



Certificación ISO 9001:2000
Laboratorios acreditados por EMA

PROBLEMAS EN LA INTEGRACIÓN DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

Laura Mendoza Moreno
Óscar Armando Rico Galeana

**Publicación Técnica No. 278
Sanfandila, Qro, 2005**

SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES
INSTITUTO MEXICANO DEL TRANSPORTE

**Problemas en la integración del
autotransporte de carga entre
México y Estados Unidos**

Publicación Técnica No. 278
Sanfandila, Qro. 2005

Este trabajo fue realizado en el Instituto Mexicano del Transporte (IMT) por la M. en I. Laura Mendoza Moreno y el M. en I. Óscar Armando Rico Galeana.

La maestra Mendoza es Gerente General de la empresa “Consultores Integrales en Comercio Internacional” y la presente investigación es parte de los trabajos que le fueron requeridos para obtener el grado de Maestra en Sistemas de Transporte y Distribución de Carga, en la Facultad de Ingeniería de la Universidad Autónoma de Querétaro.

El maestro Rico es investigador titular “C” de la División de Estudios Económicos y Sociales del Transporte, adscrita a la Coordinación de Economía de los Transportes y Desarrollo Regional del IMT. Además es profesor titular de tiempo parcial en la Facultad de Ingeniería de la Universidad Autónoma de Querétaro.

Los autores agradecen el importante apoyo y los valiosos comentarios del Lic. Ricardo Cervantes Martín, Director General de “Consultores Integrales en Comercio Internacional” y del Dr. Guillermo Torres Vargas, Jefe de la División de Estudios Económicos y Sociales del Transporte, del Instituto Mexicano del Transporte.

Índice

Índice	III
Resumen	VII
Abstract	IX
Resumen ejecutivo	XI
1 Introducción	1
1.1 Justificación	1
1.2 Hipótesis	2
1.3 Objetivo general	3
1.4 Objetivos específicos	3
1.5 Metodología	4
1.6 Estructura del trabajo	5
1.7 Aplicaciones	5
2 La integración logística del transporte	7
3 Relaciones comerciales entre México y Estados Unidos antes del TLCAN	13
3.1 Política comercial de México hasta la década de los ochenta: proteccionismo y sustitución de importaciones	13
3.2 La apertura al exterior de México, el cambio estructural y el ingreso al GATT	16
4 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	19
4.1 Antecedentes	19
4.2 Temas de negociación del TLCAN	22
4.3 Principales resultados, a diez años de vigencia del TLCAN	24
5 El autotransporte de carga en el TLCAN	37

5.1	Subcomité de Normas de Transporte Terrestre	40
5.2	Procedimiento de revisión de los acuerdos sobre autotransporte	40
5.3	La controversia entre México y Estados Unidos	41
5.4	Diversas posturas ante el conflicto.....	45
6	Organización actual del autotransporte binacional.....	49
6.1	Aspectos generales del flujo comercial transfronterizo	49
6.2	Datos disponibles y análisis relacionados con los puertos fronterizos	54
6.2.1	Comercio tradicional.....	55
6.2.2	Comercio de la industria maquiladora	57
6.2.3	Comercio agrícola	59
6.2.4	Comercio de productos alimenticios: nuevas disposiciones de acuerdo con la Ley contra el Bioterrorismo de EEUU	59
6.3	Sistemas y componentes de un cruce fronterizo comercial	64
6.3.1	Sentido hacia el sur: de Estados Unidos a México.....	64
6.3.2	Sentido hacia el norte: de México a Estados Unidos	69
6.4	La integración vertical de las empresas de autotransporte	73
7	Problemas en la integración del autotransporte de carga binacional	79
7.1	Antecedentes	79
7.2	Principales problemas identificados en la integración logística del autotransporte de carga.....	81
7.3	El marco regulatorio y legislativo.....	81
7.3.1	Clasificación amplia de las organizaciones económicas	81
7.3.2	Asimetrías en la regulación	83
7.3.3	La segmentación del subsector.....	85

7.3.4	Limitaciones del plan operativo para asegurar que los camiones Mexicanos cumplan con las normas de seguridad.....	86
7.3.5	Inversión neutra insuficientemente regulada y controlada.....	87
7.4	Aspectos tecnológicos y de infraestructura	88
7.4.1	Incompatibilidades técnicas y menor desarrollo tecnológico en México	89
7.4.2	Falta de armonía entre la infraestructura pública de ambos países.....	91
7.5	Diferencias en costos y escasez de financiamiento en México	92
7.5.1	Diferencias en los costos de operación vehicular.....	92
7.5.2	Falta de financiamiento y modernización	94
7.6	Aspectos logísticos.....	97
7.6.1	Falta de especialización por tipo de carga y de capacitación de los operadores.....	97
7.6.2	Inseguridad en carreteras.....	98
7.6.3	Ruptura de la cadena logística en el servicio a clientes	98
8	Posibles soluciones a los problemas de integración del autotransporte	101
8.1	Propuestas respecto al marco regulatorio y legislativo	102
8.2	Propuestas para mejorar la tecnología y la infraestructura	104
8.3	Propuestas para disminuir costos y obtener financiamiento	105
8.4	Propuestas de mejora en aspectos logísticos	108
9	Conclusiones.....	111
10	Bibliografía	115
10.1	Libros o documentos extensos.....	115
10.2	Artículos especializados.....	117
10.3	Artículos de revistas comerciales	119

10.4 Entrevistas 119

Resumen

Se presenta un análisis del autotransporte de carga que atiende el comercio entre México y Estados Unidos de América. La intención fundamental ha sido identificar problemas que dificultan la integración logística de éste modo de transporte, así como plantear posibles soluciones.

El documento inicia con una revisión del concepto de integración logística, estrategia que se considera una herramienta fundamental para mejorar la calidad del servicio y disminuir los costos asociados a los desplazamientos de mercancías a través de la frontera norte de nuestro país. Se incluye un análisis en retrospectiva de la actividad comercial que México ha sostenido con el vecino país del norte a lo largo del siglo XX, haciendo énfasis en el dinamismo comercial adquirido a raíz de la firma y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). También se presenta una revisión de los resultados del tratado, a diez años de vigencia, exponiendo diversas opiniones presentes entre los defensores y detractores del mencionado acuerdo comercial.

Se incluye un análisis de los compromisos acordados en el TLCAN para el sector autotransporte de carga, así como la situación de la actual suspensión en el cumplimiento de dichos compromisos por parte del Gobierno de Estados Unidos y los mecanismos legales a los que México ha recurrido para la solución de esta controversia comercial. Adicionalmente se presenta un estudio sobre la forma en que actualmente se llevan a cabo los intercambios comerciales entre ambos países, con la intención de exponer el tipo de organización logística que integra los sistemas y componentes que operan a través de los cruces fronterizos, en ambas direcciones. Finalmente, se analizan las diferencias entre los dos países, para este subsector, mismas que dificultan su integración logística y comercial, para proponer posibles soluciones enfocadas a disminuir dichas diferencias, buscando con ello el fortalecimiento de esta actividad económica en México.

Palabras clave: integración logística; autotransporte de carga; transporte transfronterizo.

Abstract

An analysis of the motor carriers sector that serves the commerce between Mexico and the United States of America is presented in this work. The analysis was performed in order to identify problems on the logistic integration of this transport mode, as well as to identify and propose possible solutions to these problems.

The report begins with a revision of the logistics integration concept. This strategy is considered as a fundamental tool to improve the quality of the transport service and to diminish the costs associated to the movement of merchandise through the border.

A retrospective analysis of the commercial activity among Mexico and USA throughout twentieth century is included, emphasizing on the dynamism resulting from the sign and take in to effect of the North America Free Trade Agreement (NAFTA). A revision of the treaty results, after ten years of being implemented, is also presented, exposing diverse opinions that exist between the defenders and detractors of the commercial agreement.

The commitments agreed in the NAFTA for the motor carriers sector are analyzed, as well as the current situation on the negative of the US government for the fulfillment of these commitments and the legal recourses used by Mexico in the controversy.

The research includes the study of the current organization, which are in use to perform the commercial interchanges between the two countries. This part of the study was performed in order to understand the current logistics that integrates the systems and components that operate through the border crossings, in both directions. Finally the existing differences in this subsector are analyzed, both sides of the border, that makes difficult their logistic and commercial integration, in order to propose possible solutions to diminish these differences, looking for the strength of this economic activity in Mexico.

Key words: logistic integration, motor carriers, international transportation.

Resumen ejecutivo

En 1983, México firmó una Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional, en la que se comprometía a llevar al cabo una revisión de los sistemas de protección arancelaria y a iniciar procesos de apertura comercial; en 1986 se firmó el Protocolo de Adhesión al entonces Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial de Comercio.

Finalmente, después de llevar al cabo un amplio proceso de desregulación y simplificación administrativa en todas las áreas de la economía nacional, el 17 de diciembre de 1992 se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos de América y Canadá, mismo que entró en vigor el 1 de enero de 1994.

El dinamismo adquirido por las exportaciones mexicanas a partir de esa fecha, no ha tenido precedentes, pues crecieron hasta casi 140 mil millones de dólares en el 2000, contra 40 mil millones de dólares exportados en 1993, año previo a la entrada en vigor del TLCAN.

El autotransporte de carga fue uno de los sectores que sufrió una fuerte reestructuración antes de la entrada en vigor del TLCAN, misma que inició con un proceso de desregulación que buscó hacerlo más eficiente y productivo mediante medidas como: desaparición de las centrales de carga y comités de ruta; la fijación del precio de la tarifa con base a las leyes de la oferta y la demanda; la liberación de la competencia entre las empresas transportistas, la sustitución del régimen de concesiones por el de permisos, entre otras.

Uno de los efectos que se presentaron como consecuencia de la desregulación del subsector fue la atomización de las empresas que habían ido aglutinando hombres-camión al amparo de sus concesiones. También se debe señalar que las empresas más grandes se fortalecieron debido a que llevaron a cabo alianzas estratégicas con organizaciones de autotransporte estadounidenses, lo que les ha permitido mayor disponibilidad de remolques para ofrecer a sus clientes el servicio puerta a puerta, a bajo costo y con menor tiempo de traslado.

Los acuerdos del TLCAN para el autotransporte de carga no se han cumplido hasta la fecha. Esta situación constituye un factor negativo importante en la integración logística binacional del subsector.

A diferencia de las empresas mexicanas, algunas empresas estadounidenses han logrado establecer cadenas de transporte internacional “puerta a puerta” por medio de asociaciones o la figura de inversión neutra. Adicionalmente han logrado establecer oficinas de representación en México, ganar clientes, ofrecer servicios integrados; en

pocas palabras han creado “suelo” desde hace ya muchos años en nuestro país, dejando en desventaja a las empresas mexicanas.

Estas alianzas comerciales responden a la figura de integración vertical con que actualmente se trabaja a ambos lados de la frontera, y que es una organización de transporte plenamente establecida para los intercambios comerciales entre ambos países, y que por el gran número de operaciones cotidianas – casi 15 mil cruces vehiculares diarios – nos hacen concluir que es una forma de organización que atiende satisfactoriamente a este mercado.

No obstante lo anterior, no se debe perder de vista que el proceso de la transferencia a través de la frontera sigue siendo un trámite engorroso y que crea retrasos, muchas veces implicando la “ruptura de la carga” y la pérdida de tiempo en las operaciones.

Sin embargo, la mayoría de los problemas mencionados, relativos a tiempos y dificultades para cruzar la frontera no son atribuibles al transporte, sino a las inspecciones aduanales y de seguridad, sobre todo de Estados Unidos. Si aunamos lo anterior a la negativa de que el autotransporte Mexicano ingrese a los Estado Unidos, el control será más estricto y los tiempos más largos para el ingreso de la carga a ese país.

Existe un vínculo claro entre los costos de transporte y la dinámica de las exportaciones, en particular cuando éstas son bienes materiales de gran volumen. Si bien el comercio de México con Estados Unidos ha registrado una expansión considerable en el pasado decenio, convendría elevar la eficiencia en el transporte de carga, en la medida en que éste sea el principal modo de transporte utilizado por los exportadores e importadores

Los esquemas actuales de gran parte de la industria de transporte de carga tiene procesos arcaicos que deben evolucionar, sobre todo en comunicación interna - de control y con el cliente - donde el transportista será la clave para mejorar el servicio a través de ofrecer mayor seguridad a sus clientes, a la carga y al mismo transporte.

Es urgente la renovación del parque vehicular Mexicano que es muy antiguo en comparación con el de Estados Unidos. Para ello es de vital importancia que la banca de desarrollo realmente apueste con el sector autotransporte pues no está dispuesta a arriesgar, ya que sólo otorga financiamiento a sujetos de crédito de bajo riesgo. Desafortunadamente el sector autotransporte, por su naturaleza, en la mayoría de los casos no califica para una línea de crédito, ya que la garantía en prenda del financiamiento es la misma unidad, y ello se refleja en las altas tasas de interés, en contraste con las de Estados Unidos.

Modernizar la flota vehicular implicaría el crecimiento de una oferta de vehículos usados. Esto significa que, tal y como sucede en Estados Unidos, se requerirá desarrollar un esquema ágil para revender las unidades seminuevas. Los productores

de transporte pesado tendrán que diseñar programas ya sea de reciclaje o de reventa de unidades usadas.

Durante la investigación ha quedado de manifiesto que muchos transportistas siguen esperando que el Gobierno Federal asuma nuevamente el papel de rector de la economía y resuelva todos sus problemas. Estos autotransportistas desean regresar a los esquemas regulados; pero los usuarios están a favor de la desregulación, en general.

Hay una tendencia o presión para que un segmento del subsector tienda a desaparecer, si no del todo, al menos en los segmentos del mercado vinculados con el comercio exterior y las operaciones más rentables. Este sector es el de los hombres-camión, que frente a las empresas más grandes y mejor equipadas se encuentra en desventaja y que, por ende, tiene menor margen de maniobra, debiendo recurrir en muchas ocasiones a la subcontratación o a abaratar sus fletes por debajo de sus costos de operación vehicular, lo que trae como consecuencia descapitalización del sector, falta de inversión en equipo y unidades, y su mantenimiento, por lo que la competencia se vuelve rapaz dejándolos fuera de mercado.

En el aspecto de seguridad, dado que los estadounidenses tienen actualmente muy arraigado este concepto, México debe aprovechar esta tendencia para convertirla en un factor de competitividad comercial. El hecho de que seamos vecinos del país que hoy está obsesionado con el tema de la seguridad y el combate al terrorismo, paradójicamente nos puede dar una ventaja de acceso a su mercado en la medida que tengamos un programa de seguridad regional bien definido.

