que gran parte de las empresas de seguros se han retirado del mercado del autotransporte de carga por el alto grado de siniestralidad que existe, y las pocas empresas que ofrecen seguros son extremadamente selectivas; adicionalmente, el costo de las primas son bastante altos e incluyen deducibles que pueden llegar al 50 por ciento; por ende, esta situación impacta negativamente en la economía de las empresas transportistas.

Al respecto, quienes también han puesto al transportista contra la pared son los usuarios del transporte, pues ahora condicionan sus embarques al aseguramiento de sus mercancías por cuenta y cargo de las compañías de autotransporte. La carga puede no ser asegurada, pero si se es víctima de robo o se pierde en un accidente, el prestador del servicio está obligado a pagarla,

aunque muchas veces, la rentabilidad del negocio no le permita absorber cargos adicionales a la operación de un millón de pesos o más.¹⁷

“Tratar de que se incluya el pago de un seguro a un sector que enfrenta altos costos de peaje, incrementos mensuales en el precio del diesel, elevadas tasas de interés en financiamiento, competencia desleal, entre otros, es una piedra más en el zapato”, señala Enrique Torres, periodista del sector transporte.¹⁸

Así, una industria como la del autotransporte de carga, que opera en condiciones adversas, ha pagado los platos rotos en situaciones que son ajenas a él, y cuyas consecuencias se ven reflejadas en el servicio. Para algunos estos problemas se han traducido en un incremento en el precio del flete, lo que automáticamente aumenta el de los productos, afectando directamente la competitividad.

En este sentido, según el estudio “Hacia un pacto de competitividad”, elaborado por el Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco),¹⁹ el autotransporte de carga en México tiene tarifas promedio 20 por ciento más caras que las de Estados Unidos, lo que proviene directamente de la estructura de la oferta de transporte del país. Para colmo, añade el texto, este modo de transporte no sólo es el más caro, sino también el mayor utilizado por las empresas usuarias de estos servicios.

El análisis menciona que a pesar de que las compañías del país tienen una gran ventaja respecto a otras naciones en relación con los sueldos de los operadores, tienden a perder este beneficio cuando se incluyen los demás elementos. “Cuando se examinan las causas de esto se concluye que la baja competitividad de la oferta de autotransporte deriva de la edad media de las unidades con que operan las empresas del mercado, y en especial las del segmento de hombres-camión”.²⁰

¹⁷ Enrique Torres, “Al autotransporte le cargan el seguro”, revista *T21*, Volumen 75, p.30.

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ Imco, *op. cit.*, P. 20

²⁰ *Ibid.*

El organismo insiste en que la obsolescencia de las unidades con las que opera este segmento incide en que sus costos de operación sean casi el doble de altos que las demás empresas del país, y en especial con las que conforman el rubro más eficiente, cuya estructura es muy parecida a las de las firmas estadounidenses.

En un reportaje publicado por la revista T21,²¹ este mismo instituto señala que el costo de operación del autotransporte en México es más elevado que incluso países como Estados Unidos, entre otros aspectos, por la antigüedad promedio del parque vehicular que alcanza los 18 años, lo que eleva el gasto de mantenimiento en las empresas y repercute en el precio al consumidor.

Contrario a lo que afirma el Imco, José Refugio Muñoz López explica que a pesar de que los costos de operación en México resultan más elevados, el autotransporte de carga es 30 por ciento más barato que en Estados Unidos. Por ejemplo, datos de Canacar²² revelan que en la ruta México–Nuevo Laredo, que representa el 25 por ciento del tráfico de mercancías de comercio exterior,²³ los transportistas nacionales establecen un precio de 0.028 dólares por tonelada-kilómetro, mientras que en la Unión Americana la tarifa es de 0.046. “Un estudio del Departamento de Transporte de Estados Unidos (DOT, por sus siglas en inglés) demuestra que somos 30 por ciento más baratos que en ese país”, asegura Refugio Muñoz.

A pesar de ello, tanto Canacar como el Imco están conscientes de que el autotransporte de carga tiene grandes oportunidades de mejora, como son la reducción del pago del peaje y mayores estímulos por el consumo de combustible, además de mayores esquemas de financiamiento que permitan renovar la flota vehicular. Estas medidas son ajenas a las empresas que prestan esta actividad y dependen directamente de las políticas públicas que ponga en marcha el gobierno federal. De llevarse a cabo, las firmas podrían reducir sus costos de operación y ofertar un servicio más barato, lo que repercutiría en el precio del producto final.

²¹ Enrique Torres, “Acorralan al autotransporte”, revista T21, Volumen 75, p. 22.

²² “El estudio sobre el autotransporte del Imco, plagado de errores”, *Canacar Comunica*, p. 4.

²³ *Ibid.*

3.4. ¿Qué queda por hacer?

De acuerdo con el estudio sobre competitividad del Imco,²⁴ el desempeño del autotransporte de carga se puede optimizar significativamente si se instrumentan iniciativas como incentivar la modernización del parque vehicular y la adopción de mejores prácticas en el segmento de los hombres-camión.

De esta forma, según el instituto, la modernización del parque vehicular es la iniciativa que más alto impacto puede tener en el corto plazo para mejorar el desempeño competitivo de la oferta de transporte del país, toda vez que esto podría incidir en una reducción significativa de los costos de operación, principalmente en las micro empresas.

Para hacer frente a este reto se sugiere ampliar significativamente el programa actual de modernización del autotransporte y combinarlo con una enérgica aplicación de la normatividad existente de forma tal que en un plazo breve, no mayor de dos años, se retiren de circulación todas las unidades que no cumplan con condiciones mínimas de seguridad, formalidad y cuidado del medio ambiente, y que además no son eficientes, señala el texto.²⁵

Este organismo señala que el modelo adecuado para ello es el Programa de Modernización del Autotransporte, pero debe ser mucho más ambicioso que el esquema actual para que a la brevedad posible se renueven todas las unidades que tengan más de diez años de antigüedad.

El programa de modernización, dice, no sólo debe enfocarse en actualizar el equipo, también debe procurar que los transportistas adopten mejores prácticas de mantenimiento y operación que las actuales, de forma que puedan optimizar su desempeño; es decir, se busca aprovechar el esquema de renovación para que simultáneamente se adopten mejores prácticas operativas.

²⁴ Imco, *op. cit.*, p.226.

²⁵ *Ibid.*

Entre éstas, insiste en la integración de los transportistas informales a la economía formal, aprovechando con ello los apoyos fiscales que están disponibles para operadores que se encuentran dentro de la formalidad; adopción de prácticas de mantenimiento preventivo de las unidades; integración de consorcios para optimizar su desempeño, lo que puede traer mayor especialización funcional y operativa (por ejemplo, en actividades de ventas, administración y mantenimiento, entre otras), además de la compra coordinada de insumos y refacciones.

“En Imco se han estimado los beneficios potenciales anuales que detonaría aun un programa modesto de modernización, y son muy significativos, sobre todo en la medida en que el programa se instrumente en forma agresiva y general en todo el país”.²⁶

Así, los ahorros potenciales anuales en el sector de autotransporte pueden reducir el costo de operación en un diez por ciento al año, y si el programa de modernización se instrumenta en forma agresiva y uniforme en un plazo más breve, significaría una disminución de alrededor de 30 por ciento del costo de la oferta. Dado que estas unidades mueven alrededor de 75 por ciento de las toneladas que se transportan en el país, el efecto total de estas recomendaciones puede ser muy importante.

A pesar de estas propuestas, César Mariles apela que el Imco sólo ofrece una visión macroeconómica de las mejoras potenciales que tiene el autotransporte de carga; no obstante, se olvida de proponer iniciativas prácticas que permitan echar a andar las medidas necesarias, “es fácil decir qué se debe hacer, pero pocos encuentran el *cómo* desarrollarlo”.

Canacar coincide en la necesidad de abatir la antigüedad de la flota vehicular del autotransporte de carga a través del Programa de Modernización para que en un término de diez años la edad de los camiones se reduzca a 6.5 años, para lo cual se proyecta la incorporación y renovación de más de 23 mil

²⁶ *Ibid.*

unidades en promedio anual, con inversiones de dos mil 200 millones de dólares al año.

En este sentido, el 12 de mayo de este año la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dio a conocer mediante el Diario Oficial de la Federación²⁷ una serie de medidas orientadas a destrabar el Programa de Chatarrización. Entre ellas se incorpora la posibilidad de incluir dos unidades a chatarrizar a cambio de un vehículo nuevo o seminuevo, además, permite que se puedan destruir automotores de seis años o más, y no sólo a partir de 20 años, como se había esquematizado desde diciembre de 2005.

De destrabarse este programa, asegura Canacar, los hombres-camión y las micro, pequeñas y medianas empresas del transporte estarían en posibilidades de acceder al financiamiento, y con la fluidez de éste se desincentivaría la importación ilegal de vehículos, lo que da pauta para promover el retiro de la circulación de unidades chatarra. Además, se detonaría el mercado secundario de automotores seminuevos, el cual impulsa, a su vez, la modernización del parque vehicular.

Inclusive, la calidad del servicio mejoraría notablemente, traduciéndose en mayor competitividad de las empresas y productos mexicanos. La industria fabricante de camiones pesados se beneficiaría, al incrementar sus ventas nacionales y la producción de vehículos y el empleo del sector aumentaría. A la par, la base tributaria del ramo se elevaría al incorporar a la economía formal a transportistas irregulares y se reducirían las emisiones contaminantes.

Así, habrá que esperar los resultados que vaya arrojando este programa, que a la fecha no ha alcanzado ni siquiera la mitad de las expectativas que se tenían en un inicio. Estos obstáculos, que se traducen en ineficiencia, son aprovechados por algunos organismos, entre ellos el Imco,²⁸ y los propios usuarios del transporte, quienes claman por la entrada de inversión extranjera

²⁷ <http://dof.terra.com.mx>, 12 de mayo de 2006.

²⁸ El Imco recibe financiamiento del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios.

como una medida efectiva para potenciar las bondades que ofrece el sistema carretero de transporte, un tema que genera polémica.