A diez años de vigencia del TLCAN, México ha perdido algo de sus ventajas en este mercado, sobre todo ante la competencia proveniente de China, país que en los últimos años ha impulsado fuertemente su sector exportador. Por ello es de vital importancia que definamos las ventajas competitivas que pueden reposicionarlo ante el mercado más grande del mundo, mismas que podrían girar en torno a la seguridad, a la productividad, a la disminución de costos mediante una reforma fiscal integral que permita dar un fuerte impulso no sólo al sector autotransporte, sino a la economía en su conjunto, ya que no será con un sólo sector que México salga adelante, sino con el esfuerzo en conjunto de todo el aparato productivo, sin perder de vista el desarrollo del mercado interno por medio de la búsqueda de mayores niveles de eficiencia y calidad en las empresas mexicanas.

En particular se han identificado los siguientes grupos de problemas que dificultan la integración del autotransporte de carga entre México y Estados Unidos:

Derivados del marco regulatorio y legislativo. En los que se identificaron los siguientes problemas básicos:

- 1) Amplia clasificación de las organizaciones económicas.

- 2) Asimetrías en el marco de regulación que impiden el acceso internacional.
- 3) La segmentación del subsector.
- 4) Falta de un plan operativo para asegurar que los camiones Mexicanos cumplan con las normas de seguridad.
- 5) Inversión neutra insuficientemente regulada y controlada.

Aspectos tecnológicos y de infraestructura. Los problemas identificados en este campo son:

- 1) Incompatibilidades técnicas y menor desarrollo tecnológico que en Estados Unidos.
- 2) Insuficientes esfuerzos para armonizar la infraestructura pública entre ambos países.

Costos y falta de financiamiento. Los problemas de este apartado son los siguientes:

- 1) Diferencias en los costos de operación vehicular.
- 2) Falta de financiamiento y modernización.

Aspectos logísticos. Los problemas identificados en este apartado son los siguientes:

- 1) Falta de especialización en el manejo por tipo de carga y de capacitación de los operadores.
- 2) Inseguridad en carreteras, corrupción e importación ilegal de vehículos.
- 3) Desplazamiento del autotransporte por el ferrocarril.
- 4) Ruptura de la cadena logística en el servicio a clientes.

Las propuestas de solución a esta problemática se encuadraron en la misma clasificación:

Derivados del marco regulatorio y legislativo. En los que se identificaron las siguientes posibles soluciones:

- 1) Homologar las leyes estatales y federales relacionadas con el autotransporte.
- 2) Creación de una “ventanilla única para el autotransporte”, como receptora de cualquier tipo de trámite y gestión.

- 3) Promover las reformas necesarias a las leyes y reglamentos del autotransporte para eliminar ambigüedades y evitar el beneficio de empresas extranjeras por lagunas legislativas. En este sentido, debe crearse una entidad normativa que transparente y supervise la relación entre los inversionistas extranjeros y las empresas mexicanas, regulando con mayor detalle la figura de inversión neutra.

En relación con los argumentos estadounidenses de la falta de seguridad de los camiones Mexicanos y de sus operadores, se proponen algunas medidas para mejorar esta situación:

- 1) Crear un programa de certificación que cumpla con los requerimientos de seguridad de Estados Unidos.
- 2) Lanzar una amplia campaña de información y de capacitación sobre normas de seguridad a los autotransportistas Mexicanos.
- 3) Establecer como requisitos para los conductores: la evaluación de antecedentes penales y administrativos, exámenes de manejo, médico integral y antidoping.
- 4) Seguimiento y difusión del Programa de Unidades de Servicio de Educación Básica para Conductores del Autotransporte Federal.
- 5) El uso de simuladores para la capacitación de los operadores.

Aspectos tecnológicos y de infraestructura. Las propuestas de solución en este contexto son:

- 1) Fortalecer los operativos para asegurar la aplicación del Reglamento y la Norma de Peso y Dimensiones de los vehículos de autotransporte, tanto en los cruces fronterizos, como en el interior de la República.
- 2) Fortalecer la aplicación del Programa Nacional de Verificación Obligatoria de Emisiones Contaminantes de los vehículos de autotransporte que circulan por la red carretera federal.
- 3) Promover la modernización de la flota del autotransporte con la participación de los transportistas, las empresas fabricantes de los vehículos y las instituciones financieras interesadas.
- 4) Consolidar los proyectos del Comité sobre Sistemas Inteligentes de Transporte (ITS) en México.

- 5) Formular los lineamientos y procedimientos para aprobar y evaluar a los organismos de certificación, los laboratorios de prueba y las unidades de verificación, en el marco de las Normas Oficiales Mexicanas.
- 6) Reglamentar la obligatoriedad de uso de tacómetros, odómetros y bitácoras electrónicas, para que de forma automatizada pueda tenerse un control sobre las horas de conducción de los operadores y las velocidades de recorrido.

Costos y falta de financiamiento. Las posibles soluciones de este apartado son las siguientes:

- 1) Los transportistas y embarcadores Mexicanos deben buscar un esquema de asociación entre sí, para optimizar el manejo de capacidad e intercambio de participación en el traslado de sus productos.
- 2) Ante las limitaciones de financiamiento y las presiones por las tarifas a la baja, los transportistas deberán unirse para efectuar compras por volumen de refacciones y consumibles.
- 3) Renovación de flotas vehiculares. Se propone la creación de dos fideicomisos: uno para unidades nuevas, orientado sobre todo a las medianas y grandes empresas; el otro encargado de ofrecer unidades usadas, pero más nuevas que las que utilizan actualmente los hombres - camión, los micro y pequeños transportistas.
- 4) Crear mecanismos adecuados para la comercialización de vehículos seminuevos nacionales.
- 5) Modificación a la Ley del Impuesto Sobre la Renta en la que se permita la depreciación de unidades y equipo en tres años, igual que en Estados Unidos.
- 6) Eliminar el pago de la tenencia vehicular, que aunado al pago del 2% sobre activos duplica el impuesto sobre el mismo activo fijo.

1 Introducción

1.1 Justificación

Desde hace muchos años, el comercio entre México y EEUU ha sido particularmente intenso debido a factores como la cercanía geográfica, la complementariedad de ambas economías y la preeminencia económica de los EEUU como una potencia mundial, que ha generado cierto nivel de dependencia de los países, dentro de su esfera de influencia. Esto ha llevado a que los intercambios comerciales con el vecino país del norte tengan gran importancia para la economía mexicana.

El flujo de comercio entre ambos países crece a una tasa anual promedio del 15%, lo que genera una derrama económica muy importante para varios sectores de la economía mexicana. Una proporción de entre el 85 y el 90% de los flujos comerciales entre las dos naciones se realiza a través de la frontera, y de éstos, entre el 80 y el 85% son por autotransporte; por lo anterior, es relevante conocer la respuesta y las dificultades que enfrenta el autotransporte de carga ante la demanda cada vez más creciente del sector exportador e importador, que a raíz de la entrada en vigor del TLCAN no sólo demanda el simple traslado o arrastre de la carga, sino servicios logísticos más sofisticados, como: mayores niveles de atención al cliente; consolidación de embarques y programación de los servicios; administración de inventarios; análisis de flujos de insumos y productos; políticas de almacenamiento; ubicación de los almacenes; tipo de productos a almacenar y pronósticos de ventas; procesamientos de pedidos; actividades de apoyo, como: almacenaje; manejo de materiales; incluyendo selección y reemplazo de equipos; así como procedimientos para recuperación de productos, compras, embalaje, programación de la producción con el área responsable; informática, incluyendo recolección, procesamiento y análisis de datos y procesamientos de control.

Ante esta situación, una de las intenciones de este trabajo consiste en el análisis de la integración del autotransporte Mexicano con las prácticas logísticas de sus homólogos estadounidenses, identificando las diferencias y principales problemas, además de proponer posibles soluciones, tanto desde el punto de vista de los embarcadores (importadores y exportadores), como de los autotransportistas.

Estados Unidos es el principal socio comercial de México; y para este país, el flujo comercial con México representaba, aun antes de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el tercero en importancia después de Canadá y Japón.

A raíz de la apertura comercial y de la entrada en vigor del TLCAN, el sector autotransporte, que atiende el comercio internacional, se encontró ante la necesidad de enfrentar un proceso de profunda transformación para jugar un papel cada vez más

activo y de mayores exigencias en el traslado de los bienes que fluyen a través de la frontera, para competir directamente con sus homólogos norteamericanos, no obstante las asimetrías existentes entre las economías de este sector en ambos lados de la frontera.

A raíz del no cumplimiento de los acuerdos del TLCAN por parte de los EEUU, en el sector autotransporte –por medio de los cuales las empresas mexicanas podrían ingresar gradualmente a los EEUU y viceversa, así como incrementar la inversión de empresarios Mexicanos hasta el 100% en este sector en los EEUU y viceversa- el autotransporte Mexicano ha sufrido una serie de ajustes que lo llevaron a un proceso de integración logística en el comercio transfronterizo, no como se tenía previsto antes de la firma del TLCAN, sino con ajustes provisionales manteniendo pendiente la implementación de la resolución favorable a México otorgada mediante los mecanismos de solución de controversias del propio tratado.

En la investigación se propone que el análisis de las actividades de transporte parte de su consideración como un componente (subsistema), que forma parte de un sistema logístico al que se encuentra integrado y que se relaciona con los otros componentes del sistema.

1.2 Hipótesis

Se parte de la hipótesis de que la integración del autotransporte de carga al sistema logístico que atiende los movimientos de mercancías en el comercio entre México y Estados Unidos está condicionado por las asimetrías económica, tecnológica e infraestructural entre los dos países y por las diferencias en sus respectivos marcos regulatorios, expresado, en el lado estadounidense, por el nuevo paradigma de “frontera segura”; y en el lado Mexicano, por la excesiva importancia que tiene la cadena de inspección y revisión de la carga, así como por el burocratismo en los procesos documentales de despacho aduanal.

La más destacada asimetría entre el autotransporte de uno y otro lado de la frontera, resulta del mayor desarrollo económico de Estados Unidos, que le permite la renovación frecuente del equipo de autotransporte, en comparación con la falta de financiamiento y altas tasas de interés en México, lo que genera un sector tecnológicamente atrasado (en comparación) y con bajos márgenes para la reinversión de capital, lo cual se manifiesta en mayores tiempos, costos y riesgos en los traslados, tanto para el usuario como para el propio transportista.

Otro aspecto que dificulta la integración es la diferencia entre los marcos regulatorios y legislativos de Estados Unidos y México, mismo que para el primer país se ha modificado significativamente a raíz de los atentados del 11 de septiembre de 2001, dejando en segundo término la premisa de “frontera flexible” derivado de los acuerdos del TLCAN, por el de “frontera segura”, lo cual aunado a los requerimientos y revisiones

del lado Mexicano, dan por resultado que en muchas ocasiones sea poco significativo que la carga se movilice en 12 horas del centro del país a la frontera, cuando se demora para cruzarla hasta 2 días.

En el caso del flujo de mercancía que se mueve hacia México, los requisitos documentales impuestos por las autoridades aduanales mexicanas para determinar el precio real de la mercancía; origen; precios estimados; requisitos de etiquetado; cumplimiento de las normas oficiales mexicanas (NOM); diversas certificaciones de la mercancía; padrones sectoriales; etcétera, que en muchas ocasiones entorpecen el flujo y la movilidad de la carga, aunado a las continuas revisiones físicas que se inician en la frontera y se extienden a lo largo del sistema carretero por el que circula la carga. Todo ello redundando en dificultar que el sector autotransporte sea eficiente y seguro en sus recorridos.

El marco conceptual de la investigación contempla la relación sistémica del sistema logístico con un sistema de actividades económicas y sociales macro, al cual se integra y en el que opera dando satisfacción a las necesidades de movilidad de mercancías.

Dicho sistema macro está condicionado por las actividades económicas que tienen lugar entre México y EEUU, particularmente aquellas que generan flujos de mercancías a través de la frontera política entre los dos países y que utilizan el autotransporte de carga como modalidad de traslado.

1.3 Objetivo general

El objetivo general del trabajo es identificar los principales problemas de la integración logística del autotransporte de carga en el comercio entre México y Estados Unidos, y plantear algunas estrategias de solución.

1.4 Objetivos específicos

El trabajo busca los siguientes objetivos específicos, enfocados a la integración logística del autotransporte de carga:

- 1) Definir qué es la integración logística, en el marco del funcionamiento de cadenas del autotransporte entre México y Estados Unidos.
- 2) Conocer el marco comercial en el que el autotransporte moviliza los flujos de mercancías a través de la frontera con Estados Unidos.
- 3) Presentar los obstáculos legales a los intercambios por autotransporte, derivados del no cumplimiento de los acuerdos en esta materia en el marco del TLCAN.

- 4) Conocer la operación actual del autotransporte de carga en los intercambios con Estados Unidos, por medio del esquema de integración vertical.
- 5) Identificar los principales problemas del autotransporte de carga Mexicano que dificultan su integración logística con el de Estados Unidos, en beneficio de la relación comercial.
- 6) Proponer algunas posibles soluciones que disminuyan las asimetrías entre el autotransporte de carga Mexicano con el de Estados Unidos.

1.5 Metodología

La metodología empleada en la investigación se dividió en dos tipos fundamentales: la búsqueda y análisis de información cualitativa; y la búsqueda y análisis de información cuantitativa.

La búsqueda y recopilación de información cualitativa se obtuvo de libros o documentos extensos, artículos especializados, y artículos de revistas comerciales. La referencia detallada de estas fuentes de información puede consultarse en la bibliografía de este trabajo.

La principal fuente cuantitativa de información fue una serie de visitas de campo a compañías de autotransporte de carga, y al área de tráfico de algunas empresas importadoras y/o exportadoras en Estados de Querétaro y Guanajuato, así como de entrevistas a funcionarios gubernamentales, vinculados con el autotransporte de carga federal. La referencia detallada de estas fuentes de información, también puede consultarse en la bibliografía de este trabajo.

Adicionalmente, en lo que respecta a la búsqueda y análisis de datos cuantitativos, se analizaron las estadísticas del Estudio Binacional para la Planeación y Programación del Transporte Transfronterizo México – Estados Unidos, para medir los tiempos de cruces de uno a otro lado de la frontera. Del Censo Económico de Transporte del INEGI, se obtuvieron cifras del tipo de transporte que presta los servicios por parte de empresas, agrupaciones y permisionarios, así como el tipo de licencia que se expide; así como también de la Dirección General del Autotransporte Federal de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

De la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC) con motivo del décimo aniversario del TLCAN, se obtuvieron las estadísticas de los principales indicadores económicos de la actividad comercial entre México y Estados Unidos, incluyendo diversas publicaciones de la Secretaría de Economía (SE) y del Banco de México (BANXICO).

1.6 Estructura del trabajo

En la introducción se presentan la hipótesis y los objetivos que se buscaron en el desarrollo del presente trabajo, así como una descripción de su estructura general.

En el capítulo dos se desarrolla el concepto de integración logística del transporte, como un componente del sistema logístico vinculado con la producción y comercialización de bienes, cuyas actividades se encuentran encaminadas a la planificación, implementación y control de los flujos de materias primas, recursos de producción y productos finales.

En los capítulos tres y cuatro se revisan las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos haciendo énfasis en el desarrollo del comercio a partir de la entrada en vigor del TLCAN, con lo cual se presenta un panorama de la importancia de los intercambios comerciales entre ambos países. En el capítulo cinco se presenta un análisis de los acuerdos en materia de autotransporte de carga en el marco del TLCAN, y la actual situación de suspensión de dichos compromisos por parte de la Unión Americana.

Se encontrará en el capítulo seis, el papel actual del autotransporte de carga en los intercambios comerciales con el vecino país del norte, desde el punto de vista de los diversos flujos comerciales: tradicional, maquilador, agrícola y de alimentos; presentando un análisis de dichos intercambios, así como de los sistemas y componentes de un cruce comercial y la forma como se integran dichas empresas de transporte en ambas direcciones.

En el capítulo siete se abordan los diversos problemas que enfrenta este subsector para su integración en los intercambios comerciales vinculados con el de Estados Unidos, desde los aspectos regulatorio, tecnológico y de infraestructura, costos y financiamientos, y desde el punto de vista logístico.

Las posibles soluciones propuestas se desarrollan en el capítulo ocho, respetando el orden de los diversos enfoques abordados en el capítulo siete, para finalmente presentar las conclusiones del trabajo.

1.7 Aplicaciones

Las aplicaciones de este trabajo se enfocan principalmente a los usuarios del sistema de transporte vinculados al comercio con los Estados Unidos de América, ya sean importadores y/o exportadores, los cuales pueden identificar los problemas inherentes al proceso de traslado de su carga por autotransporte y la forma como podrían planear, controlar y programar mejor sus embarques, con el consecuente ahorro en costos y tiempos de traslado.

Desde el punto de vista de los propios transportistas, la utilidad del estudio radica en que puede servir de guía para que se conozcan los requerimientos logísticos de los embarcadores, en sus importaciones y exportaciones generados por la integración del autotransporte de carga al comercio con EEUU, mismos que de carecer de una respuesta oportuna pueden generar graves trastornos a los usuarios, identificando áreas de oportunidad para otorgar el servicio requerido a los embarcadores, toda vez que este sector demanda cada vez mayores niveles de servicio y desempeño, y no sólo el tradicional arrastre de la carga.

2 La integración logística del transporte

De acuerdo con Óscar de Buen Richkarday (De Buen, 1990, pp. 25-35), un transporte que atiende los requerimientos del desarrollo económico de un país abierto al comercio internacional y que reconozca en la competitividad de su aparato productivo al elemento clave para un crecimiento económico sostenido, debe estar integrado a tres niveles:

- 1) Integración del transporte con el aparato comercial y productivo (integración logística del transporte).
- 2) Integración de los diferentes modos de transporte disponibles (integración intermodal del transporte).
- 3) Integración multinacional del transporte.

Para Ronald H. Ballou (Ballou, 1992) – y de acuerdo con la definición del National Council of Physical Distribution Management (NCPDM) –, la logística se refiere a la integración de todas aquellas actividades encaminadas a la planificación, implementación y control de un flujo eficiente de materias primas, recursos de producción y productos finales desde el punto de origen al del consumo. Estas actividades pueden incluir -entre muchas otras- servicio al cliente, previsión de la demanda, control de inventarios, servicios de reparación, manejo de mercancías, procesamiento de pedidos, selección de la ubicación geográfica de fábricas y almacenes, compras, empaquetado de productos, tratamiento de mercancías devueltas, recuperación y tratamiento de desperdicios, distribución y transporte, así como almacenamiento.

En años recientes, el interés de las empresas por la logística ha aumentado al reconocerse su potencial para resistir presiones derivadas de cambios en las preferencias de los consumidores y de alzas de costos en las industrias. También ha influido el desarrollo tecnológico en informática y el reconocimiento del papel que los sistemas logísticos pueden jugar como armas estratégicas para la competitividad.

La logística se ocupa de todas las actividades que intervienen en el flujo de la producción, ventas y distribución de un producto. Incluye el abastecimiento de materias primas y la distribución de productos terminados. Ballou (Ballou, 1992) clasifica las actividades del sistema logístico como actividades clave y de apoyo. Las actividades clave son:

- 1) Determinación de niveles de atención al cliente: identificación de necesidades, naturaleza de sus requerimientos logísticos y respuesta del cliente a los servicios ofrecidos.

- 2) Transporte: selección de modos y rutas, consolidación de embarques y programación de servicios.
- 3) Administración de inventarios: análisis de flujos de insumos y productos, políticas de almacenamiento, ubicación de los almacenes, tipo de productos a almacenar y pronósticos de ventas.
- 4) Procesamientos de pedidos: procedimientos de transferencia de órdenes de trabajo y de integración de pedidos.

Las actividades de apoyo, comprenden:

- 1) Almacenaje: determinación de espacios, configuraciones y técnicas de apilamiento de mercancías.
- 2) Manejo de materiales: selección y reemplazo de equipos, así como procedimientos para recuperación de productos.
- 3) Compras: selección de proveedores, oportunidades y cantidades.
- 4) Embalaje: diseños apropiados para manejo, almacenaje y protección.
- 5) Programación de la producción con el área responsable,
- 6) Informática: recolección, procesamiento y análisis de datos y procesamientos de control.

El sistema logístico de una empresa se relaciona con la producción y la comercialización. Su objetivo básico consiste en lograr los mayores rendimientos posibles sobre la inversión a través de ingresos adicionales, o de abatir los costos del manejo de materiales y productos. También se reconoce el considerable potencial de la logística como herramienta para la competitividad (De Buen, 1990).

El interés de la logística está centrado en la planificación y control de una red de distribución que permita a los productos de una compañía, después de un pedido de sus clientes, estar a tiempo en el sitio adecuado.

De acuerdo con Ballou (Ballou, 1992), es posible visualizar el problema logístico de una compañía como una red abstracta con nodos y enlaces. Estos enlaces corresponden al movimiento de mercancías entre los diferentes puntos de almacenamiento, representados por los nodos; los que generalmente serán puntos de venta, almacenes o fábricas. Entre cualquier par de nodos pueden existir varios enlaces.

Estas actividades de transporte-almacenamiento dentro del flujo de productos son sólo una parte del sistema logístico total, dado que además existe una red de información.

Dicha información contiene datos acerca del total de ventas, costos de los productos, niveles de inventario o sobre el servicio de transporte.

De este modo, conceptualmente la red de información y la del flujo de mercancías son muy similares, puesto que ambas pueden verse como un conjunto de nodos y enlaces entre ellos. No obstante, hay una gran diferencia entre las dos: mientras que en la red del producto, básicamente se puede considerar que el flujo es “descendente” (dirigido al consumidor final); en la de información, aunque no en su totalidad, es principalmente “ascendente” (dirigido al punto de origen de las materias primas).

La consecuencia es que ambas redes no son independientes; al contrario, la combinación de éstas forman el sistema logístico. Por tanto, el concepto de red abarca todo tipo de actividades logísticas a cualquier nivel económico, por lo que se convierte en el rasgo unificador de todas las áreas de la logística y en el marco conceptual de trabajo para la gestión de las mismas.

Nos percatamos así, que la actividad del transporte forma parte de un sistema más elaborado y coordinado con otras actividades.

La integración logística del transporte es un proceso que tiene por objeto lograr que los servicios de transporte se conviertan en un componente fundamental del sistema logístico que regula el flujo de materiales e información intrínseco a la producción y comercialización de bienes y servicios (Rico, 2001).

La inclusión del transporte de carga entre las actividades de los sistemas logísticos de las empresas obliga a considerarlo dentro de una óptica diferente (De Buen, 1990). Al empresario le interesa la contribución del transporte a su sistema logístico y no su rendimiento como actividad aislada. En consecuencia, busca un transporte que, integrado a la logística de sus productos, le permita mantener o mejorar sus niveles de competitividad. Desde un punto de vista de costo, tratará de minimizarlo en su sistema logístico, ya no sólo los de transporte. Aun dentro de esta lógica, la minimización de costos logísticos quedará supeditada al logro de un nivel de calidad de servicio mínimo indispensable para ser competitivo.

La estructura de costos de un sistema logístico incluye los de transporte; de procesamiento de pedidos; de capital de inventarios; de almacenamiento; de abasto de materias primas; de ventas perdidas y costos adicionales al tamaño del lote de la producción, entre otros. Una repartición típica de los costos de la distribución física es: 35% al transporte; 20% al procesamiento de pedidos y actividades administrativas; 20% al costo de capital en inventario y en lotes de producción en tránsito, impuestos y seguros; 15% a almacenamiento; y 10% a otros conceptos (Antún, 1986).

En este sentido es muy importante conocer cuál será la calidad del servicio especificada, disminuyendo los costos logísticos, para lo cual el concepto del análisis de intercambios (trade-off) puede ser muy útil. La función esencial de este concepto es

mostrar lo que debe sacrificarse de un recurso **A** para obtener algo de **B**. (Manheim, 1979).

Hasta hace pocos años, los principales ahorros obtenidos en las empresas se centraban en la disminución de costos de las áreas productivas y administrativas. En la actualidad la logística representa las mayores disminuciones de costos en las organizaciones; por lo que el esfuerzo de cualquier empresario debe centrarse en mejorar la competitividad de sus productos mediante una integración logística adecuada y una coordinación con todos los agentes logísticos: almacenadoras, transportistas, aseguradoras, agentes aduanales, manejo de materiales, compras y procesamiento de pedidos, informática y sistemas electrónicos, servicio al cliente y servicio de post-venta, entre otros; ya que de forma individual ninguna de estas actividades disminuye significativamente los costos; pero con una adecuada coordinación y programación de todas ellas en forma integrada, los resultados son sorprendentes.

El empresario del autotransporte se ha dado cuenta de que su trabajo no se desarrolla en forma independiente, sino que es parte de un todo como facilitador de la cadena logística y que de seguir siendo un simple arrastrador de la carga, quedará fuera del mercado, toda vez que éste demanda mayores niveles de servicio a más bajo costo.

Dentro del esquema de integración logística del transporte -como instrumento para aumentar la eficiencia, la productividad y la competitividad de la empresa- el usuario requiere que el transporte cumpla con condiciones de calidad de servicio global que deben ser satisfechas como punto de partida. Dentro de las condiciones específicas, algunas relevantes por el peso que los usuarios les otorgan, son las siguientes (De Buen, 1990):

- 1) **Confiabilidad del servicio.** El usuario quiere un servicio que garantice tiempos de recorrido, lugares y tiempos de colecta y distribución y que le permita rediseñar sus esquemas de producción.
- 2) **Oportunidad del servicio.** El usuario requiere servicios que satisfagan sus demandas, precisamente en el momento en que se presente la necesidad.
- 3) **Seguridad.** El usuario busca transportistas con buen historial de seguridad, tanto en la circulación como en la eliminación de daños a las mercancías en tránsito o en la reducción de mermas.
- 4) **Tiempo de entrega.** El usuario define tiempos de entrega compatibles con la naturaleza de sus cargas. Mientras mayor sea su valor, preferirá opciones más rápidas. Aunado al tiempo de entrega, insistirá en que se respeten los tiempos pactados.
- 5) **Costo del servicio.** El usuario trata de minimizar el costo del transporte, siempre y cuando obtenga la calidad de servicio necesaria. La significación del costo de transporte aumenta al disminuir el precio de venta del producto, aunque aún en

estos casos suele ser prioritaria la calidad del servicio; la negociación del precio viene después.

- 6) Seguimiento de los embarques. El usuario exige al transportista que le informe, en cualquier momento, cuál es la situación de cada uno de sus embarques. Esto se debe a la mayor tensión en el manejo de los flujos, consecuencia de adoptar esquemas de producción justo a tiempo.
- 7) Responsabilidades definidas. El usuario desea facilitar el trato con el transportista y que éste sea el único responsable de sus embarques a todo lo largo de la cadena.
- 8) Trato post-servicio. El usuario prefiere contratar transportistas capaces e interesados en mantener una asociación permanente con él. La atención de asuntos, como cotizaciones, facturación, aclaraciones, atención a embarques perdidos, etcétera, forma parte del conjunto de parámetros de servicio que el usuario contemporáneo está interesado en negociar.

Cada una de ellas será más o menos importante de acuerdo con el tipo de carga que se esté manejando, así como a los requerimientos específicos de cada usuario. Habrá a quien le interese la rapidez en la entrega, por lo que a este atributo le otorgará mayor peso específico, pero si el tiempo no es la prioridad del usuario, quizá éste base su decisión de embarcar dando prioridad al costo y a la seguridad del servicio.

La subcontratación de servicios logísticos, también conocida como *outsourcing*, ha propiciado el surgimiento de especialistas logísticos. Algunos servicios que prestan son consultorías especializadas en logística; operación de almacenes públicos; administración de inventarios; consolidación/desconsolidación de pedidos; embalajes; fabricación de equipos para manejo automatizado de carga; de equipos para codificación e identificación de embarques; y desarrollo de sistemas informáticos con aplicaciones logísticas (De Buen, 1990).

La integración logística del transporte se ha dado mayormente en los países industrializados, en los que la acción de la competencia se ha manifestado en forma más evidente. En aquellos en vías de desarrollo, como México, la vinculación del aparato productivo con el transporte ha ocurrido de manera mucho más aislada y las más de las veces por iniciativa de las industrias multinacionales, con un fuerte volumen de exportaciones.

Esto es de esperarse, ya que los países desarrollados cuentan con los recursos, la infraestructura y la tecnología necesarios para un mayor desarrollo de la logística; por ende, fueron los primeros en descubrir las bondades de esta actividad y en tomar la delantera a nivel mundial.

La búsqueda de mayores niveles de competitividad en la industria y el comercio de los países en desarrollo es incompatible con un transporte desarticulado de los sistemas logísticos de las empresas.

En naciones en desarrollo, como México, la integración logística se ha tenido que aplicar en forma poco planeada y con cierta prisa. En los albores de lo que se visualizaba como la firma del tratado de Libre Comercio de América del Norte, se tuvieron que adoptar de manera precipitada medidas al respecto, medidas que desafortunadamente no se generaron sobre las bases de una situación real del sector productivo y de inversión en el país, ni con miras a un desarrollo que favoreciera a la infraestructura nacional, ya que sólo se implantaron reformas para apoyar al comercio exterior, particularmente con EEUU, dejando de lado y aún descuidando el comercio interno.

Lograr la integración del transporte como instrumento para aumentar la competitividad nacional tiene repercusiones domésticas que no pueden ser soslayadas. Al abrirse las fronteras de un país, la competencia con los productos del exterior comienza en los mercados locales, donde la eficiencia de los sistemas logísticos de las empresas puede establecer una diferencia importante. En cuanto al transporte, éste es un sistema en el cual se llevan a cabo procesos de planeación, organización, dirección y control. La integración logística del transporte implica, por tanto, diversos procesos de modificación y adaptación de los componentes y procesos intrínsecos del sistema; es decir, no sólo se modifican las técnicas operativas, sino también los componentes tecnológicos (Rico, 2003).