La capacidad económica de los norteamericanos es superior. Mientras que una empresa mexicana puede llegar a tener mil camiones, las de Estados Unidos superan los 10 mil.

3.5. Capital foráneo, ¿solución?

En el tema sobre cómo efficientar al autotransporte de carga existen diversidad de opiniones e, incluso, posturas polarizadas y animadversión entre los diferentes actores. Tal es el caso del Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco) y la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), quienes no parecen encontrar acuerdos al respecto.

El primero²⁹ recomienda unilateralmente autorizar la circulación de tractocamiones de Estados Unidos (lo que haría lícita la entrada de inversión extranjera en el autotransporte de carga, al existir el transporte transfronterizo), con lo cual se ampliaría la oferta de transporte moderno en el país y se pondría mayor presión sobre las autoridades de ese país para homologar el acceso a los operadores de México.

²⁹ Imco, *op. cit.*, p.227

En tal sentido, Leonardo Gómez, director general de la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), organización que representa a los usuarios de los diferentes modos de transporte, comenta en entrevista para la revista especializada en transporte T21³⁰ que es necesaria la inyección de capital extranjero para reducir los costos de operación de los prestadores del servicio, quienes los traducen directamente sobre el cliente, y éste, a su vez, los incluye en el precio del producto que oferta al consumidor final.

“Toda inversión lícita en el país se debe promover para tener servicios más eficientes. Si se cuenta un programa de chatarrización que no ha funcionado como se quiere; si el costo del financiamiento es elevado comparado con Estados Unidos, entonces no podemos negarnos a la inversión extranjera”, informa la revista.³¹

Según la publicación, Leonardo Gómez agrega que habiendo una ley que permite hasta el 100 por ciento de inversión en empresas a través de capital neutro se debe aprovechar, como lo han hecho otros sectores del transporte, y un ejemplo es el ferrocarril, que a raíz de su privatización, en 1997, diversas empresas con capital extranjero, como Kansas City Southern México, ganaron las concesiones para operar este sistema.

“La inversión neutra es como la bolsa de valores, compras acciones de cierta empresa y aunque no estés en el consejo de administración obtienes utilidades, ¿entonces cuál es el problema?”.³²

Leonardo Gómez asegura que los transportistas se resisten a permitir que empresas extranjeras les hagan competencia directa porque no quieren salir del “paraíso” que vivieron hasta antes de 1989, fecha en que el gobierno decretó la desregulación del transporte. Esta ausencia de competencia, asegura el directivo, ha hecho que el servicio sea ineficiente y caro.

³⁰ Enrique Torres, “Acorralan al autotransporte”, revista T21, Volumen 75, p.22.

³¹ *Ibid.* p. 23.

³² *Ibid.*

Contrario a esto, Guillermo Berriochoa, líder del Grupo Intermex, acusa directamente a los usuarios del transporte de poner contra la pared a los proveedores del servicio, “de diferentes maneras han buscado presionarnos, te quieren sobrecargar, quieren que tú pagues el seguro, y ahora hasta resultan expertos en decir que necesitamos inversión extranjera para reducir costos”.

Osiel Cruz, director general de la revista T21,³³ señala que en nuestro país no se ha logrado una calidad estándar de los servicios de transporte terrestre debido a la atomización de las compañías autotransportistas y a la falta de una competencia de grandes firmas, con servicios modernos y a costos competitivos. De ahí que muchas compañías navieras, como es el caso de Maersk Sealand con su empresa autotransportista Triamsa, estén buscando integrarse verticalmente en la cadena de suministro para dar el valor agregado de garantía en el servicio “puerta a puerta”.

Por otra parte, para el Imco existen otras dos iniciativas que se deben impulsar para mejorar el desempeño del sector de autotransporte del país. La primera de ellas es que el gobierno autorice, unilateralmente si es necesario, a las empresas privadas que tienen equipo de transporte moderno a operar como transporte público en sus "viajes de regreso".

Es decir, recomienda autorizar el uso de la capacidad instalada ociosa de los equipos de transporte privado disponible en los viajes de regreso que hacen sus unidades. Actualmente, la principal razón por la cual esta capacidad instalada está inactiva, deriva de las leyes que rigen la inversión privada extranjera en el sector de transporte público concesionado, prohibiendo que se preste servicio a terceros.³⁴

De acuerdo con Canacar,³⁵ esto, en la práctica, no traería ahorros sustanciosos, pues el parque vehicular de este subsector (transporte privado)

³³ Osiel Cruz, “Puertos tierra adentro”, revista T21, Volumen 78, p. 22.

³⁴ El transporte privado es aquel que operan compañías como Coca-Cola, Bimbo y Sabritas, por citar algunas, que tienen sus propios camiones para distribuir sus mercancías, aunque por ningún motivo pueden prestar servicio a terceros.

³⁵ “El estudio sobre autotransporte del Imco, plagado de errores”, *Canacar Comunica*, p. 4.

representa apenas el 10 por ciento del total de la flota y, por el contrario, provocaría una sobreoferta del servicio y una depredación de tarifas.

Cabe destacar que las diferencias entre ambos organismos van más allá, pues luego de las descalificaciones que hiciera Roberto Newell,³⁶ director general del Imco, hacia el autotransporte de carga mexicano y Canacar, metió a los dos organismos en una pugna de la que apenas empiezan a salir.

Newell declaró que en números comparativos con otras economías, México gasta 20 por ciento más por el uso del transporte de carga, lo que ya es un llamado de alerta, “no obstante, éste es el medio más utilizado por los hombres de negocios en el país”.

Inclusive, argumentó que la situación del transporte difícilmente tendría solución, “porque este sector (los hombres-camión) está fuertemente protegido por la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga”, organismo al que calificó como “la herramienta más poderosa a favor de las políticas públicas de la ineficiencia”.

Además, el directivo acusó directamente a Canacar de la inoperancia del Programa de Chatarrización, porque de funcionar “perdería sus márgenes de utilidad con los hombres-camión”.

Al respecto, Refugio Muñoz, director general de Canacar, comenta que el principal potencial de las empresas mexicanas de autotransporte radica, al igual que en otros sectores productivos del país, precisamente en la micro, pequeña y mediana empresa, que es la que más empleos directos e indirectos genera y donde se encuentra la mayor parte de la población económicamente activa de nuestro país.

De acuerdo con cifras de este organismo, en la composición de la oferta del autotransporte de carga en México, cerca del 90 por ciento de las empresas se encuentran dentro del segmento del hombre-camión, el cual cuenta con poco

³⁶ Isabel Becerril, “Transporte nacional, de los más caros del mundo: Imco”, *El Financiero*, p. 20.

más del 55 por ciento de la flota nacional, equivalente a aproximadamente 230 mil unidades, distribuidas en poco más de 88 mil empresas que tienen de uno a cinco vehículos.

Muñoz puntualiza que el hombre-camión, tan “erróneamente vilipendiado” por el Imco, es la persona física o pequeña empresa que posee de una a cinco unidades, que a lo largo del tiempo ha logrado un patrimonio familiar y que es el pilar del sostenimiento de casi dos millones y medio de familias mexicanas que se dedican a esta actividad.

En la opinión del directivo, el segmento del hombre-camión, la pequeña y mediana empresa, son los principales responsables de realizar la transportación de las más de 420 millones de toneladas que se movilizan dentro de nuestro país, tanto de carácter doméstico como internacional.

Es precisamente en este segmento donde se realiza el vigoroso intercambio comercial que México tiene con Estados Unidos, y por el cual se registran, en la frontera norte, más de 450 mil cruces fronterizos mensuales para un flujo comercial, tanto de importación como de exportación, del orden de los 200 mil 457 millones de dólares, asegura.

Para abatir la obsolescencia del equipo de transporte, comenta que el Programa de Modernización fue promovido para favorecer y hacer accesible el crédito al segmento del hombre-camión, al que tradicionalmente le ha sido negado el apoyo gubernamental y el acceso a la banca comercial, situación que tiende a dar un giro “muy favorable” con la aplicación de los estímulos fiscales para la chatarrización de los equipos.

Tras este incidente, ambos organismos sostuvieron diversos encuentros para tratar de encontrar una salida al problema. Ambos coinciden en la necesidad de eficientar al autotransporte de carga, sin embargo, Canacar, a diferencia del Imco, apuesta al impulso de los hombres-camión, pues son ellos, dice, quienes movilizan la mayor parte de las mercancías.

Para el Imco, deben buscarse medidas urgentes, como la entrada de inversión extranjera al sector, para elevar la eficiencia del servicio. Canacar, a su vez, señala que las acciones para incrementar la competitividad no sólo de la industria, sino de todo el país, radican en la puesta en marcha de un sistema de transporte multimodal, en el que confluyan los diversos modos en los segmentos donde se aprovechen las bondades de cada uno. Un tema que parece estar aún lejos de la realidad.



El hombre-camiión representa en México el 90 por ciento de la oferta de autotransporte de carga.

Capítulo 4

Oportunidades reales

En el transporte empiezan a darse tendencias enfocadas en incrementar la competitividad. El hombre-camión tiene la posibilidad de agruparse en consorcios empresariales que le dan la posibilidad de abatir sus costos de operación a través de la compra coordinada de insumos y la creación de economías de escalas.

Esta unión, denominada “empresa integradora”, hoy en día es una figura incipiente en el autotransporte de carga, aunque las pocas empresas que han desarrollado este concepto reportan casos de éxito, principalmente por la disminución en los costos por compras de insumos.

La sinergia empresarial de los hombres-camión bajo esta figura también ofrece la posibilidad de atacar nichos de mercado con un mayor valor agregado, al contar con una flota mayor para atender la demanda de los usuarios y, por consecuencia, con más capacidad económica para renovar equipo.

A la par de ello, algunas firmas que participan en el transporte mexicano comienzan a trabajar coordinadamente en un servicio denominado multimodal; es decir, el camión y el tren, por poner un ejemplo, dejan de competir directamente y se complementan en un solo viaje, con los consecuentes beneficios en tiempos de recorrido y seguridad de las mercancías.

A pesar de las bondades que tiene esta operación, al igual que las empresas integradoras, los casos de transporte multimodal representan una situación de poca práctica en México, principalmente porque entre los diversos modos existe esa sensación de acérrima competencia y no de complementariedad; no obstante, el futuro parece indicar que no quedará otra salida que “dormir con el enemigo” para competir como país en los mercados internacionales.

4.1. Empresas integradoras, nuevas formas de organización

Como se informó, existen organismos que acusan directamente al hombre-camión de la ineficiencia del autotransporte de carga. No obstante, para Refugio Muñoz, director general de Canacar, no sólo este segmento es ineficiente, sino el país en su totalidad.

El país es ineficiente y hace que sus empresarios se vuelvan así; el hombre-camión, al no tener la posibilidad de acceder a créditos, y al utilizar equipo obsoleto, trae una carga de ineficiencia bastante considerable en relación con el consumo de combustible, mantenimiento, y costos en general; y la forma de compensar esas incapacidades es mediante la competencia desleal en el mercado, declara.

Y es que este segmento es acusado de participar en un mercado informal que compite deslealmente contra los transportistas legalmente establecidos, “lo que se requiere no es aniquilar al hombre-camión, sobre todo si se considera que ellos tienen más del 50 por ciento del parque vehicular”, señala Muñoz.

De esta manera, el directivo insiste en que lo más conveniente es buscar esquemas que permitan al micro empresario adoptar formas de organización para crear economías de escala y ser sujetos de crédito, modernizar sus equipos e incorporarse a la economía formal.

“El hombre-camión no es por naturaleza malo, pero lo que hay que proporcionarle son alternativas reales para superar esas ineficiencias y que compita de manera leal con todas las empresas legalmente establecidas”, comenta.

En este sentido, cabe destacar que en los últimos años las empresas integradoras del autotransporte de carga se han empezado a perfilar como las

nuevas formas de organización para estar en posibilidades de agregar un alto valor a los productos y servicios que ofertan, principalmente los micro y pequeños empresarios. Para el hombre-camión estas asociaciones son una gran herramienta que podrían utilizar ante la competencia internacional.

Con base en la estructura empresarial de la economía mexicana, señala César Mariles, titular del área de Fomento Económico de Canacar, y en particular la del sector autotransporte de carga, no es mediante grandes corporaciones multinacionales como se puede competir contra un país desarrollado; la mejor forma de hacer frente a los retos que aplican los procesos de integración económica es mediante la creación de una extensa y densa red de pequeñas y medianas empresas, que sean capaces de darle cohesión al sector y que den forma a una fuerte estructura organizacional.

En este sentido, las empresas integradoras son una forma de organización empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana, formalmente constituidas. Su objeto social es prestar servicios especializados a sus socios, tales como: gestión de financiamiento, compra conjunta de materias primas e insumos y venta consolidada de la producción o servicios.

Los beneficios que se tienen con en estas formas de organización son innumerables. Las empresas integradas se vuelven más competitivas mediante la creación de economías de escala, derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender.

De acuerdo con información de la Secretaría de Economía,¹ estas compañías tienen facilidad de acceso a servicios especializados a bajo costo, pues éstos se pagan de manera común entre los asociados; evitan la duplicidad de inversiones al estar en condiciones de adquirir los activos fijos a nombre de sus asociados e incluso de renovar el equipo.

¹ <http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras/index.html>, 20 de febrero, 2006.

Su nacimiento data de 1993. En un decreto expedido por el gobierno federal² daba inicio a la promoción de las empresas integradoras en México. En él, la Secretaría de Economía (antes de Comercio y Fomento Industrial), en coordinación con los gobiernos estatales, la banca de desarrollo y los organismos empresariales, se comprometía a fomentar la creación de este tipo de asociaciones.

Dos años después se emite otro decreto³ (aún vigente) que reformó diversos fundamentos del emitido en 1993, y en el cual se exigió, entre otros aspectos, un capital social mínimo de 50 mil pesos para establecer una integradora, en el cual cada socio activo no podría participar con más del 30 por ciento de éste.

Sentadas las bases, todo se perfilaba para incitar a las pequeñas empresas a unirse en pro de la eficiencia. “Con esta organización se tiene la posibilidad de alcanzar mercados más amplios al consolidar la producción de cada uno. De esta forma, los empresarios se dedican a producir, mientras la integradora realiza gestiones y actividades especializadas para los asociados”, explica Mariles.

El especialista añade que con la figura jurídica de empresa integradora y la inclusión de servicios conexos (almacenaje, embalaje, etiquetado, entre otros), el sector está en posibilidades de formar adecuadamente cadenas de transporte, al dejar de limitarse únicamente a la tracción o arrastre de la carga, y diversificarse con actividades relacionadas.

Para Mariles, los transportistas están convencidos que deben participar de manera decidida en el proceso de cambio que se está da en México, mediante la integración en la competencia y otorgando un servicio de alta calidad. En este sentido, hasta ahora son 715 las firmas registradas en el directorio de compañías integradoras de la Secretaría de Economía.⁴ De ellas, 110 pertenecen al rubro de servicios y 25 al de comunicaciones y transportes.

² *Diario Oficial de la Federación*, 7 de mayo de 1993, (<http://dof.terra.com.mx>).

³ *Ibid.*, 30 de mayo de 1995, (<http://dof.terra.com.mx>).

⁴ <http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras/index.html>, 20 de febrero, 2006.

Luego de poco más de diez años de haberse emitido dicho decreto, son pocas las empresas de autotransporte que han conformado este tipo de asociaciones. Quizás la más representativa de ellas es Integradora y Servicios de Oriente (ISO), con sede en Córdoba, Veracruz.

Formada en 1997, ISO se ha convertido en un ejemplo de integradora. Las nueve empresas veracruzanas que la conforman han cobrado un gran impulso. Y no es para menos, pues han logrado abatir costos hasta en un 15 por ciento, además del poder de compra que tienen en llantas, tractores, combustible, aceites y servicios de mantenimiento. Anualmente invierten 15 millones de pesos en sus diferentes compras.

César Mariles insiste en que esta forma de integración permite, entre otras cosas, la homologación del precio de los servicios de transporte, dejando atrás la guerra de precios que los perjudicaba al abaratar el flete, realizar compras en común, con el fin de abatir costos y acceder a financiamiento bancario,⁵ lo que anteriormente los limitaba por las características de cada empresa.

A pesar de ello –argumenta–, las empresas integradoras no han tenido aún un gran impacto en el gremio, pocas compañías han visto la conveniencia de integrarse en buena medida por la desconfianza entre los empresarios y los hábitos muy arraigados de trabajo individual, por la resistencia a compartir información y por la falta de deseos de emprender tareas en común, por sospecha, en muchos casos, de que ‘el otro’ no cumplirá con los compromisos asumidos.

Para Sergio García Ruiz, socio director del Centro de Transporte y Logística, las empresas integradoras siguen “siendo incipientes” en el autotransporte de carga, particularmente en el segmento del hombre-camión. Según el especialista, las causas principales por las que no se conforman estas alianzas son la desarticulación de la flota vehicular, las bajas tarifas –lo que

⁵ En apoyo a las Empresas Integradoras y sus firmas asociadas, Nacional Financiera ofrece productos y servicios como operaciones de crédito, programa de garantías, de aportación accionaria, alianzas estratégicas y capacitación y asistencia técnica.

provoca descapitalización para este segmento– y la obsolescencia de la flota vehicular.

Ante la problemática, Canacar se ha dedicado a promover el desarrollo de este tipo de organizaciones, para lo cual mantiene un programa que empieza a llegar a los pequeños sectores, a través del cual ofrecen asesoría y gestión para la formación de la asociación, así como ayuda en el estudio de factibilidad del mercado.



La Integradora y Servicios de Oriente (ISO), con sede en Córdoba, Veracruz, es hasta ahora el mayor caso de éxito de esta figura empresarial en el autotransporte.

1.2 Plataformas logísticas, una luz en el camino

A pesar de la amenaza que representa el TLCAN, particularmente la inversión extranjera, para el autotransporte de carga mexicano, este ramo cuenta con grandes oportunidades de crecer y elevar, al mismo tiempo, el nivel de competitividad de México. De acuerdo con el Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco), esta industria es un sector precursor de clase mundial. Aunado a esto, Canacar señala que el transporte es la última ventaja competitiva que se tiene como país, y cuyo desarrollo reside en el hecho de no verlo como un costo, sino como un valor agregado.

El sistema de transporte en México tiene grandes alternativas de crecimiento, al hacer del país una verdadera plataforma logística que sea capaz de atraer

cargas de todo el mundo con destino hacia Estados Unidos, Asia, Europa, Centro y Sudamérica; un tema en el que coinciden abiertamente Canacar, el Imco y la Asociación Nacional de Transporte Privado.

La ubicación geográfica de México, señala el Imco,⁶ implica recorridos menores en tiempo y distancia y, por lo tanto, costos de transporte significativamente más bajos que los de sus principales competidores. Este organismo explica que mover un contenedor de mercancías desde México a Estados Unidos cuesta menos de la mitad respecto a China. “Y las empresas del país tienen similares ventajas respecto de otros competidores”.

Para César Mariles, encargado del área de Fomento Económico de Canacar, la incorporación del concepto de plataformas logísticas⁷ al campo del autotransporte de carga en México es una estrategia competitiva. “Este concepto puede sumarse a los esfuerzos encausados para mejorar el transporte de mercancías en general y promover el desarrollo de prácticas logísticas de firmas más eficientes”.

Para Tirso Martínez, presidente nacional de Canacar, el mercado de transporte de carga ha pasado por una transformación integral a lo largo de la última década, sobre todo por la dinámica de la economía mexicana que ingresó de manera definitiva a la globalización en el año de 1994, con el TLCAN. Posteriormente, México firmó acuerdos comerciales con diferentes países y bloques económicos que cubren prácticamente las regiones más importantes de la actividad económica mundial.