Desde el punto de vista comercial, la integración logística del transporte obliga a las empresas prestadoras de los servicios respectivos a desarrollar mayores habilidades para ofrecer servicios más complejos, y diversas tareas adicionales que son demandadas por la organización logística de sus clientes (De Buen, 1990).

Este concepto es muy válido en la actualidad, dado que a raíz de la apertura de mercados no se requiere exportar para conocer las bondades de la integración logística, ya que la competencia se encuentra en México; por ello es alarmante que los productos fabricados en el país pierdan cada día más mercado en territorio nacional frente a productos elaborados en otro lado del mundo; mismos que en parte, gracias a un desarrollo logístico programado y coordinado, tienen mayor demanda por ser más baratos y atractivos.

Las nuevas formas de organizar la movilidad de mercancías exigen del transportista cambios que van desde los tecnológicos hasta los administrativos. La compensación que resulta de los mayores esfuerzos e inversiones para adaptar los servicios de movilidad a los cada vez más exigentes requisitos logísticos, es la permanencia en los mercados y sobre todo, el aseguramiento de la fidelidad de los clientes, puesto que las relaciones comerciales por su naturaleza integradora, suelen evolucionar hacia esquemas de asociación estratégica (Rico, 2003).

3 Relaciones comerciales entre México y Estados Unidos antes del TLCAN

3.1 Política comercial de México hasta la década de los ochenta: proteccionismo y sustitución de importaciones

En términos generales, el comercio exterior Mexicano ha mostrado históricamente una fuerte vinculación con la economía estadounidense. Esto se debe principalmente a la cercanía geográfica y a la necesidad de mano de obra barata y de materias primas mexicanas, por las que el vecino país del norte tradicionalmente ha mantenido interés.

Si bien la economía mexicana ha pasado por periodos económicos de crecimiento hacia el mercado interno y de nula apertura comercial al exterior, ha sido casi imposible permanecer al margen de los requerimientos y políticas comerciales del país más rico e influyente del mundo. En consecuencia, nuestra política comercial, a lo largo de su evolución histórica y particularmente del siglo veinte, se encuentra estrechamente ligada a la economía norteamericana.

Y aunque se han tenido fuertes conflictos con Estados Unidos, incluso militares, como la guerra de 1847, hoy en día el 80% de nuestras exportaciones se dirigen hacia aquel país.

Hecha la aclaración anterior, resulta conveniente hacer un recuento histórico de nuestra política comercial en el siglo pasado.

En términos generales puede decirse que las metas de la política de comercio exterior de México en el siglo XX registraron dos fases fundamentales: la primera se refiere al periodo 1940-1982, en la que los enfoques dominantes fueron de carácter eminentemente proteccionista; y la de 1983 a la fecha, caracterizada por un tránsito hacia el librecambismo, a través de la instrumentación de una política de apertura al comercio exterior.

Después de la Revolución Mexicana se dio un fuerte impulso al desarrollo del sector agrícola y se establecieron las bases para ampliar el mercado doméstico, con el objetivo de la posterior industrialización del país.

Durante la Segunda Guerra Mundial se registró una aguda escasez internacional de bienes de consumo y, mediante el establecimiento de una política proteccionista bien definida, se inició un proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero y no duradero (Ortiz, 1990).

Esta etapa continuó hasta finales de los sesenta, ampliando su radio de acción hacia otros productos para promover la industria nacional. En tal sentido, los apoyos fiscales jugaron un papel importante, aunque los controles de importación se convirtieron cada vez más en el principal incentivo para el establecimiento de industrias, incluyendo las de bienes de capital y las de bienes intermedios.

Esta etapa es mejor conocida como el gran proceso del “desarrollo estabilizador”; este proceso se vio apoyado por la expropiación petrolera y por la, en aquel entonces nueva, Ley Orgánica de la Administración Pública, que propiciaba el desarrollo industrial del país.

Lo anterior fomentó el inicio de operaciones industriales en México tendientes a llevar a cabo proyectos manufactureros sin competencia importante, empezando a cubrir un mercado interno cautivo.

Las modalidades que asumen las relaciones México - Estados Unidos obedecieron, según Arturo Ortiz Wadgymar (Ortiz, 1990), a las siguientes características y etapas:

- 1) Desequilibrio estructural en balanza en cuenta corriente.
- 2) Sustitución de importaciones con base en una industrialización dependiente.
- 3) Auge de la agricultura de exportación a EEUU
- 4) Dependencia financiera a través de una política de atracción de capital extranjero y endeudamiento externo creciente.
- 5) Crecimiento económico acelerado con estabilidad cambiaria.
- 6) Proteccionismo arancelario y no arancelario.

Siguiendo con este autor, el proceso de sustitución de importaciones avanzó lentamente en sus diferentes etapas:

- a) Primera. Sustitución de importaciones de productos de consumo. Su objetivo principal fue enfocarse al desarrollo de la industria ligera, básicamente productos alimentarios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final.
- b) Segunda. Sustitución de importaciones de bienes intermedios. Se refiere al proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares, o artículos semiterminados. Durante esta etapa fue posible ahorrar algunas importaciones y sólo adquirir del exterior productos de mayor tecnología, que aun resultaba incosteable producirlos en el país.
- c) Tercera. Sustitución de importaciones de bienes de capital. Esta consiste en fabricar maquinaria, equipos e implementos de alta precisión y tecnologías

avanzadas. Desafortunadamente, en el caso de México nunca se llegó a esta tercera etapa.

La política proteccionista se vigorizó aún más en los años cincuenta, cuando se impusieron barreras arancelarias a la importación de artículos que se suponía se producían en México. Sin embargo, a menudo los artículos nacionales no reunían las condiciones de calidad o de especificaciones y costos.

A principios de la década de los setenta, se buscó dar mayor impulso al proceso de sustitución de importaciones; específicamente en los sectores de maquinaria, equipo y materiales intermedios. No obstante, entre 1973 y 1976 su contribución al crecimiento económico fue sumamente modesta. Los avances tecnológicos y el proteccionismo externo dieron a la industria un avance exclusivamente local; lo cual propició que se profundizara nuestro esquema proteccionista y de estímulos, en espera de mejores circunstancias de mercado y de una reactivación de la planta productiva.

Puede decirse que en esa época se inició el desarrollo de grupos monopolistas y de poder del sector privado, estrechamente vinculados con el Gobierno y el capital extranjero, hecho que se cristalizó con el crecimiento de las grandes zonas industriales del país como Monterrey, Guadalajara y el Estado de México.

La insuficiente coordinación entre las políticas cambiarias y de comercio exterior se reflejó en una sobrevaluación del peso, lo que a su vez indujo mayores restricciones; por lo que el porcentaje de las importaciones sujetas a control pasó de 57% en 1971, a 64% en 1973; y a 74% en 1974 (Silvestre Méndez, 1992).

Según dicho autor, este fenómeno originó que en 1976 las exportaciones de manufacturas fueran apenas un poco más de la mitad de las registradas en 1974. En cambio, la devaluación del peso en 1976, la aplicación de políticas para contener la demanda interna y la reimplantación de esquemas de estímulos a la exportación propiciaron que entre 1976 y 1978 la contribución de las exportaciones al crecimiento económico haya sido la más alta hasta entonces registrada; en tanto que la de la sustitución de importaciones, fue mínima.

La devaluación de 1976 y el cambio en la estrategia económica permitieron que la proporción de fracciones sujetas a permiso previo se redujera del 80% en 1977, al 32% en 1979, si bien se elevaron los impuestos de importación para permitir el ajuste de las empresas al nuevo régimen. En términos de valor, el 60% de las importaciones continuó sujeto a control, en comparación con el 74% de 1974 y con el 57% en 1971.

Posteriormente, entre 1979 y 1981, las contribuciones de la sustitución de importaciones al crecimiento económico resultó fuertemente negativa, por lo que esta alcanzó las tasas más bajas registradas desde 1939; en contraste con la demanda interna que muestra los niveles más elevados. Hacia 1981, la sobrevaluación del peso

favoreció el establecimiento de mayores controles a la importación y el aumento en los aranceles.

La crisis de divisas de 1982 agudizó más tales tendencias al establecerse un control total sobre las importaciones, e incrementarse los impuestos respectivos. De hecho, en 1981 se registró el mayor nivel de proteccionismo desde que se tienen cálculos de este indicador.

En resumen, en el lapso 1979-1981, la contribución al crecimiento económico -tanto de la sustitución de importaciones como de las exportaciones- fue prácticamente inexistente; lo anterior debido a la atención prioritaria que se dio al sector petrolero, conjuntamente con la sobrevaluación de la moneda.

3.2 La apertura al exterior de México, el cambio estructural y el ingreso al GATT

En el marco de una profunda crisis de incapacidad de pago de la deuda externa, a partir de 1983 el Gobierno Mexicano decidió -en atención a la Carta de Intención suscrita con el Fondo Monetario Internacional (FMI)- llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección arancelaria, los cuales eran severamente cuestionados al reiterar el argumento de la vieja escuela clásica de la economía, en el sentido de que el proteccionismo implícito en las doctrinas mercantilistas que operó desde el siglo XVI, sólo propiciaba industrias ineficientes; y que por haber creado un mercado cautivo, los consumidores eran obligados a adquirir productos de baja calidad y altos precios.

Ante esta situación el Estado Mexicano decidió iniciar una rápida apertura al exterior: eliminó los sistemas de permisos previos, y los sustituyó por aranceles, mismos que llegaron a niveles de 10% a 20% *ad-valorem*.

México se abrió al exterior, obedeciendo en gran parte a presiones externas presentes desde 1979. Tales presiones parten por un lado, de la Ley de Acuerdos comerciales de Estados Unidos en la que se pretendía eliminar subsidios a sus exportaciones; y por otro lado, del hecho de que las controversias comerciales únicamente se resolverían en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés).

Esto se reiteró en 1984 con la Ley de Comercio y Aranceles de EEUU, en la que se obliga a las naciones a que liberalicen su comercio con ese país, so pena de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la propia Unión Americana. El SGP es un sistema establecido unilateralmente por los países desarrollados, que permite la entrada de productos originarios de naciones en vías de desarrollo con un arancel preferencial a sus respectivos territorios. Antes de la firma del TLCAN, muchos de los productos Mexicanos ingresaban al mercado estadounidense mediante este sistema.

Visto así, la medida debe entenderse como una presión externa derivada de los problemas internos de la economía de Estados Unidos, cuyo déficit fiscal rebasó en 1986, los 220,000 millones de USD; y especialmente al comercio, que llegó a 170,000 millones de USD en el mismo año.

Por tanto, esta política implicó la ventaja para México de seguir disfrutando de las bondades del comercio con EEUU, ya que los productos Mexicanos pudieron seguir ingresando con un arancel de importación más bajo que el general y continuaron siendo atractivos para el consumidor norteamericano.

Es así que México firmó el Protocolo de Adhesión al GATT en 1986.

A partir de los años noventa, la política económica del país consistió en la promoción de las exportaciones con base en la apertura comercial, así como la firma de tratados comerciales, de los cuales el más relevante -tanto por los volúmenes de intercambios, como por la cercanía geográfica- es hasta hoy el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) suscrito por México, Canadá y Estados Unidos de América; sobre el cual se tratará ampliamente en el siguiente capítulo del trabajo.

4 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

4.1 Antecedentes

A partir de 1983, México inició un decidido cambio estructural cuya orientación buscaba lograr una estabilidad macroeconómica permanente y la inserción eficiente de su economía en las corrientes de comercio internacional. Este proceso de ajuste económico y apertura comercial debía traducirse en una mayor competitividad y en un crecimiento notorio de la actividad comercial con el exterior. Un ejemplo destacado de este proceso fue el dinamismo mostrado por las exportaciones no petroleras, que pasaron de 5 mil millones de dólares en 1982, a casi 17 mil millones en 1990 (Secofi, 1992).

La importancia del comercio con EEUU siempre ha sido considerable, independientemente del régimen comercial vigente en nuestra economía. Estados Unidos es nuestro principal socio comercial, y para ellos, México también es una nación relevante para sus intercambios comerciales. Ya antes de la firma del TLCAN, nuestro país ocupaba el tercer sitio en importancia comercial para los EEUU, sólo después de Canadá y Japón.

Entre 1983 y 1990 se registró una sustantiva transformación en la composición de nuestras ventas externas, por la penetración de las manufacturas mexicanas en el mercado estadounidense. Durante dicho periodo, las exportaciones a este mercado crecieron a una tasa promedio del 25% anual. A finales de los noventa, el 70% de las ventas se componía de manufacturas, cifra sensiblemente mayor que el 32% de principios de los años ochenta (Secofi, 1992).

En la década de los ochenta se negoció una serie de acuerdos tendientes a eliminar obstáculos al flujo del comercio bilateral. En 1985 se firmó el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios; mediante el cual, antes de aplicar un impuesto compensatorio, Estados Unidos se comprometían a comprobar el daño que pudiesen ocasionar a las exportaciones mexicanas.

Un acontecimiento muy importante se dio en 1986, aunque no directamente vinculado con el comercio con Estados Unidos: la firma del protocolo de adhesión de México al GATT, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, hoy Organización Mundial de Comercio (OMC).

En 1987, México y Estados Unidos signaron el Acuerdo Marco que estableció una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surgían en el ámbito del comercio y la inversión. Posteriormente, en octubre de 1989 se firmó un

nuevo Acuerdo Marco para iniciar conversaciones globales encauzadas a facilitar el comercio y la inversión (SECOFI, 1992).

Los acuerdos referidos, si bien resolvieron varios problemas de acceso al mercado estadounidense, no fueron capaces de dar una solución integral a todos los obstáculos que enfrentaban nuestros productos: altos aranceles, barreras no arancelarias, vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas proteccionistas y el abuso en la aplicación de la legislación contra prácticas desleales, entre otros.

El contexto internacional en ese momento se caracterizó por un activo proceso de transformación: se integraron nuevos participantes que formaron importantes bloques comerciales (Cuenca del Pacífico, Comunidad Europea); se globalizaron los procesos productivos; se acentuaron las políticas proteccionistas internacionales entre las grandes potencias; perdieron eficacia las normas de comercio internacional; y se incrementó la competencia en los mercados de exportación y de capital.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte significó una respuesta a esos cambios. En teoría, el TLCAN permitiría aprovechar la complementariedad existente entre Estados Unidos, Canadá y México, tanto en la dotación de recursos, como en los procesos productivos; para de esta manera incrementar la competitividad de toda la región. Además promovería la conformación de una zona de libre comercio de más de 360 millones de habitantes, con un producto regional del orden de los 6 billones de dólares.