La inserción de nuestro país en la economía globalizada, dice, ha traído un incremento significativo del comercio internacional, acompañado con un crecimiento explosivo del tráfico de mercancías, por citar algunas cifras importantes, en 1993 los flujos comerciales entre México y Estados Unidos eran del orden de los 55 mil millones de dólares y para el año 2004 ya superaron los 224 mil mdd.

⁶ Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco), *Hacia un pacto de competitividad*, p. 219.

⁷ Desde el punto de vista del transporte, explica Mariles, una plataforma logística es un punto de concentración de tráficos provenientes de orígenes geográficos distintos.

Bajo este contexto, el transporte de carga mexicano tiene grandes oportunidades de desarrollo y posicionamiento en el mercado global. México tiene el desafío de convertirse en la gran plataforma logística y de transporte que enlace a América del Norte, con América del Sur, Europa y Asia, para aprovechar de esta forma las ventajas competitivas que se tienen por la ubicación geográfica y la cercanía con la economía más grande del mundo, dice.

Octavio Carranza,⁸ especialista en logística, señala que “lo inteligente, como mexicanos... es ver dónde están las oportunidades. Y para México las oportunidades no pueden ser más promisorias: mirando hacia el sur o hacia el norte o hacia el este o hacia el oeste, por todas partes aparecen oportunidades de negocio”.

Ante la inminente amenaza que representan tanto la apertura de fronteras entre México y Estados Unidos como las firmas foráneas que ya están instaladas, las empresas mexicanas de transporte se han visto en la necesidad de incorporar procesos logísticos y nuevas tecnologías para ser más eficientes y competitivas en un mercado de mayor competencia.

La logística, señala Mariles, se ha insertado mediante la gestión para reducir al mínimo los costos de transportación, empleando técnicas de selección de equipos, modo de transporte y su combinación, diseño de rutas, consolidación de envíos y renovación de la flota de vehículos. Por tal motivo, señala, el transporte es el eslabón más importante para cualquier cadena de suministro, ya que desplaza materias primas y productos terminados de manera cada vez más eficiente y económica.

Por otra parte, agrega, para la mayoría de los autotransportistas de México, la expectativa de los próximos años es sobrevivir teniendo presente un contexto de competencia exacerbada. Los segmentos de mercado se dificultan por la

⁸ Octavio Carranza, “En busca del tiempo perdido”, revista *T21*, noviembre de 2005, p.44.

mayor competencia, necesidad de diferenciación de los servicios, capacidad de negociación de tarifas y mejorar o adoptar una estructura de costos.

“Respuestas a las presiones de calidad de servicio de los usuarios, motivan a desarrollar opciones inteligentes de transporte, innovaciones tecnológicas o alianzas estratégicas con clientes y otros transportistas”, dice.



La logística busca al máximo la eficiencia operativa; esto es, reducción de tiempos y costos sin sacrificar la calidad del servicio.

4.3. Logística⁹ en el transporte

La innovación logística ha impactado al prestador de servicios de transporte, por lo que necesariamente tiene que realizar actividades paralelas que incorporen un valor agregado a la cadena de suministro, por ejemplo; almacenamiento, consolidación y desconsolidación de cargas para distribución.

⁹ “Cuando el Imco separa el costo logístico por segmento, encontramos que en México gastamos el 3.8 por ciento del PIB en servicios de transportación mientras que en Estados Unidos es sólo el 1.8 por ciento. No es que necesariamente todo lo relacionado al transporte en la casa de nuestro vecino del norte este (sic) mejor hecho, pero claramente estos números nos indican que existe una oportunidad de mejora importante en México, lo cual se podría traducir en ahorros significativos para los productores y consumidores, asegurándole así a México mayor competitividad a nivel nacional e internacional”, Carlos Vélez, director general APL México, *cit. pos.*, Imco, *Hacia un pacto de competitividad*, p. 223.

Así, señala Tirso Martínez, presidente nacional de Canacar, este concepto no sólo implica una adecuación de la oferta de servicios de transporte y la creación de un mercado potencial, sino también el fomento a la producción de una nueva generación de servicios con contenido logístico.

Los transportistas que no se limiten a su papel económico de “arrastradores de carga”, explica César Mariles, entenderán las ventajas de ofrecer un conjunto de servicios conexos bajo el concepto de plataformas logísticas. De esta manera, los equipos de transporte y de manejo de carga que se ofrecen, se adaptan o logran inclusive imponerse a las características de los flujos de carga del usuario (técnicas de embalaje y aprovechamiento de espacios, selección de unidades, sistemas de información, entre otros).

Bajo este esquema en el contexto internacional, algunas empresas grandes de autotransporte¹⁰ han organizado sus tráficos a través de las llamadas plataformas logísticas para captar mayor carga atendiendo a una cantidad superior de clientes. Otros han comenzado a abrir sus terminales a otros transportistas y usuarios para obtener beneficios compartidos por el incremento de la intensidad de uso de la capacidad instalada y diversificación, gracias al mayor volumen de mercancía no sólo en tránsito, sino en espera para ser embarcado. Al ofrecer el servicio de transporte con alto valor agregado, obtienen más ingresos y pueden, por consiguiente, modernizar sus equipos e instalaciones, diversificar sus servicios y ampliar sus mercados.

La nueva generación de transportistas, señala José Refugio Muñoz, director general de Canacar, consideramos una prestación de servicios que no se limita a la simple tracción o arrastre de la carga.

El empresario moderno debe ser un operador capaz de formar una cadena de transporte que agrupe actividades conexas como carga, descarga, almacenamiento, embalaje, gestión de inventarios, tratamiento de pedidos y formación de embarques consolidados, entre

¹⁰ El ejemplo más claro es Transportistas Unidos Mexicanos (TUM), que constantemente realiza inversiones en tecnologías de información, y que fue la primera empresa del ramo en incorporar unidades blindadas para sustituir los costos en seguridad.

otras, así como una cadena que se integra simultáneamente otras más, de manera que los transportistas generemos economías de escala, de competencia, de especialización y permanencia, explica.

A su vez, Mariles destaca que, para acceder a la nueva generación de servicios logísticos y actuar conforme a las técnicas más modernas, las empresas requieren de equipo, organización e infraestructura; factores que evidentemente requieren grandes inversiones.

Por lo anterior, señala, en nuestro país existen tres tipos de empresas de autotransporte en cuanto a su nivel de eficiencia logística. El especialista de argumenta que el nivel de servicio de transporte y la aplicación de procesos logísticos que ofrecen las firmas del ramo está en función del segmento de mercado que atienden.

Así, en el nivel alto se encuentran las empresas vinculadas con usuarios que manejan mercancías de alto valor agregado y productos que compiten en mercados internacionales; por ejemplo, los ramos automotriz y electrónico. Estos clientes crean sinergias con las firmas, las cuales invierten y mejoran constantemente sus procesos logísticos.

En el siguiente rubro clasifica a las compañías vinculadas con segmentos de mercado interno que ofrecen mercancías con cierto valor agregado, como el cementero y el textil; este tipo de firmas empiezan a mejorar gradualmente sus procesos logísticos, sin embargo se ven limitadas en cuestiones administrativas y de capital.

En el último nivel ubica a las empresas de transporte vinculadas con usuarios de sectores que manejan mercancías de poco valor agregado y mínimos niveles de eficiencia, cuya incursión en el proceso logístico es mínima. En este ramo se encuentran los productos agrícolas.

Sin embargo, puntualiza que los tiempos muertos en las cadenas de suministro de carga (puertos, aduanas, terminales, almacenes y centros de

distribución) es un factor común en los tres niveles que merma e impide a los autotransportistas hacer más eficiente su operación y afecta las cadenas logísticas.

De acuerdo con Octavio Carranza,¹¹ consultor en logística, en México el costo por este rubro es muy elevado: “En una reciente investigación de la que formé parte se estimó que este costo (demoras de los productos en aduanas) es de cinco mil millones de dólares anuales aproximadamente por cinco días de demora promedio en el año, sólo por productos de exportación”.

Tirso Martínez,¹² “los tiempos de espera para acceder a la carga en el puerto o terminal, así como para liberarnos de los contenedores o cajas vacías cuando regresamos de un viaje, son grandes cuellos de botella que a nadie preocupa como a nosotros porque tenemos que absorber las pérdidas de la inmovilización prolongada de nuestros vehículos”.

4.4. Multimodalismo, la oportunidad de efficientarse

La operación de un transporte multimodal –aquél en el que participan los diversos modos en los segmentos donde poseen mayores ventajas, sin competir directamente unos con otros– es una gran ventaja que tiene nuestro país para incrementar su competitividad. Sin embargo, hasta ahora impera una desintegración, pues las diversas modalidades (carretero, aéreo, ferroviario y marítimo) entre las diversas modalidades impera aún una visión de competencia directa.

Datos de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) indican que 58 por ciento del movimiento de carga se concreta mediante el autotransporte, una tercera parte por mar, diez por ciento por ferrocarril y apenas 0.1 por ciento por avión.

Leonardo Gómez, director general de la Asociación Nacional de Transporte

¹¹ Octavio Carranza, “En busca del tiempo perdido”, revista *T21*, Volumen 75, p.44.

¹² “Convertir a México en una plataforma logística: Canacar”, *Canacar Comunica*, p. 12.

Privado (ANTP), señala que los socios comerciales de México generan mayores ventajas en los flujos comerciales, debido a los menores costos unitarios asociados con el tamaño de las operaciones, alcanzados por la complementación entre los transportes marítimo, ferroviario y carretero.¹³

En México, el transporte ferroviario y el carretero se encuentran en una constante disputa por las mercancías. Los transportistas se quejan de que las cargas que llegan a los puertos mexicanos son acaparadas por el ferroviario (a pesar de que el autotransporte moviliza el 86 por ciento de los productos que se trasladan vía terrestre). Para el Imco¹⁴ “convendría a la competitividad del país que una mayor proporción de toneladas sea transportada por ferrocarril, puesto que éste es más barato a partir de una distancia de alrededor de 450 kilómetros”.

Para este organismo,¹⁵ hay mercancías con valor de 35 mil 600 millones de dólares que pueden ser enviadas por ferrocarril, y hoy son movilizadas por el autotransporte.

La subutilización del ferrocarril se debe a que el servicio era tan malo antes de la privatización (en 1997), que se abandonaron muchas espuelas de éste y se construyeron varios parques industriales nuevos sin infraestructura de última milla (centros de consolidación de carga). Este problema no se resolverá hasta que se hagan las inversiones de acceso requeridas.¹⁶

Por su parte, los puertos mexicanos están considerados como algunos de los más caros del mundo y los factores que lo ocasionan son de diversa índole. El Imco destaca que los costos por atraque y uso de puerto son muy elevados. Además, en el proceso de aduanas e internación de carga al país participan varias autoridades en revisiones independientes y pobremente coordinadas, generando altos costos por maniobras y almacenaje, y causando que la

¹³ Roberto Zúñiga, “Transporte de carga, a paso de tortuga”, *La Jornada*, mayo 16 de 2005, (<http://www.jornada.unam.mx/2005/05/16/004n1sec.html>, 25 de febrero, 2006).

¹⁴ Imco, *op. cit.*, p. 222.

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ *Ibid.*

mercancía tarde hasta diez días en salir del recinto portuario.

Aunado a ello, la falta de acuerdos entre los diferentes operadores del transporte inhibe su propio desarrollo y, al mismo tiempo, la competitividad de México. Para José Refugio Muñoz López, director general de Canacar, el gobierno es quien debe definir las políticas públicas para la creación de un sistema nacional de transporte, evitando prácticas monopólicas y preferencias hacia algún modo, además de establecer las condiciones para brindar certeza jurídica a las inversiones y seguridad en la prestación de los servicios.

“El gobierno tiene que asumir la responsabilidad de regulador, promotor y rector de la economía nacional, garantizando el equilibrio de los diversos modos de transporte”, declara. Con la puesta en marcha del Acuerdo de Concertación para el Desarrollo de Corredores Multimodales, firmado el 15 de junio de 2004, “el gobierno federal –señala– pone en marcha el proyecto más importante de transporte en nuestro país”.

Leonardo Gómez, de la ANTP, no comparte esta opinión, pues asegura que el Comité Interinstitucional de Facilitación para el Desarrollo de Corredores Multimodales, organismo encargado de vigilar el desarrollo del acuerdo, en vez de analizar la problemática que inhibe la competitividad, "optó por privilegiar a algunos participantes que poco o nada entendieron el sentido del transporte multimodal".

Añade que se ha perdido la orientación original del acuerdo al volverlo un instrumento de solución de conflictos operacionales locales, principalmente del ferrocarril, y “se ha preferido orientar sus trabajos hacia el beneficio de aspectos minúsculos y no del establecimiento real de acciones tendientes a la integración de los distintos modos de transporte”.

El Imco¹⁷ señala que la percepción falsa de rivalidad que se tiene dentro de algunos de los subsectores de transporte terrestre, dificulta la conectividad

¹⁷ Imco, *op. cit.*, P. 224

requerida para poder lograrlo. El organismo señala¹⁸, que para ello es necesaria una presencia decidida del Estado como promotor de esta iniciativa hasta que se haya consolidado una oferta que funcione en forma confiable y sostenida.

De acuerdo con Leonardo Gómez,¹⁹ "no se previeron los alcances de la integración de modos de transporte y se incurre en errores conceptuales desde el punto de vista jurídico, pues en México existe una regulación normativa para cada modo de transporte que impide su correlación e integración".

Y es que el autotransporte es regulado por la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal; el ferrocarril por la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario; el marítimo-portuario por la Ley de Navegación y la Ley de Puertos, y el aerotransporte por la Ley de Aeronáutica Civil.

Los errores conceptuales, explicó Gómez en entrevista para *La Jornada*,²⁰ se originan porque al existir un convenio internacional que regula la actividad del transporte multimodal su aplicación se inhibe, debido a que cada modo de transporte cuenta con legislación propia.

Cabe destacar que el objetivo inicial del acuerdo es promover el desarrollo de corredores multimodales para incrementar la competitividad de la economía nacional a través de la facilitación y desarrollo de cadenas logísticas en el territorio nacional, mediante la coordinación de los agentes que intervienen en su operación, y evitar generar costos adicionales a la cadena de suministro.

Así, este pacto pretende promover e instrumentar la mejora logística y organizacional de los corredores intermodales existentes y potenciales bajo la integración de subcomités coordinadores por cada uno de ellos. Hasta el momento se han instalado los corredores de Lázaro Cárdenas-Pantaco-

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ Roberto Zúñiga, "Transporte de carga, a paso de tortuga", *La Jornada*, mayo 16 de 2005, (<http://www.jornada.unam.mx/2005/05/16/004n1sec.html>, 25 de febrero, 2006).

²⁰ *Ibid.*

Laredo; Manzanillo-Querétaro-Pantaco-Piedras Negras; Tijuana-Mexicali-Querétaro; Veracruz-Pantaco; y Ensenada-Tijuana-Mexicali-Tecate.

No obstante, el marco regulatorio impide al autotransporte participar de manera decidida en ellos, toda vez que el Reglamento de la Ley Aduanera lo priva de transportar ciertas mercancías por cuestiones de seguridad y ofrece privilegios al ferrocarril.

De hecho, sólo en el corredor de Ensenada, cuyo puerto carece de líneas ferroviarias para transportar las cargas que arriban de Asia, se analiza hasta ahora la posibilidad de trabajar en un esquema de seguridad que habilite la participación del autotransporte en los tránsitos internos e internacionales, hasta ahora reservados al ferrocarril.

Ello ha llevado a que la Administración Portuaria Integral (API) de Ensenada, la Administración General de Aduanas (AGA) y Canacar analicen la posibilidad de implantar un sistema de monitoreo GPS y radiofrecuencia para el seguimiento de los contenedores del puerto de entrada a la aduana de salida.

De concretarse, las posibilidades de desarrollo para el sector y la economía se potenciarían en gran medida. De hecho la propuesta es bien vista por el líder de la API de Manzanillo, Héctor Mora, quien destaca la importancia del autotransporte en las entregas “puerta a puerta” (hecho que ningún modo ofrece), “se debe definir un sistema de seguridad para garantizar que puede colaborar en los tránsitos”.

“Desaduanizar las mercancías en la terminal de Pantaco (y no en el puerto de entrada), nos va a ayudar a todos, hará más expedito el despacho de mercancías”, señala el directivo. Y es que, dice, hay empresas que quieren utilizar los puertos mexicanos para sus exportar sus mercancías, sin embargo, el ferrocarril no es suficiente (no entrega puerta a puerta), por lo que espera que pronto se habilite al autotransporte en esos tránsitos.

Refugio Muñoz señala que el autotransporte guarda ventajas en comparación con los otros modos, “tenemos facilidad de acceso a los lugares más alejados del país, interconexión con todos las modalidades, oportunidad en la entrega de mercancías a distancias cortas y medianas, y agregamos valor a la cadena de suministro en el control de inventarios y entregas justo a tiempo”.

De acuerdo con información de Canacar, en México se mueven más de 750 millones de toneladas de carga al año, cifra que puede incrementarse con el desarrollo de los corredores multimodales. Leopoldo Almanza, vicepresidente del organismo gremial, asegura que éstos integrarán los elementos necesarios para tener una oferta sólida y diversificada, observando los costos, tiempos de tránsito, y oportunidad e integridad de las mercancías como factores primordiales para integrar un servicio de calidad internacional.

Su apertura y puesta en marcha estará soportada por la llegada de más líneas navieras, que a su vez dedicarán más embarcaciones, servicios de ruta y frecuencias, significando una red de puertos²¹ más atractiva que a largo plazo propiciará la creación o atracción de un mayor número de empresas logísticas, agrega.

Así, México tiene el gran reto y la oportunidad de convertirse en la plataforma logística y de transporte que enlace los flujos de mercancías hacia todas las regiones del mundo con Norteamérica. Particularmente, nuestra nación ha creado una oportunidad de negocios para aquellas empresas de autotransporte de carga que tengan la visión de ofrecer servicios de alto valor y a precios razonables, aunque para ello tengan que superarse obstáculos en infraestructura, costos de operación, y promover la complementariedad de los diversos modos de transporte; algo que aún luce a varias millas de distancia.

²¹ Refugio Muñoz explica que sólo 13 puertos, de 100 que tiene el país, cuentan con la capacidad para mover contenedores.



El transporte multimodal busca aprovechar las ventajas de cada modo en un sistema de complementariedad.

4.5. Epílogo: el autotransporte de carga se niega a morir

La posición actual del autotransporte de carga es crítica. De todos los modos de transporte es el único que aún se encuentra en poder de empresarios mexicanos, cuya postura es no ceder ante el embate de los norteamericanos, a pesar de que éstos hayan encontrado una puerta de entrada para competir deslealmente.

Como se señaló, este sector no estaba preparado para enfrentar la apertura comercial que significó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, toda vez que la regulación ineficiente que aplicó el gobierno mexicano hasta 1989, significó una barrera que sepultó a una industria mayoritariamente obsoleta e incapaz de dar una respuesta inmediata a los requisitos que le impuso la globalización.

Este hecho se recalcó con una escueta representación que tuvo el autotransporte de carga en el “cuarto de al lado”, donde se entablaron las negociaciones para echar a andar un instrumento que a primera vista parecía llevar a México al concierto de las naciones de primer mundo.

La situación de esta industria sólo ha sido una muestra de que el TLCAN ha sido inoperante. Si los transportistas mexicanos no encuentran el rumbo ante el hecho de operar en las condiciones adversas en que lo hacen (altos precios

de los insumos, infraestructura cara e insuficiente, economía informal y depredación tarifaria, por citar algunos), ahora tienen que lidiar con marcadas prácticas desleales por parte de los norteamericanos.

En el TLCAN no se han frenado las prácticas ilícitas de competencia y los mecanismos para la solución de controversias que se dieron en el propio tratado han sido incapaces de resolver los problemas derivados de este mismo acuerdo, como el tribunal que resolvió en 2001 a favor de México, recomendando a Estados Unidos dar cumplimiento a los acuerdos suscritos previamente en esta materia.