El TLCAN pretende el logro de los siguientes objetivos, mismos que han sido planteados por el Gobierno Federal en diversos comunicados de la Secretaría de Economía:

- 1) Promover un mejor y más seguro acceso de nuestros productos a Estados Unidos y Canadá, por medio de la eliminación o imposición de normas estrictas sobre un variado grupo de barreras no arancelarias, incluyendo barreras técnicas al comercio exterior.
- 2) Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones mexicanas, sobre todo a Estados Unidos, ante medidas unilaterales y discrecionales impuestas por ese país.
- 3) Permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía fortaleciendo la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad.
- 4) Coadyuvar a la creación de empleos mejor remunerados que eleven el bienestar de la población nacional.
- 5) Crear mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias comerciales entre los países signatarios.

- 6) Eliminar las restricciones sobre las inversiones extranjeras y asegurar el trato no discriminatorio para las compañías locales cuyos propietarios sean inversionistas en otros países que formen parte del Tratado.
- 7) Eliminar las barreras que impiden a las compañías de servicios operar a través de las fronteras de América del Norte, incluyendo sectores clave tales como el de servicios financieros y transporte.
- 8) Proveer normas que impidan a los Gobiernos utilizar monopolios y empresas estatales para restringir el comercio.
- 9) Proporcionar normas comprensibles que protejan los derechos de la propiedad intelectual.

En los meses de abril y mayo de 1990, el Senado de la República instaló el Foro Nacional de Consulta: "Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo", en donde algunas de las conclusiones fueron recomendar al Ejecutivo iniciar negociaciones para alcanzar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América y explotar estas opciones para intensificar las relaciones comerciales con Canadá.

El 11 de junio de ese mismo año (1990), en Washington los presidentes de México y Estados Unidos sostuvieron pláticas sobre las relaciones bilaterales, con el propósito de ampliar sus vínculos económicos. Los mandatarios concluyeron que el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio constituiría el mejor vehículo para ampliar los flujos de comercio e inversión, y con ello contribuir al crecimiento sostenido de ambas economías.

En esa ocasión, ambos presidentes dieron instrucciones a sus autoridades de política comercial -Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, y a la Embajadora Carla Hills, Representante Comercial de Estados Unidos de América- para que iniciaran las consultas y los trabajos preparatorios para dar paso a las negociaciones.

Los resultados de tales trabajos y consultas concluyeron el 8 de agosto de 1990, con la recomendación de las autoridades comerciales -a sus respectivos presidentes- de iniciar negociaciones formales para un Tratado de Libre Comercio entre México y los Estados Unidos de América. Durante los meses siguientes Canadá manifestó su interés por participar en las negociaciones de dicho Tratado.

El 25 de septiembre de 1990, el presidente George Bush (padre) solicitó la autorización formal al Comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes de su país, para iniciar estas negociaciones bajo la vía expedita del *fast-track*.

Este procedimiento permite que una vez negociado el texto del Tratado por los poderes ejecutivos, no se encuentre sujeto a enmiendas por el Congreso, y sólo pueda ser aprobado o rechazado en un plazo de 60 días legislativos. El *fast-track* inició una vez culminados los procesos de negociación de los textos del Tratado.

Finalmente, el 17 de diciembre de 1992, los mandatarios de México, Estados Unidos de América y Canadá firmaron casi de manera simultánea en Ciudad de México, Washington y Ottawa, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

4.2 Temas de negociación del TLCAN

Los temas de la negociación fueron integrados al texto oficial del tratado, de la siguiente manera:

- a) Acceso a Mercados. Se pretendió con ello garantizar un ingreso ágil, claro y permanente de los productos Mexicanos a los mercados de Estados Unidos de América y Canadá.
- b) Aranceles y Barreras no Arancelarias. La finalidad fue disminuir los altos aranceles, así como las cuotas o barreras sanitarias y otras restricciones que obstaculizaban el acceso de productos Mexicanos a esos mercados. Se estructuró un calendario de desgravación que permitiría, al final de un período de transición, un comercio sin aranceles entre los tres países.
- c) Reglas de Origen. El Tratado debería beneficiar el intercambio de mercancías fabricadas en la región, evitando la triangulación de productos que no incorporen un mínimo de valor agregado regional, a través de un conjunto de normas diseñadas *ex profeso*.
- d) Compras Gubernamentales. En este apartado se pretendió evitar la discriminación en las adquisiciones gubernamentales, con el propósito de que los proveedores de los tres países tuvieran igual acceso a las licitaciones públicas.
- e) Agricultura. El objetivo de este apartado fue lograr un acceso estable y permanente de las exportaciones agrícolas a los tres países, eliminando la incertidumbre que ocasionaban los aranceles estacionales, las barreras fitosanitarias innecesarias y otros obstáculos.
- f) Industria Automotriz. La negociación en este sector, incluyendo el de autopartes, estableció normas claras buscando elevar los niveles de competitividad a través del logro de economías de escala, la especialización, el acceso a tecnologías variadas y la complementariedad de recursos dentro de la región.

- g) Otras industrias. En este apartado se incluyeron algunos sectores como el textil y energéticos y petroquímicos.
- h) Reglas de Comercio. En esta área se estableció que podía existir restricción de importación de mercancías como facultad de algún Gobierno, en caso de surgir circunstancias excepcionales.
- i) Salvaguardas. Se refirió a medidas de suspensión de ciertas importaciones, de forma temporal y transparente para no perjudicar el mercado de un país en particular.
- j) Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios. Se definieron mecanismos rigurosos para combatir las prácticas desleales, buscando que no se conviertan en nuevas formas de proteccionismo.
- k) Normas. En este apartado se aseguró que las normas y estándares no se vuelvieran obstáculos al comercio y al libre intercambio de mercancías.
- l) Servicios. Este apartado se integró por:
 - 1) Principios generales.
 - 2) Financieros.
 - 3) Seguros
 - 4) Transporte Terrestre.
 - 5) Telecomunicaciones.
 - 6) Otros servicios.
- m) Inversión. Definió las reglas para que la inversión extranjera pudiera llegar e incorporarse a las economías de los tres países con transparencia y certeza jurídica.
- n) Propiedad Intelectual. Este apartado buscó proteger a los inventores de los tres países y atraer nuevas tecnologías del exterior con la finalidad de aumentar la competitividad nacional.
- o) Solución de Controversias. Se creó un mecanismo que asegurara respuestas ágiles y expeditas a las diferencias que surgieran entre los tres países, para evitar con ello la aplicación unilateral de medidas arbitrarias y proteccionistas.

4.3 Principales resultados, a diez años de vigencia del TLCAN

Uno de los argumentos centrales de la creación del TLCAN entre Canadá, Estados Unidos y México se basa en la teoría clásica del comercio internacional, la que señala que los países deben especializarse en las áreas donde tienen ventajas comparativas.

Al establecer una legislación supranacional, Estados Unidos, Canadá y México acordaron un trato no discriminatorio de acceso al mercado, con lo que se fomentó el ingreso de corporaciones transnacionales que ubicaron su producción e inversión en los países de América del Norte.

El TLCAN provocó controversia en Estados Unidos debido a la nueva dimensión de la integración económica con México -país en desarrollo, con bajos salarios- que podría provocar pérdidas de empleos y una tendencia a la baja en los salarios estadounidenses. El TLCAN es el primer ejemplo de una integración económica entre un país industrializado avanzado y uno en desarrollo.

La brecha del desarrollo social y económico entre Estados Unidos y México es mucho mayor que entre los miembros originales de la Unión Europea con nuevos integrantes de la periferia, como España, Portugal y Grecia.

Desde la creación del TLCAN, en 1994, América del Norte se ve como una de las regiones comerciales más integradas del mundo debido a la cercanía de los respectivos socios.

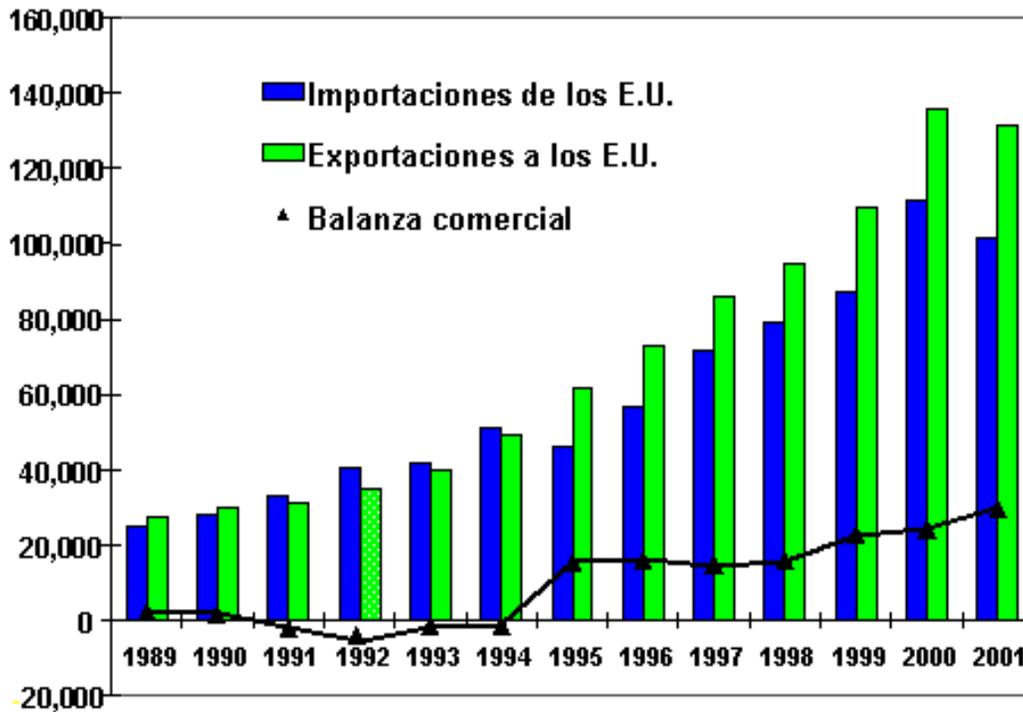
En 2000, la tercera parte del comercio total de la región se llevó a cabo entre los miembros del Tratado. Con la entrada en vigor del TLCAN, hace diez años, se creó el área de libre comercio más grande del mundo. Esta incluye 406 millones de habitantes que producen más de 11 billones de dólares en bienes y servicios.

Según cifras de la Embajada de los EEUU en México, desde 1994 el comercio total entre los socios del TLCAN creció 128%, de 297 mil millones de USD en 1993 a 676 mil millones de USD en 2000. Los miembros del TLCAN comercian 1 800 millones de USD cada día.

El tratado ha contribuido a que América del Norte sea una de las regiones comerciales más activas del mundo; de eso no cabe duda. Los países del TLCAN son responsables del 19% de las exportaciones mundiales y el 25% de las importaciones; mientras que otros bloques comerciales, como el MERCOSUR o la Unión Europea, constituyen el 2 y 18% respectivamente a nivel de exportaciones, y el 1,5 y 17% a nivel de importaciones (Banco Mundial, 2004).

El superávit comercial de México con EU continúa creciendo después del TLCAN

Millones de dólares



GRÁFICA 1

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC)

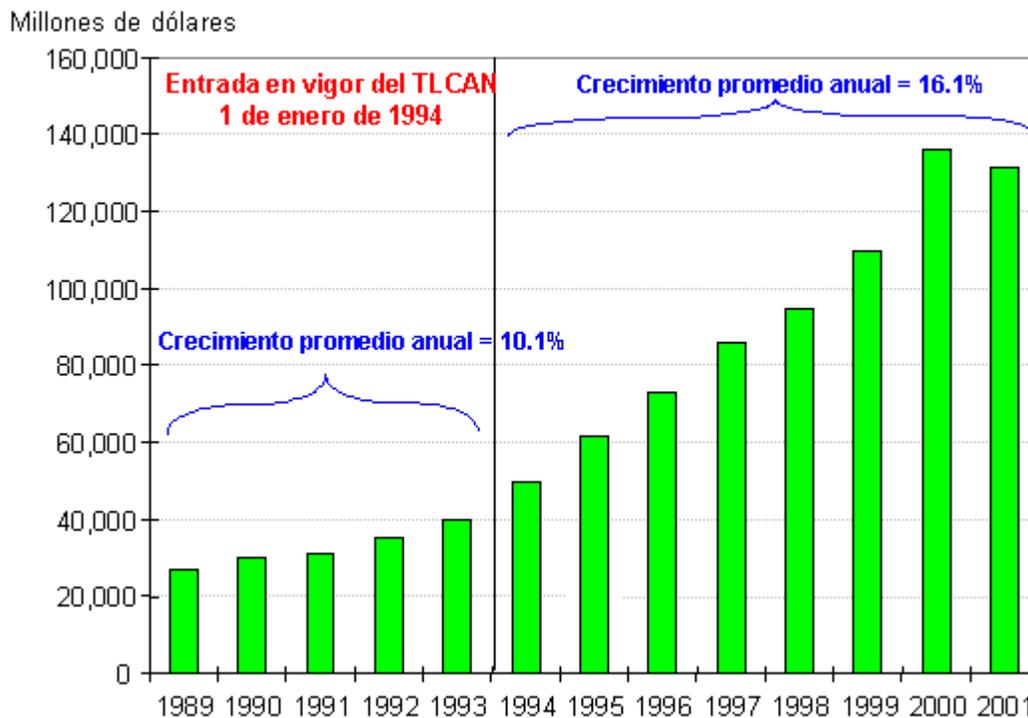
Conviene señalar que el 80% del incremento en el déficit manufacturero comercial de Estados Unidos se debe a exportaciones reducidas y a una débil demanda en el exterior, no al incremento de productos importados de México o Canadá.

Los 154 mil millones de USD que México exportó a sus socios del TLCAN en 2000 representan 238% más que en 1993, año previo a la entrada en vigor del tratado. En los últimos siete años el incremento de las exportaciones ha contribuido con más de la mitad del crecimiento real del PIB de México. Esto representa un ritmo de crecimiento de 16,1% al año, superior incluso al de los países llamados tigres asiáticos.

Es de notar en este contexto el déficit crónico en la balanza comercial con Estados Unidos, ya que a partir del tratado hemos tenido superávit creciente con ese país. Tan sólo el año pasado fue de más de 37 mil millones de USD.