Este tratado sólo ha servido para justificar una actitud entreguista de las autoridades mexicanas a través de autorizaciones otorgadas a extranjeros para que filtren sus inversiones en actividades que quedaron reservadas para los nacionales, quedando de manifiesto una subrayada incertidumbre jurídica, caracterizada por leyes que se contradicen unas a otras, o que son interpretadas conforme a intereses reservados, y que han sido el boquete por el que ingresan cada día más compañías extranjeras.

Por más que se quiera aparentar una defensa de la industria (como insiste incansablemente la SCT), el gobierno mexicano ha sido el único culpable. La posición que ha adoptado en el tema ha sido insípida y tibia, incapaz (o desinteresado) de resolver un severo problema de ilegalidad (característico del Estado de Derecho de Vicente Fox).

Ante ello, los transportistas buscan, mediante vías conciliatorias y jurídicas, que el gobierno miope los atienda. Y en este contexto, aún confían en que el aparato de justicia no esté al servicio del Estado y resuelva conforme a la ley.

El panorama se complica más con las voces de las organizaciones que pugnan e insisten porque la inversión extranjera se filtre definitivamente en el autotransporte de carga. Aunque ello signifique empujar a esta industria al precipicio disfrazado por las “bondades” de la competitividad.

Lejos de ello, lo que este sector requiere es, como se demostró, que las autoridades faciliten su operación, sin que ello signifique entregarlo a foráneos. O como lo declara Refugio Muñoz: “¿Acaso el estado de nuestras carreteras mejorará con la entrada de los norteamericanos?”.

El tema radica en echar a andar de manera definitiva y eficaz las políticas públicas que beneficien a la industria; por ejemplo, desarrollo de infraestructura (mediante inversiones verdaderas, no con *maratones electo-carreteros*), reducción de los costos de los insumos, mejores condiciones de financiamiento para la adquisición de equipo, un verdadero sistema de seguridad y certidumbre jurídica en la operación de los servicios, entre otras.

Una parte de la industria está consciente de que una guillotina pende sobre su cabeza, y por ello busca la manera de efficientar su operación, aunque la mayoría adolece de formación empresarial.

Para Refugio Muñoz, quien ha sido el artífice de la defensa del autotransporte de carga desde la “entrada en vigor” del TLCAN, este sector ha respondido con eficiencia a la demanda y ha detenido las amenazas que pesan sobre él. Como director general de Canacar desde la entrada en vigor del TLCAN hasta la fecha, colaborando estrechamente con las diversas administraciones que han llegado a esta cámara, el directivo resume en entrevista la visión del sector ante la inversión extranjera y sus oportunidades reales para sobrevivir en un mercado que luce más complicado.

- A poco más de 10 años de haber entrado en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ¿cuál es el balance que hace usted del autotransporte de carga a la fecha?

Es un sector que ha tenido la capacidad, en más de 11 años de TLCAN, de alertar y detener las amenazas que se ciernen sobre él; ha sido capaz de responder con eficiencia y oportunidad a las necesidades y al incremento en el flujo comercial entre México y Estados Unidos. A pesar de que la frontera no se ha abierto, el flujo

comercial ha ido creciendo entre los dos países y el autotransporte de carga no ha representado un cuello de botella; hemos respondido con eficiencia y oportunidad.

Ha sido capaz de adoptar una actitud propositiva en el sentido de llamar al gobierno mexicano, y a los diferentes partidos, a adoptar realmente una política de Estado que lleve al transporte, en sus diferentes modos, a constituir un verdadero sistema y aprovechar esa gran oportunidad que tenemos como país de convertir a México en la plataforma logística de América.

- Habla usted de amenazas que “se ciernen” sobre el autotransporte de carga a raíz de la entrada en vigor del TLCAN; sin embargo, a partir de este tratado la actividad del sector se ha disparado notablemente; de una u otra manera este acuerdo también ha beneficiado.

Ha servido, la actividad económica entre ambos países ha crecido en gran medida, pero con un costo para el autotransporte. La competencia desleal propiciada por la incongruencia de las leyes y la entrada de inversión extranjera en actividades como el cabotaje, que están reservadas para mexicanos, ha propiciado que los transportistas mexicanos estén litigando en tribunales en lugar de dedicarse completamente a la actividad que prestan.

Para México el TLCAN ha sido favorable toda vez que ha habido un incremento importante en el comercio entre México y Estados Unidos, que se refleja en la balanza comercial, pero ha habido sectores en lo particular que se han visto bastante afectados.

A la par de esto persiste la incertidumbre para los inversionistas mexicanos, debido a la falta de definiciones en aspectos tan importantes como la reserva del servicio de cabotaje para los nacionales de cada país. Hay figuras como la del arrendamiento, inversión neutra, servicios como el de paquetería y mensajería y

logística, a través de los cuales las grandes empresas norteamericanas han incursionado de una manera más visible.

- Algunas empresas mexicanas han demandado al gobierno de Estados Unidos en los propios tribunales norteamericanos por los incumplimientos al TLCAN. No han tenido éxito porque no es un problema entre particulares, sino entre gobiernos. ¿Por qué cree usted que la autoridad mexicana no ha actuado en consecuencia y atendido las demandas de sus transportistas?

Yo creo que manifiestan, por un lado, una completa falta de voluntad; por otro, es el temor hacia el gobierno de Estados Unidos. En cierta forma manifiestan una actitud de subordinación de los intereses mexicanos hacia los norteamericanos.

- Ante un tratado que no ha sido respetado, donde los métodos para la solución de controversias son ineficientes, ¿qué le queda hacer al autotransporte de carga?

Combinar acciones de carácter jurídico, de demandas ante los tribunales en contra de las autoridades mexicanas por el otorgamiento de permisos a empresas de transporte con capital extranjero que no deberían haber sido otorgados; por otro lado, acciones de carácter político utilizando las tribunas, como la de la Cámara de Senadores, para buscar que los legisladores presionen a la autoridad mexicana hacia posiciones de una verdadera defensa.

- El Senado ha hecho varios exhortos al Ejecutivo para que difiera la entrada de inversión extranjera, pero sólo son llamados que pueden ser atendidos o no por el gobierno federal. ¿No convendría, en todo caso, pensar en una reforma al TLCAN?

Desafortunadamente, la legislación, como está en México, no permite revisar el TLCAN sólo en una de sus partes, porque una de las características de este tratado es la de su integralidad (sic). Lo que sí conviene es una reforma legal que obligue al (Poder) Ejecutivo a que los acuerdos que sean tomados en el Senado, no sólo se queden a nivel de exhorto, sino que realmente obliguen a su cumplimiento.

- Canacar promovió un juicio de nulidad contra la Secretaría de Economía. ¿No cree que el aparato de justicia está al servicio del Poder Ejecutivo?

Las últimas señales que ha dado el Poder Judicial van orientadas a dar una imagen de independencia real respecto del Poder Ejecutivo, por eso acudimos a esas instancias, porque tenemos la confianza de su imparcialidad y de que asuma una posición sobre un análisis objetivo respecto de las distintas posturas.

- En los últimos permisos otorgados a empresas con inversión extranjera, específicamente a FedEx y CFI-Mex, las secretarías de Economía y de Comunicaciones y Transportes prácticamente se echan la pelotita; parece que ninguna quiere asumir su responsabilidad. ¿Para Canacar cuál de estas dos dependencias es la culpable?

El culpable es el gobierno en su totalidad. En este caso, tanto Economía como Comunicaciones y Transportes son responsables; el primero por no querer asumir una posición clara respecto a si procede o no la inversión extranjera en el autotransporte de carga, y el segundo por otorgar los permisos.

- ¿Cuáles son los riesgos reales de que las empresas norteamericanas sigan entrando a México?

Si no se dan las bases para que se generen esas condiciones de certidumbre y se respete lo que se pactó en relación con las reservas

en el TLCAN, el riesgo real es que el mercado de transporte mexicano, en el que participan alrededor de 10 mil empresas y 90 mil hombres-camión, sea controlado por las diez compañías norteamericanas más grandes de transporte y se generen en México prácticas monopólicas.

- Parece que la posible apertura de fronteras ha obligado a que el autotransporte busque la eficiencia.

Buscar que el transporte se desarrolle en mejores condiciones de eficiencia, de productividad y que sea más competitivo, es un proceso natural que no tiene que ver sólo con la eventual apertura de la frontera; es una necesidad que tiene el sector para mejorar su servicio. La manera está en tener la capacidad de incorporar servicios de valor agregado, que permitan competir en mejores condiciones; por otro lado, está la modernización del equipo de transporte, que tiene que ver con tener empresas organizadas, administradas y obviamente con tecnología y equipo más moderno.

- ¿Cuáles son los problemas inmediatos a resolver para el sector?

El problema inmediato es lograr la definición con relación a la inversión extranjera para que de una vez los transportistas mexicanos sepan qué hacen con sus inversiones; si cierran sus empresas y se dedican mejor a litigar, que es lo que están haciendo en estos momentos; ésa es una urgencia.

El sector requiere también certidumbre en toda la legislación que lo regula. Necesita fortalecer los programas orientados sobre todo a la atención del micro y pequeño transportista para que realmente tengan la posibilidad de acceder a los programas de financiamiento para modernizar sus equipos.

Sin duda el tema de la infraestructura es otro de los grandes retos que tenemos como país; hay que avanzar, invertir recursos importantes en ella, no solamente en carreteras, sino también en puertos, en terminales; un todo que permita generar una red de transporte en donde los diferentes modos se complementen, que cada uno de ellos aproveche las ventajas competitivas que tiene.

En esa concepción sistémica del transporte podremos salir como país a competir con mayor fuerza en los mercados internacionales y convertirnos en la plataforma logística de América para aprovechar los miles de kilómetros de frontera que tenemos con el mercado consumidor más grande del mundo; nuestros litorales, que conectan con los principales bloques comerciales, y sobre todo aprovechar la gran cantidad de acuerdos y tratados comerciales que México tiene suscritos con todas las regiones económicas del mundo.

- En este panorama, ¿cuál es la principal ventaja que puede ofrecer el autotransporte de carga ante la competencia internacional, si vive una realidad de obsolescencia, de costos de operación elevados y de un apoyo casi nulo por parte de las autoridades? El panorama luce complicado.

La principal ventaja que tenemos es el precio del flete, que en México es más barato que en Estados Unidos, y no lo decimos nosotros, lo afirma el propio Departamento de Transporte de la Unión Americana; aun cuando el costo de nuestros insumos es muy elevado. Con excepción de la fuerza de trabajo, del sueldo de los operadores, en todo lo demás tenemos costos de operación más elevados.

Esto significa que las empresas norteamericanas, que operan en mejores condiciones que nosotros, cobran más por un flete porque están acostumbradas a tener márgenes de ganancia mayores. Nosotros aquí nos hemos visto en la necesidad de reducir al mínimo los márgenes de ganancia; y en muchos casos hay sectores en el

autotransporte que llegan a operar con pérdidas tan sólo por mantener un cliente. A pesar de todo, y contra viento y marea, el autotransporte de carga no deja de ser competitivo...

Y así, para el directivo, el autotransporte de carga, “contra viento y marea no deja de ser competitivo”. Y esto se demuestra con el hecho de que ahora ya hay quienes comienzan a ver a los otros modos de transporte como un complemento al servicio que ofrecen.²²

Y es que para echar a andar una verdadera cadena logística y un sistema de transporte multimodal se requieren reglas claras que el Estado no ha proporcionado. De llevarlo a cabo, el autotransporte de carga estaría en posibilidades de superar el peligro que representa la inversión extranjera, y, en lugar de estar sumido en litigios, concentraría sus esfuerzos para convertirse en el eslabón fundamental de esta cadena.

Que no se justifique, pues, la entrada de capital foráneo como una manera de eficientar al sector, pues la mayoría de las variables para potenciar su actividad dependen directamente del gobierno, quien ha hecho que México, como país en su conjunto, sea muy poco competitivo.

Mientras se define si el transporte de carga internacional justifica la inyección de inversión extranjera, es preciso que se detengan las autorizaciones, a fin de renegociar la apertura de fronteras al autotransporte, con los transportistas como principales actores de los encuentros, en las condiciones de equidad que se requieren, previendo de antemano las diferencias económicas que existen entre México, Estados Unidos y Canadá, un hecho que de concretarse podría llevar al sector a ofrecer servicio en el mercado consumidor más grande del mundo, ¿será?

Al observar las condiciones en las que se desempeña el autotransporte, podemos ver que opera en la adversidad; sin embargo, los dueños de los

²² Por poner un ejemplo, la autotransportista Grupo Intermex invirtió 30 millones de pesos en la instalación de una terminal ferroviaria.

camiones no se han dado cuenta de que esto ha sido el verdadero obstáculo para detener el ingreso de un mayor número de empresas foráneas, ¿o acaso creen que la oleada norteamericana no se desata de una vez por todas por respeto al marco legal que regula a los nacionales? Todo lo contrario; peajes elevados, poca infraestructura, pólizas de seguro caras, inseguridad, escasas opciones de financiamiento y una alta depredación tarifaria, lo que eleva los costos y reduce los márgenes de utilidad, son razones que hacen temer a cualquiera.

En mi opinión, los transportistas deben ser inteligentes en sus planteamientos, pues en el pecado pueden llevar la penitencia. Considero que tienen que seguir insistiendo ante las autoridades para lograr mejores condiciones de operación, pero a la par de ello deben pugnar por un marco jurídico que los proteja de las prácticas desleales que les hace la competencia foránea.

En este sentido, el Estado, insisto, es el responsable de poner en marcha las políticas públicas que incrementen la competitividad de esta actividad. En primer lugar, debe garantizar la salvaguarda del transporte doméstico para los mexicanos, con una cláusula efectiva de exclusión de extranjeros; y en este tenor, eliminar la discrecionalidad en la interpretación de las leyes, como la de Inversión Extranjera.

En esta política de Estado, es preciso que las autoridades adopten una postura firme y de reciprocidad con los socios comerciales de México, prohibiendo la entrada de inversión extranjera hasta no contar con leyes claras.

En materia de infraestructura, debe invertir mayores recursos en la construcción de nuevas carreteras y en la modernización de las actuales, a la par de reducir el costo de los peajes o bien, ofrecer mayores estímulos fiscales por el uso de éstas.

Respecto a la modernización de la flota, es urgente dar mayor dinamismo al Programa de Chatarrización, para lo cual una opción reside en ofrecer el 100

por ciento del estímulo fiscal para la compra de vehículos seminuevos (de hasta 5 años de antigüedad) y el 50% para la adquisición de unidades nuevas.

Las empresas, a su vez, deberán eficientar sus políticas internas y reducir al máximo sus costos, sin sacrificar la calidad del servicio. Sólo de esta forma podrán desarrollarse bajo condiciones justas y sabremos si verdaderamente están en posibilidades de competir en el contexto internacional, bajo la premisa de la economía del mercado. En este sentido, finalizo con una cita del científico inglés Carlos Darwin, autor de *El origen de las especies*, quien determinó que en la lucha por la evolución “sólo los más aptos sobreviven”.

Conclusiones

Es mi último día de labores en Canacar (marzo 31 de 2006). Al interior de la institución es sabido que una revista de transporte me ha ofrecido empleo y que he aceptado sin mayores complicaciones, así que sólo espero el regreso de los directivos –quienes sostienen una reunión con los secretarios de Economía y de Comunicaciones y Transportes– para ofrecerles mis agradecimientos por el puesto que estoy a punto de dejar (además, por las facilidades para hacer esta investigación, en la que pude acceder a información restringida).

Días antes, Óscar Moreno, director ejecutivo de este organismo, había mencionado que al parecer se avanzaba en el tema de transporte internacional con el gobierno federal, principalmente con Sergio García de Alba, recién nombrado secretaría de Economía.

Al filo de las ocho de la noche me llama el vigilante que se encarga de resguardar la entrada de las oficinas: “ya llegaron, van a la oficina de Cuco (Refugio Muñoz)”. Espero un par de minutos y voy al lugar, que se ubica en el segundo piso del edificio. Ahí charlan Óscar Moreno, Refugio Muñoz y Ernesto López Rojas, director jurídico del organismo. Se ven preocupados y claramente molestos.

Tomo un lugar en la mesa de reuniones que ocupa la primera parte de la oficina. En el acto, Ernesto López Rojas ataja: “No nos pueden abrir la frontera, no hay condiciones”. “¡Cómo no! –interrumpe con vehemencia Refugio Muñoz– Estados Unidos ya les dijo que ellos consideran la carga internacional para permitir inversión extranjera, no el transporte internacional. Nuestro argumento se desplomó. Nosotros nos oponíamos a la entrada de inversiones porque la frontera estaba cerrada para nosotros y viceversa”.

Yo estaba callado, casi sin moverme, esperando algo más, un pequeño resquicio, la pieza que faltaba en el ajedrez del transporte internacional, el

hecho que le diera congruencia a lo que pasaba. Días antes supimos que las autoridades mexicanas consultarían a sus homólogos estadounidenses sobre la terminología del TLCAN en materia de autotransporte.

Entre las preguntas se encontraba si la Unión Americana consideraba la inversión extranjera para el transporte internacional, o para el transporte de “carga” internacional. Parece ser lo mismo, pero en estos meses dedicados al trabajo de tesis aprendí que en materia jurídica cada palabra vale oro y puede interpretarse a conveniencia. Las leyes son mera interpretación, por absurdo que parezca.

En tanto, seguía la discusión acalorada para resolver lo que parecía ser un grave problema de transporte internacional que pesaba sobre las huestes de Canacar. Y los nombres de los miembros del consejo salían a la luz entre juicios que reprobaban las actuaciones erróneas: *cuando Tirso intervino... Y Polo no debió decir...*¹ Hasta que por fin soltaron el argumento: “Cuando los transportistas reclamen por esto, y Economía les diga que las fronteras entre México y Estados Unidos se van a abrir, y que Canacar ya sabía... Ya quiero ver qué dice don Miguel.”² Nos marearon; nos dieron atole con el dedo”, insiste Refugio Muñoz.

“Pensamos que ese programa no se llevaría a cabo, y de un momento a otro lo hacen. Nos *chamaquearon*”, interrumpe en un tono moderado Óscar Moreno. *...Así que un programa piloto para abrir la frontera al autotransporte entre México y Estados Unidos, por acuerdo de Canacar, aunque no fue un verdadero acuerdo, por lo que parece...*, pienso sin moverme.

Después de unos minutos y de un par de llamadas a Tirso Martínez Angheben, presidente nacional de Canacar –quien también se encontraba en la reunión con toda su comitiva–, deciden terminar la reunión. Moreno y López Rojas me

¹ Tirso Martínez Angheben y Leopoldo Almanza Mosqueda, presidente y vicepresidente de Canacar, respectivamente.

² Miguel Quintanilla, ex presidente de Canacar y presidente de la empresa de autotransporte más importante de México, Transportistas Unidos Mexicanos.

abrazan y me desean suerte; luego se retiran, y ahí, estando a solas con el buen “Cuco”, comienzo a indagar.

Efectivamente, comenta, Economía y Comunicaciones y Transportes pactaban un programa piloto para abrir la frontera. Los directivos de Canacar no estaban de acuerdo, pero Estados Unidos les jugaba a la mala; ahora resultaba que sí aceptaban la inversión para “carga internacional” (una mercancía internacional es cualquiera que tenga como destino otro país, aunque el producto se haya fabricado en México, o que venga del exterior a quedarse a México). Es decir, ahora mexicanos y estadounidenses deberían invadirse porque la carga internacional es sencillamente todo, salvo los productos que se fabriquen y consuman en un mismo país.