El superávit comercial de México con Estados Unidos es resultado del incremento en la participación de las exportaciones mexicanas dentro de las importaciones totales de la

Las Exportaciones de México Hacia los EU Continúan Creciendo



GRÁFICA 2

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC)

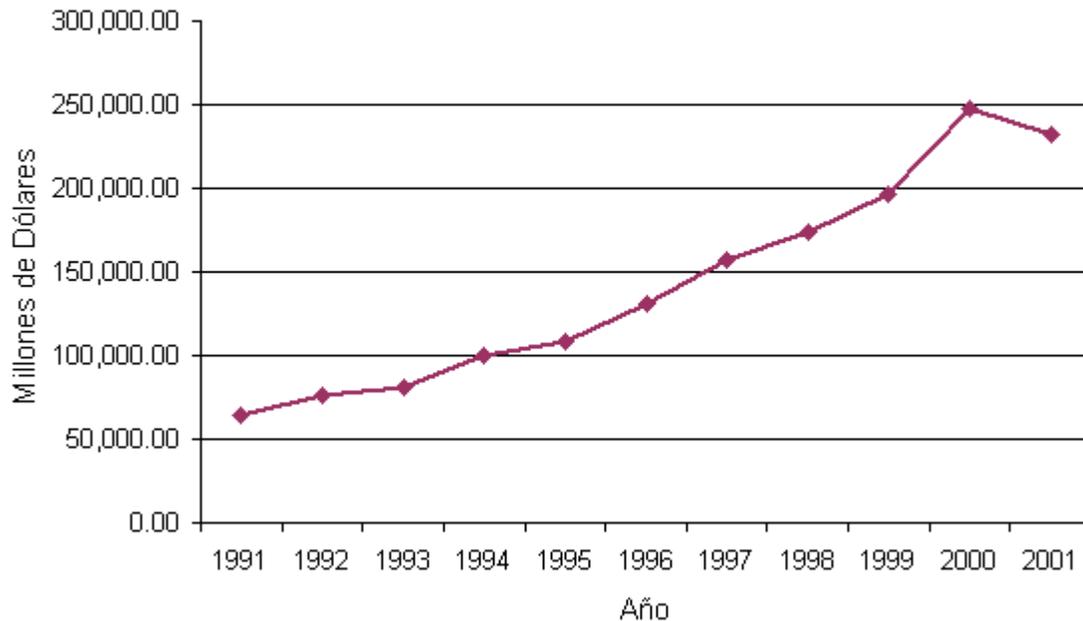
Unión Americana; dicha participación pasó de un nivel de 6,3% en 1993 hasta alcanzar 11,6% en 2002 (Secretaría de Economía, 2004).

La liberalización comercial ha facilitado el acceso a más y mejores productos. El 1 de enero de 2004, prácticamente todo el comercio trilateral se liberó de aranceles y expandió aún más la integración comercial con Estados Unidos, sobre todo.

El flujo promedio anual de inversión extranjera directa (IED) que llegó a México de 1994 a 2001 triplicó el promedio registrado en los siete años anteriores al TLCAN. Más de 96 mil millones de USD en inversión extranjera directa se acumularon en ese periodo, con lo cual el incremento total fue del 72%.

El TLCAN abrió la puerta a una serie de empresas multinacionales que de otra manera no hubieran pensado en instalarse en México. En nuestro país el sector exportador es el principal generador de empleos: son más de la mitad de los generados entre 1994 y 2000. Los empleos orientados a la exportación en el sector manufacturero pagan

Comercio Total entre México y los EUA



GRÁFICA 3

Fuente: Oficina del Censo de los EEUU, Balanza Comercial por País

aproximadamente 40% más que el resto de la industria manufacturera (Secretaría de Economía, 2004).

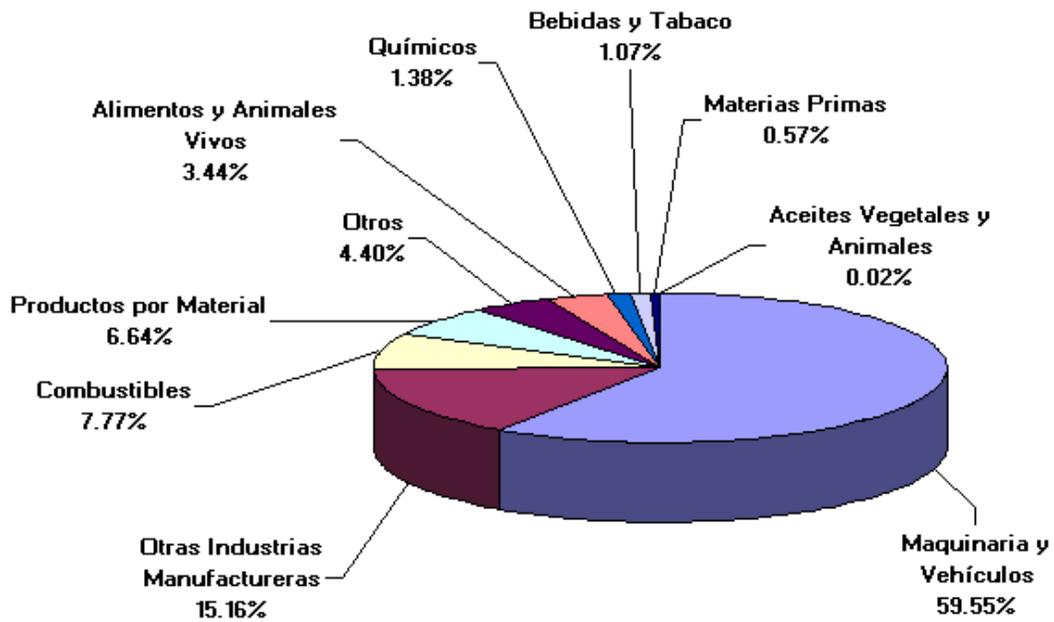
En los tres países se han creado empleos gracias al tratado; pero en relación con el tamaño de su economía, el más beneficiado es México. Es difícil calcular cuántos empleos se han creado en el país como consecuencia del TLC, ya que los factores de la economía inciden unos sobre otros de manera dinámica y constante. Las estimaciones, sin embargo, rondan los tres millones (Secretaría de Economía, 2004).

A diez años de su vigencia, sus impulsores -como es de esperar- enfatizan los logros del acuerdo.

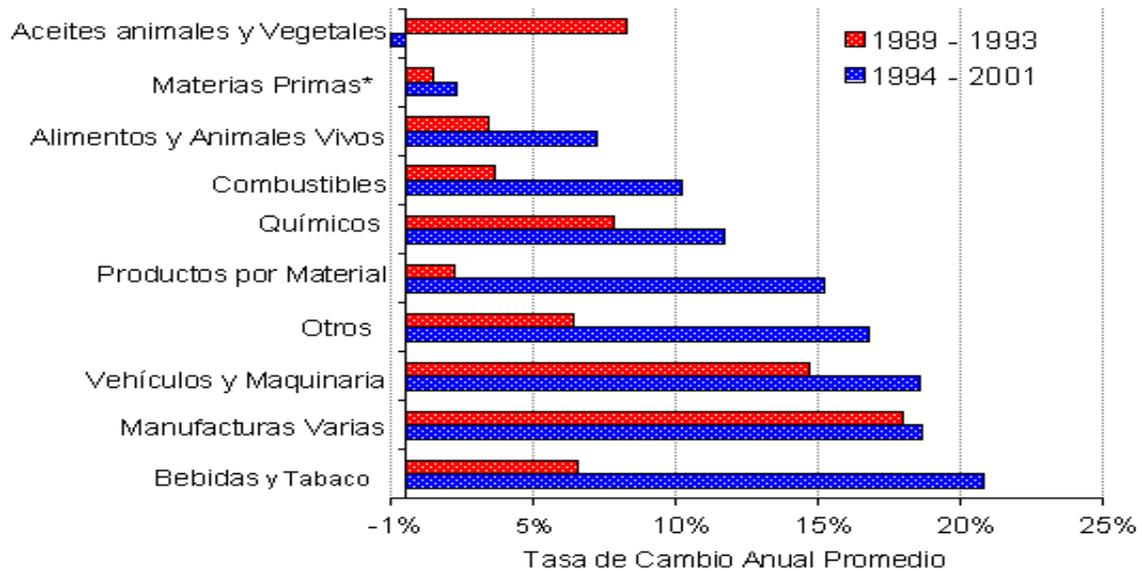
El expresidente Carlos Salinas de Gortari estimó que "casi todos los empleos creados en México entre 1995 y 2000 provinieron de actividades vinculadas con las exportaciones y la inversión asociada a ellas".

El ex primer ministro canadiense Brian Mulroney opinó que: "todas las especulaciones en contra del acuerdo, como pérdidas masivas de puestos de trabajo, fueron erróneas en su totalidad".

Composición de las Exportaciones Mexicanas hacia los Estados Unidos en 2001



Crecimiento por Sectores Después de la Firma del TLCAN

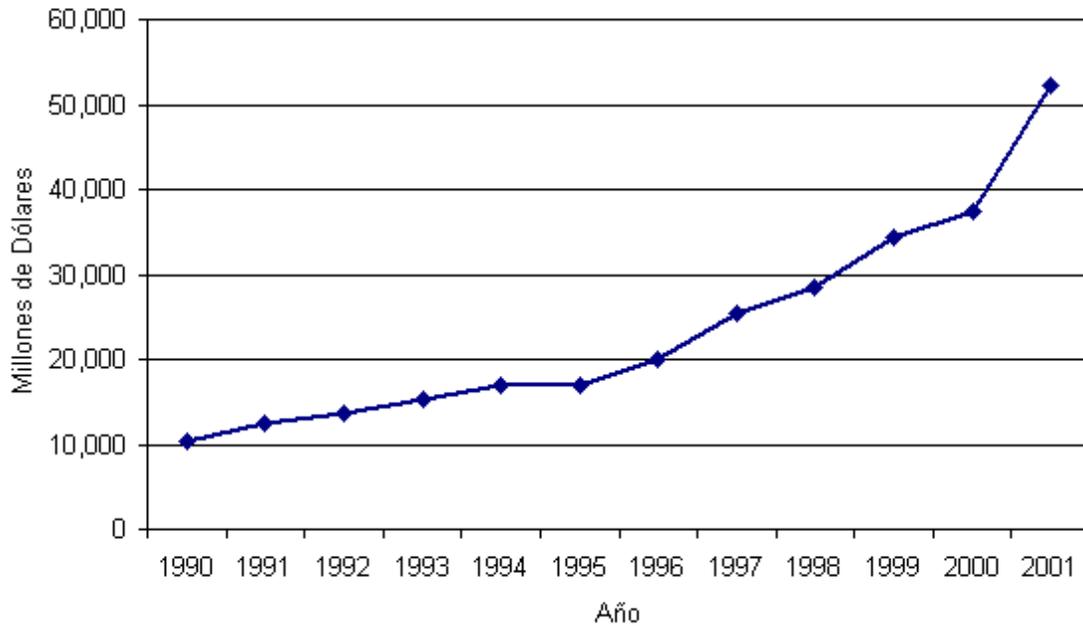


*No Especificadas en otra categoría

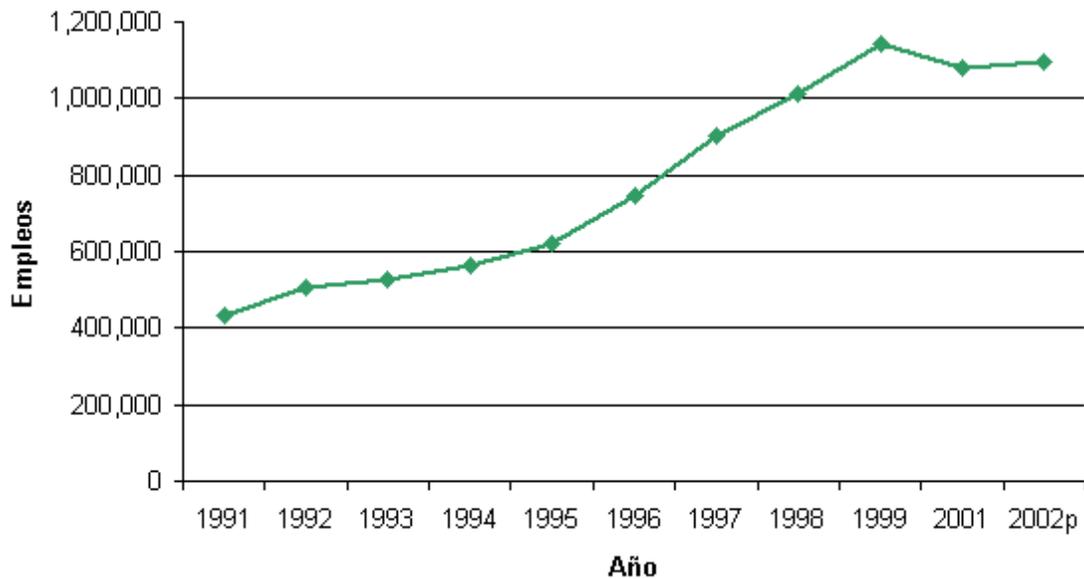
GRÁFICAS 4 y 5

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC)

Inversión Extranjera Directa de los EUA a México*



Evolución del Empleo en el Sector Maquilador de Exportación Mexicano



GRÁFICAS 6 y 7

Fuentes: Oficina de Análisis Económico (BEA) de EEUU e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), México.

Y para el expresidente estadounidense George Bush (padre del actual mandatario): "la firma del TLCAN fue uno de los momentos más gloriosos de su presidencia".

Los Gobiernos también han elogiado los logros del acuerdo. En Estados Unidos, la Casa Blanca y el Departamento de Comercio no dudan en calificarlo como "un enorme éxito" que ayudó a los trabajadores estadounidenses a ganar más y a México a reducir la pobreza.

Según un informe del Banco Mundial, publicado en conmemoración del décimo aniversario del TLCAN, sin este tratado las exportaciones globales habrían disminuido un 25% aproximadamente.

El organismo de crédito agrega que la inversión extranjera directa habría sido inferior en un 40% y que el acuerdo fue una pieza fundamental para sacar a flote a la economía mexicana tras la devaluación del peso a fines de 1994.

Sin embargo, el Banco Mundial concluye -al igual que otros críticos del TLCAN- que esos beneficios no son suficientes y que se pudo haber hecho mucho más. En su informe destaca que la diferencia entre el nivel de vida de Estados Unidos y México sigue siendo abismal, por lo que hace falta más inversión en infraestructura y educación. En 1994 el PIB de Estados Unidos fue cerca de 18 veces más alto que el de México. Si bien las asimetrías entre México y la Unión Americana son menos patentes en las regiones fronterizas, las desigualdades no dejan de ser importantes.

Por eso, para el Banco Mundial la principal lección es que el libre comercio por sí solo no es suficiente sin una reforma significativa de las políticas e instituciones. Entre tanto, muchos analistas y activistas estadounidenses se preguntan qué tan bueno ha sido realmente este tratado para México.

Mark Weisbrot, codirector del Centro para la Investigación Económica y Política (CEPR, por sus siglas en inglés), destacó que el ingreso por habitante en México creció apenas un 9% en los últimos diez años; una quinta parte del aumento registrado en las décadas de los años 60 y 70. "Ningún economista puede decir con honestidad que esto es un éxito", opinó.

Por su parte, Martha Ojeda, directora de la Coalición para la Justicia en las Maquiladoras, con sede en San Antonio, opinó que en lugar de mejorar la situación de los trabajadores, el TLCAN empeoró la vida de los más pobres. "Lo que tenemos son salarios bajos, destrucción del ambiente y graves problemas de salud de los empleados", señaló esta activista.