No había mayores detalles, sólo eso, según había agregado Refugio Muñoz. Para mí era suficiente; con esto podría dar una excelente noticia en el medio para el que comenzaría a trabajar (aunque no para los transportistas, y menos aún para Canacar). Sin esperar, tomé mi chamarra y agradecí la oportunidad de empleo. Cuco permaneció dos segundos sin decir nada, y cuando me levantaba, dijo en un tono tranquilo: “Te agradecería que no publicaras nada de lo que te acabas de enterar; eso debe quedarse entre nosotros. Sé que te vas, y de lo que te enteres de aquí en adelante, está bien, explótalo. Pero por ética no digas nada, por favor...”.

¿Que “por ética” no dijera nada? Eso sonaba descabellado, considerando el tamaño de noticia que traía; sin embargo, tenía un poco de razón; fácilmente hubiera podido decirme que esperara afuera de la oficina en tanto hablaba con sus colegas del problema, pero no lo hizo, y me dejó escuchar hasta el final, como si quisiera que estuviera enterado para cosas en el futuro. Por otra parte, de cierta manera Refugio Muñoz era quien me había obsequiado el mayor tiempo de entrevistas para hacer este trabajo de tesis. Así que llegué a una conclusión: no publicaría nada en *T21*, donde actualmente laboro, pero en mi tesis contaría con la libertad de hacerlo. Y si a alguien le interesara el tema, entonces tendrá a bien darlo a conocer de “boca en boca”.

“Les dieron atole con el dedo”, como acertadamente señaló Refugio Muñoz, y hasta ahora sólo se espera la fecha en que se anuncie el fin de la moratoria que impuso Estados Unidos para prohibir la entrada de camiones mexicanos a su territorio. Quizás los medios sólo le den un pequeño espacio, quizás para ese tiempo se sepa algo nuevo del góber precioso, o quizás ya tengamos presidente de la República electo para el periodo 2006-2012.

Días después traté de obtener alguna versión con funcionarios de Economía, aunque sin éxito; no regresaban las llamadas ni los correos electrónicos. Tras un evento de agentes aduanales hice contacto con el coordinador de asesores del secretario de Economía, Gabriel Padilla, quien confirmó un programa para abrir la frontera; sin detalles, “no hay nada por el momento, sólo se avanza en el tema”. Un rumor confirmado es noticia, y di a conocer el hecho sin faltar a mi palabra. Todo indica que pronto se abrirá la frontera, pero ¿y luego qué? Podría decir que en este punto es donde la historia termina, aunque de manera implícita apenas empieza. Y como el título de esta tesis es “Tan lejos de Dios...”, pues es mejor que agarre confesados a los transportistas, para bien de ellos.

Ahora que este trabajo llega a su fin, puedo decir que verdaderamente he adquirido una visión crítica del autotransporte de carga nacional. De su importancia estratégica para el país, no sólo por la participación que tiene en la economía nacional, sino por el servicio que ofrece a todas las industrias, de sus fortalezas y debilidades. Y lo más importante: todo lo que nos rodea, todo lo que ocupamos para nuestras labores diarias, todo ha sido movilizadado por un vehículo de carga.

Cuando comencé a trabajar para la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), en julio de 2004, desconocía la importancia de esta industria, principalmente porque la información no está presente en los principales medios electrónicos. Dar a conocer la problemática que atraviesa no fue una labor sencilla, debido a que deben desmembrarse aspectos operativos, económicos y jurídicos. En este sentido, la asesoría de los directivos de Canacar fue fundamental para extraer la verdadera sustancia de la información.

Por otra parte, fue necesario recurrir a la postura de los organismos que pugnan por la inversión extranjera, como el Instituto Mexicano para la Competitividad y la Asociación Nacional de Transporte Privado, a fin de conocer y estudiar los argumentos que ofrecen para defender su postura. Al compararlas (y lo afirmo aun cuando no le debo ya nada a Canacar), me parece mejor fundamentada la postura de la cúpula de autotransportistas.

Aunado a ello, las experiencias que recogí al conocer personalmente cerca de 60 empresas transportistas de todo el país que visité durante poco más de un año, al participar con un capítulo del libro “Un siglo sobre ruedas”, me dieron el conocimiento sobre la visión que tiene el verdadero operador de autotransporte, de la problemática que vive diariamente y de las opciones que se plantean estos empresarios para superar las adversidades.

En resumen, esto es lo que me lleva a concluir que el autotransporte de carga trabaja por la eficiencia y que no requiere de inversión extranjera. Lejos de ser un sector anquilosado, como se cree, puedo afirmar que hay en nuestro país empresas que podrían competir contra cualquier corporativo foráneo, aunque por lo pronto sólo sean algunas.

Finalmente, espero que este trabajo sea una herramienta útil de consulta para todo aquel que desee conocer un poco más de este sector; de tal manera que obtengan no sólo una panorámica global de él, sino un análisis a fondo que sensibilice sobre el peligro que amenaza su existencia; algo que han decidido encarar más de 100 mil mexicanos dedicados a esta actividad, con el fin de sobrevivir y mantener esta actividad en manos nacionales.

Fuentes de consulta

Documentos:

Documentos internos de Canacar que forman parte de la defensa jurídica contra la inversión extranjera en el autotransporte de carga.

Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal. Nueva ley, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1993.

Ley de Inversión Extranjera. Publicada en el Diario Oficial de la Federación del 27 de diciembre de 1993 y reformada por Decretos publicados en dicho Diario el 12 de mayo de 1995, el 7 de junio de 1995, el 24 de diciembre de 1996, el 23 de enero de 1998, el 19 de enero de 1999 y el 4 de junio de 2001.

Reglamento de Autotransporte Federal y Servicios Auxiliares, publicado el 22 de noviembre de 1994.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Bibliográficas:

Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco), *Hacia un pacto de competitividad*, Grupo de Impresores Unidos, México, 2005, pp. 409.

Hemerográficas:

Becerril, Isabel, "Transporte nacional, de los más caros del mundo: Imco", *El Financiero*, 18 de noviembre de 2004, p. 20.

Carranza, Octavio, "En busca del tiempo perdido", revista *T21*, noviembre de 2005, p.44.

Carreño, José, "Discriminan a camioneros", *El Universal*, Julio 27 de 2001, p. D1.

"Convertir a México en una plataforma logística: Canacar", *Canacar Comunica*, agosto de 2005, p. 12.

Cruz, Osiel, "Puertos tierra adentro", revista *T21*, diciembre de 2005, p. 22.

"El autotransporte de carga rumbo a la modernidad, eficiencia y competitividad", *Canacar Comunica*, diciembre de 2003, p. 1.

"El estudio sobre el autotransporte del Imco, plagado de errores", *Canacar Comunica*, abril de 2005, p. 4.

“Senado de EU endurece criterios de seguridad para camiones mexicanos”, *La Jornada*, (nota de agencias AP y Notimex), julio 27 de 2001, p. 20.

Torres, Enrique, “Acorralan al autotransporte”, revista *T21*, noviembre de 2005, p. 19.

Torres, Enrique, “Al autotransporte le cargan el seguro”, revista *T21*, septiembre, 2005, p.30.

Fuentes en línea:

Diario Oficial de la Federación, www.dof.terra.com.mx, 7 de mayo de 1993, 30 de mayo de 1995, 10 de julio de 1989, 12 de mayo de 2006, 4 de junio de 2001, 22 de diciembre de 1993.

Roberto Zúñiga, “Transporte de carga, a paso de tortuga”, *La Jornada*, mayo 16 de 2005, (www.jornada.unam.mx/2005/05/16/004n1sec.html), 25 de febrero, 2006.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes, http://portal.sct.gob.mx/SctPortal/appmanager/Portal/Sct?_nfpb=true&_pageLa bel=sct_book_67, 18 de febrero de 2005.

Secretaría de Economía, www.contactopyme.gob.mx/integradoras/index.html, 20 de febrero, 2006.

Senado de la República, *Gaceta Parlamentaria*, www.senado.gob.mx, 15 de marzo de 2006.

Fuentes vivas:

Alejandra de la Torre, gerente de logística de Transportes Especializados Antonio de la Torre e Hijos, entrevistada el 10 de marzo de 2006.

Antonio Elola, director general de Transportes Elola, entrevistado el 13 de marzo de 2006.

César Mariles, encargado del Área de Fomento Económico de Canacar, entrevistado el 24 de febrero de 2006.

Enrique Nieto, director general de FLENSA, entrevistado el 16 de marzo de 2006.

Guillermo Berriochoa, director general de Grupo Transportes Intermex, entrevistado el 9 de marzo de 2006.

Guillermo Meza, director general de Express Ensenada 8W, entrevistado el 17 de marzo de 2006.

Gustavo Montemayor, director general de Auto Express Hércules, entrevistado el 7 de marzo de 2006.

Héctor Mora, director de la API de Manzanillo, entrevistado el 13 de enero de 2006.

Jorge Cárdenas Romo, director general de Transportes MOR, entrevistado el 15 de marzo de 2006.

Jorge Witker, jurista especializado en el TLCAN, entrevistado el 7 de abril de 2006.

José Refugio Muñoz López, director general de Canacar, entrevistado el 25 de enero, 7 de febrero y 6 de marzo de 2006.

Juan José Guerra Abud, presidente de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT), entrevistado el 18 de noviembre de 2005.

Leonardo Gómez, director general de la ANTP, entrevistado el 20 de abril de 2006.

Leopoldo Almanza, vicepresidente de Canacar, entrevistado el 3 de febrero de 2006.

Luis Calvillo, asesor del Grupo Almaba, entrevistado el 8 de noviembre de 2005.

Noé Paredes Meza, presidente del consejo de administración de Trans Pac, entrevistado el 8 de marzo de 2006.

Óscar Moreno Martínez, director ejecutivo de Canacar, entrevistado el 15 de febrero de 2006.

Sergio Ruiz, socio director del Centro de Transporte y Logística, entrevistado el 30 de mayo de 2006.

Tirso Martínez Angheben, presidente nacional de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), entrevistado el 27 de enero de 2006.

Víctor Méndez, director general de Trameza, entrevistado el 14 de marzo de 2006.