Y no es la única que opina que los beneficios del Tratado reflejados en cifras fueron sólo para las compañías más grandes. En este sentido, algunos críticos subrayan que no sólo se "engañó" a los Mexicanos con falsas promesas; tampoco los estadounidenses y los canadienses vieron las ventajas prometidas.

“En estos diez años de aplicación del TLCAN, la mayoría de los habitantes de los tres países miembros perdió, y sólo un puñado de multinacionales que participaron en la redacción del acuerdo resultaron beneficiadas”, opinó Lori Wallach, directora del programa de vigilancia del comercio de Public Citizen, un grupo defensor de los derechos de los consumidores con sede en Washington.

Según el jefe de análisis del Instituto de Economía Internacional en Washington, Gary Hufbauer, los beneficios por el convenio -como mayores ganancias para las multinacionales y mejores precios en algunos productos, no se comparan con las pérdidas.

Sin embargo el Departamento de Comercio de Estados Unidos asegura que cada hogar estadounidense (de unas cuatro personas) obtuvo 930 USD más en ingresos anuales, después de recortes de impuestos.

Estos logros no son claros para Sarah Anderson, una experta del Instituto de Estudios Políticos de EEUU, para quien "en lugar de registrar un superávit comercial, Estados Unidos tiene déficit masivos con México y Canadá".

Según esta analista, más de medio millón de estadounidenses se inscribieron en programas de capacitación del Departamento de Trabajo porque sus empresas enviaron su producción a México o Canadá. Las críticas en contra de la liberalización del comercio aumentaron drásticamente este último año, debido a los niveles de desempleo que se registraron en Estados Unidos.

Pero, de igual manera, muchos insisten en lo contrario y defienden que tratados como el TLCAN han creado "mejores" empleos para los estadounidenses.

Sea como fuere, el debate a los diez años de la firma de este acuerdo se polariza cada vez más entre los defensores de la liberalización del comercio y sus detractores.

Cada bando utiliza las mismas cifras para apoyar sus conclusiones, si bien resulta claro que el TLCAN no es una excepción a cualquier proceso comercial, en el que existen ganadores y perdedores.

Técnicamente una integración económica debe evaluarse mediante la creación de comercio y la desviación del mismo. Sin embargo, ésta afecta otros aspectos económicos y políticos: mejora el acceso a los mercados externos; fomenta las economías de escala; genera mayor integración entre las partes; y asegura la prevalencia de determinadas reformas económicas y democráticas, presentando al país como una nación confiable para la inversión extranjera.

Como todo proceso económico, la integración tiene sus ventajas y desventajas. Sus beneficios se pueden medir en distintos niveles dependiendo en mucho de la asimetría de las partes y el plan a largo plazo que los socios persigan para sobrevivir en un mundo de bloques regionales. De acuerdo con la teoría, la integración económica

ocurre por etapas: desde la más simple, como el club de comercio preferencial, pasando por la zona de libre comercio, la unión aduanera y el mercado común; hasta la más ambiciosa unión económica.

El TLCAN no es sólo un acuerdo de liberalización comercial; es mucho más que eso. Por ello su evaluación no puede reducirse al análisis de la balanza comercial. Incluye un nuevo papel del Estado en la economía, nuevos marcos legales y derechos de los inversionistas extranjeros; nuevas protecciones a la propiedad intelectual; incluso, en el terreno comercial supone nuevos ámbitos, adelantándose a los resultados de la Ronda Uruguay del GATT, al adicionar con mayor eficacia los servicios y el sector agrícola.

El principal tema de negociaciones de un tratado de libre comercio es la eliminación de los aranceles, los cuales se usan como mecanismo de protección de la industria nacional o de promoción industrial al privilegiarse la importación de insumos más baratos, para que la industria nacional fabrique con menores costos.

La reducción arancelaria fue tan importante para Estados Unidos y Canadá como para México. Un año antes de la entrada en vigor del TLCAN, el arancel estadounidense a los productos Mexicanos era de 3,3% en promedio; en 2001, el promedio se ubicó en 0,1%, aunque para aquellos países con los que Estados Unidos no tenía tratados comerciales el arancel fue del 2,69%. Lo mismo sucedió con Canadá: en 1993 el arancel promedio para productos Mexicanos fue de 2,4%, en 2000 fue de 0,3%; cuando para otros países fue de 3,5%.

Por su parte, México mantenía un arancel promedio del 15%. En 2001, para esos países el arancel promedio fue del 2%. Lo relevante del caso fue que México negoció aranceles con economías con diferentes grados de desarrollo y a veces sin considerar los riesgos en sectores económicos, como el agropecuario.

La reducción de aranceles ha generado un crecimiento económico importante del comercio. De 1994 a 2001, el comercio entre los socios creció 115%. En sólo siete años el comercio trilateral pasó de 339 mil millones de USD a 620 mil millones de USD. Sin embargo este comercio se centró en Estados Unidos, de cuya economía dependen en gran medida México y Canadá. Datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) señalan que 87% de las exportaciones canadienses se destinan a Estados Unidos, frente a 0,5% a México. Lo mismo sucede con México. En 1999, 87% de las exportaciones mexicanas se dirigieron a Estados Unidos, mientras que a Canadá apenas un 2%.

Por su parte, la Unión Americana depende en menor medida de Canadá y México, pues solamente les destina 37% de sus exportaciones totales y compra de Canadá, su principal proveedor, 19% del total de sus importaciones y de México 11,2%. Esto implica que sus dos socios del TLCAN apenas cubren 30% de sus importaciones. De manera que Estados Unidos no depende tan radicalmente de Canadá y México, como éstos de Estados Unidos.

El sector agropecuario es un caso particular. En términos generales los aranceles de los productos agrícolas se reducirían en fases de 5, 10 y 15 años. México manejó productos sensibles en los cuales eliminará por completo los aranceles en 15 años: azúcar, huevo, carne de puerco, productos lácteos, frijol y maíz. De hecho, los aranceles que nuestro país impone sin la preferencia de un TLC, son de los más altos de la lista arancelaria de los productos que importa México (comparación entre TIGIE y tarifa TLCAN, 2004).

El TLCAN permite la importación de cierta cantidad de producto sin arancel o con uno muy reducido; mientras que aquellas importaciones que estén por encima de esa cantidad pagarán un arancel más alto. México aplica estas medidas cuantitativas (cupos arancelarios) a esos productos. Sin embargo, con el TLCAN la reducción de aranceles es significativa sin el cupo arancelario, ya que cumpliendo las reglas de origen obtienen un descuento considerable. Como ejemplos están el huevo, donde el arancel de 46% se reduce a 9,5%; la leche, que de 128% se reduce a 70,8%; las papas, de 251% a 51,6%; el maíz amarillo y blanco, de 198% a 70,4%; el frijol de 128% a 70,4%. Todos son productos vitales para el consumo de la población mexicana (Secretaría de Economía, 2004).

De acuerdo con la teoría de la integración económica, existe creación de comercio cuando se reemplazan los productos ineficientes por aquellos que no lo son. No obstante, un producto puede ser más eficiente con los subsidios que le otorga el Gobierno, los cuales están permitidos por el TLCAN, con la condición de que los Gobiernos que deseen incrementarlos o modificarlos tomen en cuenta las repercusiones en sus socios, y mantengan consultas sobre su aplicación. En este caso, la anuencia gubernamental no significa que se legitime el subsidio o la subvención, dejando como única defensa de los productores su propia eficiencia productiva (Salinas León, 2003).

El 14 de mayo de 2002, el presidente George W. Bush firmó la Ley Agrícola que autorizaba nuevos subsidios al sector agropecuario e implicaba el desembolso de 173 500 millones de USD en los próximos diez años. Es obvio que México no puede enfrascarse en una guerra de subsidios con Estados Unidos y la única forma de combatirlos es imponiéndole cuotas compensatorias. El problema es que para nuestro país el sector agrícola representa una fuente de trabajo muy importante, pues 20% de la población mexicana se dedica a la agricultura, cuando en los otros socios no llega ni al 5%. De allí la relevancia del sector agrícola para México y más cuando se trata de ser autosuficientes en materia de alimentos sensibles, puesto que ello puede ser un elemento que determine la debilidad de un país en política internacional y la dependencia del mismo respecto a los proveedores (Salinas León, 2003).

Las disposiciones del TLCAN establecieron formalmente una zona de libre comercio entre las tres naciones. Según la teoría, en una zona de libre comercio se eliminan de forma paulatina y negociada las barreras comerciales; en especial los aranceles y las restricciones no arancelarias, que limitan el libre tránsito de bienes y servicios, a pesar

de que cada país miembro mantiene su propia política comercial y su peculiar régimen arancelarios frente a terceros (Gutiérrez Chávez, 2003).

En esta etapa no se hace necesario crear instituciones supranacionales, pero supone un aparato administrativo que coordine los mecanismos de desgravación arancelaria y evalúe el cumplimiento de los compromisos contraídos por las partes. A pesar de ello, el TLCAN va más allá de los aranceles, puesto que incluye la promoción de competencia leal y la inversión, la protección de derechos de propiedad intelectual y los procedimientos de solución de controversias; así como temas laborales y ambientales. No es una zona de libre comercio y mucho menos un mercado común, sino algo más. El TLCAN vino a regular las relaciones de interdependencia que existen con Estados Unidos y a abrir un nuevo mercado para México: Canadá. Es con este país con quien hay que cooperar como socio comercial y político, a fin de crear un contrapeso frente a las decisiones de Estados Unidos.

En diciembre de 1994, México se quedó prácticamente sin reservas internacionales, al tiempo que el déficit de la cuenta corriente registró un grave deterioro; ante ello se consideró imponer límites a las importaciones y fijar controles a las salidas de capital para mantener las reservas o devaluar la moneda; sin embargo, el TLCAN acotó las opciones. Como las restricciones a las importaciones y los controles de cambios son contrarios al Tratado, la única medida fue la devaluación. Con esto se mostró que existe poco margen de maniobra de la economía. Aunque por otro lado también demostró que el TLCAN ayudó a sortear más rápido la crisis con el incremento de las exportaciones y el paquete financiero de 50,637 millones de USD, algo que Argentina no ha podido conseguir.

Es evidente que la integración en un bloque regional implica coordinar políticas regionales. México no tiene capacidad por sí mismo para confrontar la inercia de la integración. La cooperación y participación en las discusiones de este bloque comercial defendiendo hasta donde sea posible el nicho comercial privilegiado, como proveedor de insumos y manufacturas de Estados Unidos y Canadá frente a sus competidores latinoamericanos y asiáticos, principalmente ante China. La clave para ello es mejorar las condiciones de competitividad en México por medio de inversiones en tecnología, educación, infraestructura, eficiencia gubernamental, seguridad, etc.

En el mundo, muchas personas asocian a México como parte del bloque TLCAN y no como país independiente. Este es el riesgo de una integración comercial. Francia y Alemania son parte de la Unión Europea y no por ello han dejado de ser orgullosamente franceses o alemanes. Ello implica que el concepto de soberanía se está transformando en un mundo de regionalismos. De hecho, se puede opinar que la soberanía no radica en la defensa de un Estado pobre, sino en la promoción de desarrollo, justicia y dignidad para su población.

La política exterior mexicana se enfoca hacia el multilateralismo, presentando a México como un país independiente -sobre todo de Estados Unidos- y al mismo tiempo como

un país cooperativo con la comunidad internacional. Ello explica la integración de México al Consejo de Seguridad de la ONU, la sede de la cumbre sobre Financiamiento y Desarrollo, en Monterrey; la cumbre del Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC); la cumbre Ministerial de la OMC en 2003; y la sede de las reuniones de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en 2005.

Sin embargo, ello no quiere decir que la forma actual -basada en el libre comercio- sea la única posible y tampoco que necesariamente sea la mejor. El comercio y la dinámica económica mundial son datos de la realidad que hay que tomar en cuenta para cualquier proyecto nacional realista; pero no debe dejarse el proyecto nacional, sólo a las fuerzas del mercado.

El libre comercio es una teoría económica que plantea que hay que dejar solo al comercio la dinámica de la economía. En las negociaciones internacionales, México busca establecer reglas en el mercado internacional que logren un contexto favorable para el desarrollo sustentable del país. Por desgracia, parece que la idea dominante que ha guiado estos acuerdos es otra. Da la impresión de que se piensa que el mejor proyecto nacional es no tener un proyecto definido, sino liberar el mercado nacional e internacional y que sea la “mano invisible del mercado” la que logre el mejor futuro para México

Adicionalmente al tratado comercial se necesitan reformas laborales, financieras, fiscales, educativas y agrícolas. El hecho de que las reformas que el país necesita se encuentren detenidas nos ha hecho perder años valiosos. México perdió competitividad ante China y otros países que continúan haciendo reformas y que desplazan del mercado a nuestro país a pesar del TLCAN.

Muchos analistas opinan que además de los aspectos económicos y comerciales del Tratado, un acuerdo migratorio debió tomarse después de 1995; fecha en que la consolidación comercial ya se había gestado y empezaba la recuperación estadounidense.

Lo que es un hecho innegable es que México pierde aceleradamente la ventaja que le dio el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica debido a la presencia china, a la firma de otros acuerdos de libre comercio de Estados Unidos y a la pérdida de competitividad del país.

El Tratado por sí mismo no es una panacea. Se necesita continuar con la búsqueda de mayor competitividad, y el país la ha abandonado desde hace tiempo. Puede ser que se hayan perdido años preciosos.

China está ganando participación en el mercado estadounidense a causa de su competitividad. Además debemos considerar que hay otros países que tienen tratados de libre comercio con Estados Unidos: Chile acaba de hacerlo; es un hecho que los

centroamericanos lo van a tener y hay otras naciones que están tratando de obtener ventajas similares.

El hecho es que en México no se han realizado cambios suficientes para aumentar la competitividad. No se han mejorado en la medida necesaria el transporte, las telecomunicaciones, la infraestructura, la reglamentación, la tecnología, etcétera.

Con todo, estos aspectos deben mantenerse como prioridad en las negociaciones bilaterales con Estados Unidos en materia de comercio, migración y apoyo al desarrollo en el marco del TLCAN. Es cierto que resulta complicado cumplir estas metas, sobre todo por lo que puede solicitar Estados Unidos a cambio (apoyo a la guerra contra Irak, o la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo, etc.). Sin embargo, poco a poco la vorágine del mundo y la competencia asiática y europea han puesto en claro que se debe cooperar y crear una agenda común para enfrentar la competencia como un bloque regional unido, más que como una simple asociación de países dependientes de intereses disímboles. Esto resulta un reto para México.

5 El autotransporte de carga en el TLCAN

En el TLCAN, el autotransporte de carga internacional se considera una actividad comercial de servicio transfronterizo, y además como una actividad empresarial susceptible de recibir inversión extranjera. Por tales razones, se contempla dentro de los aspectos acordados en la quinta parte del Tratado “Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados”, específicamente en los capítulos XI “Inversión” y XII “Comercio Transfronterizo de Servicios” (Rico, 2001).

En ambos capítulos se establece que las actividades comerciales y de inversión incluidas serán acreedoras de los principios de “Trato Nacional” y “Trato de Nación más favorecida”, plasmando con ello el artículo primero de la Parte I del Código de Conducta del GATT, que a la letra menciona: “... cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.”

Con la incorporación de este artículo se hace extensivo a los extranjeros ciudadanos de los países miembros del Tratado, el beneficio del trato otorgado a los propios nacionales. Sin embargo se aclara que hay algunas actividades en las que se aplican ciertas reservas sobre estos principios. Entre las actividades sujetas a reserva se encuentra el autotransporte de carga.

Conviene señalar que Canadá y Estados Unidos tienen vigente un tratado de libre comercio previo al TLCAN, por lo cual existe actualmente libre tránsito de vehículos comerciales a través de la frontera entre los dos países.

En el caso de México, la reserva en materia de autotransporte de carga aplica respecto al principio de Trato Nacional en cuanto a inversión, y a Trato Nacional y Presencia Local en cuanto al comercio transfronterizo. Se especifica que de acuerdo con las ordenanzas legales vigentes:

- 1) Se requiere de un permiso expedido por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para proporcionar los servicios de autotransporte de carga, desde o hacia el territorio de México.
- 2) Tales servicios sólo pueden proporcionarlos nacionales Mexicanos y empresas mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros.
- 3) Los inversionistas de otra parte, o sus inversiones, no podrán participar, directa o indirectamente, en empresas establecidas o por establecerse en el territorio de México, para prestar estos servicios.

La fecha de firma del tratado, el 17 de diciembre de 1992, y la fecha de su entrada en vigor, el 1 de enero de 1994, se tomaron como base para el calendario del proceso de apertura a la competencia del autotransporte de carga. Al amparo del TLCAN se negociaron los siguientes plazos y fechas para la reducción:

- 1) Las personas de Canadá y de Estados Unidos estarán autorizadas para prestar:
 - a) El 17 de diciembre de 1995, esto es tres años después de la firma del Tratado, los servicios transfronterizos de carga desde o hacia el territorio de Estados fronterizos (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas); a tales personas se les permitirá entrar y salir de México a través de diferentes puertos de entrada en tales entidades federativas.
 - b) El 1 de enero de 2000, seis años después de la fecha de la entrada en vigor del Tratado, los servicios transfronterizos de carga de o hacia el territorio de México.
- 2) Con respecto a empresas establecidas, o por establecerse, en México que presten servicios de transporte de carga internacional entre puntos en el territorio Mexicano, los inversionistas de otra parte o sus inversiones, sólo podrán detentar, directa o indirectamente:
 - a) Para el 17 de diciembre de 1995, tres años después de la firma del Tratado, sólo un 49% de la participación en tales empresas;
 - b) El 1 de enero de 2001, siete años después de la entrada en vigor del Tratado, sólo hasta un 51% de la participación en tales empresas;
 - c) El 1 de enero de 2004, diez años después de la entrada en vigor del Tratado, hasta el 100% de la participación en tales empresas.

Estas negociaciones no se hicieron extensivas para la participación en empresas que proporcionen el servicio de transporte de carga doméstica.

En el caso de Estados Unidos, la reserva en materia de autotransporte de carga aplica respecto a los principios de Trato Nacional y Trato de Nación más favorecida. En cuanto a inversión, aplica al Trato Nacional y al Trato de Nación más favorecida. Y en cuanto al Comercio de Servicios Transfronterizos, aplica el principio de Presencia Local.

Se especifica que de acuerdo con las ordenanzas legales vigentes:

- 1) Se requiere autorización de la Comisión Interestatal de Comercio (ICC: Interstate Commerce Commission) para la prestación de servicios interestatales o transfronterizos de transporte en camión dentro del territorio de Estados Unidos.

Se mantiene una moratoria a las nuevas autorizaciones para las personas de México.

- 2) Conforme a la moratoria, las personas de México sin autorización para operar, podrán hacerlo sólo dentro de las zonas comerciales fronterizas definidas por la ICC, en las que la autorización no es requerida. Nuestros nacionales que presten servicios de transporte terrestre de carga, sin autorización para operar, requieren obtener un certificado de registro de la ICC para entrar a Estados Unidos y operar en, y desde, las zonas comerciales fronterizas.
- 3) Sólo nacionales estadounidenses, que utilicen camiones de carga registrados en EEUU, y que estén construidos en EEUU, o importados en definitiva, previo pago de impuestos, podrán prestar servicios de transporte terrestre de carga entre dos puntos dentro del territorio de EEUU

La moratoria tiene el efecto de ser una restricción a la inversión, debido a que las empresas estadounidenses controladas por personas de México, no tienen posibilidad de obtener la autorización de la ICC para operar.

Para los nacionales Mexicanos se definió el siguiente calendario de reducción, con el que podrían obtener una autorización para proporcionar los siguientes servicios:

- 1) El 17 de diciembre de 1995, servicios de transporte transfronterizos de carga desde y hacia los estados fronterizos (California, Arizona, Nuevo México y Texas), permitiéndoles entrar y salir de Estados Unidos a través de diferentes puntos de entrada.
- 2) El 1 de enero de 2000, servicios transfronterizos de transporte de carga.

Los ciudadanos Mexicanos podrán establecerse en Estados Unidos para proporcionar los siguientes servicios:

- 1) El 17 de diciembre de 1995, servicios de transporte para carga internacional, dentro del territorio de Estados Unidos.
- 2) La moratoria continuará aplicándose en el otorgamiento de autorizaciones para operar a personas de México que quieran prestar servicios de transporte de carga diferente a la internacional dentro del territorio de Estados Unidos.

Queda claro que la entrada de vehículos extranjeros en ambos territorios nacionales estará sujeta a la aprobación previa, de la SCT y la ICC, de aquellas empresas que cumplan con los requisitos exigidos en cada país a sus propios nacionales, como los de seguridad, tipos de vehículos y sus características técnicas (Rico, 2001).

5.1 Subcomité de Normas de Transporte Terrestre

En la Tercera Parte del TLCAN, “Barreras Técnicas al Comercio” -en el capítulo IX “Medidas Relativas a Normalización”- se establece que se conformará un Subcomité de Normas de Transporte Terrestre, integrado por representantes de cada una de las partes y cuyo objeto primordial es el de hacer compatibles las medidas adoptadas por los tres países sobre aspectos técnicos y operativos del transporte; que permitan su estandarización para facilitar la segura y correcta operación de los vehículos de origen extranjero en los respectivos territorios.

Los aspectos que tratará el subcomité en materia de autotransporte son los siguientes:

- 1) Medidas relativas a normalización (no médicas), referentes a conductores; incluidas aquellas sobre la edad y el idioma que utilicen los mismos. Antes de julio de 1995.
- 2) Medidas relativas a normalización, en materia médica, referentes a los conductores. Antes de julio de 1996.
- 3) Medidas relativas a normalización referentes a vehículos, incluso las relativas a pesos y dimensiones, llantas, frenos, partes y accesorios, aseguramiento de la carga, mantenimiento y reparación, inspecciones, emisiones y niveles de contaminación ambiental. Antes de enero de 1997.
- 4) Medidas relativas a normalización referentes a la supervisión del cumplimiento de los requisitos de seguridad para los vehículos de autotransporte. Antes de enero de 1997.
- 5) Medidas relativas a normalización referente al señalamiento en carreteras. Antes de enero de 1997.
- 6) Transporte de sustancias peligrosas, tomando como fundamento las Recomendaciones de la Organización de las Naciones Unidas para el Transporte de Sustancias Peligrosas u otras normas que las Partes acuerden. Antes de enero de 2000.

5.2 Procedimiento de revisión de los acuerdos sobre autotransporte

En el propio TLCAN, capítulo XII “Comercio Transfronterizo de Servicios” en el anexo 1212 “Transporte terrestre”, se establece un programa de actividades que tiene como propósito dar seguimiento y realizar revisiones periódicas al cumplimiento de la liberalización del servicio transfronterizo del autotransporte de carga.

Las metas específicas del proceso de revisión son: determinar la efectividad de la liberalización del mercado; detectar problemas específicos no previstos que surjan derivados de la liberalización y posibles modificaciones a los períodos acordados.

El cronograma establece que la primera revisión sería durante el quinto año (1999) a partir de la fecha de entrada en vigor del Tratado; en lo subsecuente, durante cada segundo año (2001, 2003, 2005) hasta que haya concluido el programa.

Incluso se pretendía que a más tardar en el 2001, se examinara la posibilidad de ulteriores compromisos de liberalización.

El procedimiento establece que la Comisión de Libre Comercio examinará un informe de las Partes que evalúe los avances referentes a la liberalización y que incluya los tres aspectos mencionados previamente, procurando resolver todo asunto que se derive del examen del informe.

5.3 La controversia entre México y Estados Unidos

A continuación se presenta la cronología de los conflictos relacionados con la problemática del autotransporte de carga que se originaron desde hace casi dos decenios.

Antes de 1982, los camiones de carga con domicilio en México podían solicitar autorización para operar en Estados Unidos mediante una solicitud presentada a la antigua Comisión Interestatal de Comercio (ICC) (Mendoza Cota, 2003).

Mediante la Ley de Reforma de la Regulación de Transporte de 1982, el Congreso de los EEUU impuso una moratoria de dos años a la expedición de nuevos permisos de autorización para la operación de los camiones de carga con domicilio en los países vecinos (México y Canadá). La legislación autorizó al Presidente a eliminar o modificar la moratoria conforme al interés nacional.

La Ley obedeció a que ni México ni Canadá permitían a los camiones estadounidenses el acceso a sus mercados, como lo hacía Estados Unidos.

Mientras que el asunto con Canadá se resolvió de manera expedita con la cancelación de la moratoria a los automotores de ese país, el problema con México se atendió hasta las negociaciones del TLCAN, a principios de los años noventa. Interpretaciones ejecutivas y legislativas mantienen la moratoria para los camioneros Mexicanos desde 1982. Sin embargo la moratoria ha respetado los permisos expedidos antes de 1982; sigue vigente el acceso irrestricto a quienes cuentan con autorización, pero no se expiden nuevos permisos.

También tienen acceso ciertos camiones cuya operación está fuera de la jurisdicción de la Comisión Interestatal de Comercio. Estas unidades reciben certificado de registro

(OP-2), que les permite circular sólo en las zonas fronterizas: camiones de carga con domicilio en México propiedad de estadounidenses; camiones de carga con domicilio en México -propiedad de aquel país- portadores de bienes exentos; y camiones Mexicanos (o camionetas) de carga o pasajeros, que transitan por territorio estadounidense solo para dirigirse a Canadá.

Los términos del anexo 1 del TLCAN prevén que Estados Unidos levantaría de manera gradual la moratoria a los camiones con domicilio en México, para que estos operaran más allá de las zonas transfronterizas. De acuerdo con la primera fase del TLCAN, el 1° de enero de 1994, el presidente de EEUU modificó la moratoria y la ICC comenzó a admitir solicitudes de autobuses de pasajeros con domicilio en México para conducir unidades en contratos de flete o recorridos turísticos en la Unión Americana.

Con la Ley de Terminación de la ICC de 1995, el Congreso autorizó al presidente a eliminar o modificar la moratoria con el fin de cumplir con los compromisos comerciales y de transporte de Estados Unidos. Esta Ley disolvió la Comisión Interestatal de Comercio y transfirió sus atribuciones en materia de transporte de carga a la Secretaría de Transporte, que las delegó a la Oficina de Automotores de Carga de la Administración de Carreteras Federales.

El 15 de diciembre de 1995, la *International Brotherhood of Teamsters* pidió una suspensión urgente de la Regla de la Comisión en la Corte de Apelaciones de Estados Unidos del Distrito de Columbia, alegando que la Comisión actuaba de forma caprichosa y arbitraria con relación al aspecto de seguridad de la operación de los camiones Mexicanos. Pedían agregar al formato de solicitud preguntas sobre seguridad tratando de garantizar que los solicitantes cumplieran las normas aplicables.

De acuerdo con el calendario de reducción negociado en el marco del TLCAN, el 17 de diciembre de 1995, ambos Gobiernos -el de México y el de Estados Unidos- debieron iniciar el proceso de aceptación de las solicitudes de las empresas interesadas en prestar los servicios transfronterizos de carga internacional en los Estados colindantes con ambas fronteras, siempre que cumplieran con la normatividad de la Parte contratante en la que fueran a prestar los servicios.

Un día después, el Secretario de Transporte de Estados Unidos -Federico Peña- anunció públicamente la decisión de su Gobierno de postergar la apertura al libre tránsito de vehículos de autotransporte a través de la frontera, hasta que las dos naciones realizaran consultas sobre las condiciones de seguridad vial.

La corte falló en contra de los *teamsters* y más tarde ordenó mantener el caso en suspensión hasta que se decidieran los procedimientos para las solicitudes de camiones Mexicanos que desearan operar más allá de la frontera. Alrededor de 190 solicitudes mexicanas se habían presentado en el Formato OP-1 MX.

El 19 de diciembre de ese año (1995), el titular de la SCT manifestó que el Gobierno Mexicano no respaldaría la decisión de Estados Unidos y que seguiría adelante con los acuerdos comprometidos en el TLCAN, pero que se actuaría en estricta reciprocidad y que se exigiría un trato no discriminatorio para los nacionales Mexicanos (Rico, 2001).

En otras declaraciones, la SCT descalificó los señalamientos estadounidenses sobre problemas en materia de seguridad vial; argumentaba que desde hacía dos años se venían cumpliendo con éxito los trabajos del Subcomité de Normas para el Transporte Terrestre del TLCAN, así como con las disposiciones del mismo Tratado en cuanto a centros de información y los manuales sobre los requisitos necesarios para la realización de cruces fronterizos.

El entonces titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) -Dr. Herminio Blanco- declaró que en caso de que el Gobierno estadounidense sostuviera por más de 45 días su negativa del proceso de las solicitudes, podría constituirse en una violación al Tratado. Por tal motivo se solicitaron por escrito las consultas formales para defender los intereses de los exportadores Mexicanos, utilizando para ello los instrumentos del capítulo de Solución de Controversias del mismo Tratado, por lo que no se descartó la posibilidad de que México recurriera al Panel Arbitral, en caso de que la posición estadounidense se mantuviera.

El 21 del mismo mes, el representante comercial de los EEUU -Michael Cantor- respondió por escrito al titular de la SECOFI, reiterando la decisión tomada por el ejecutivo estadounidense. En la misiva señalaba que la Casa Blanca pretendía honrar plenamente los compromisos adquiridos en el TLCAN, pero que antes debía garantizar la seguridad de sus conciudadanos. En esa misma fecha se llevó a cabo la primera reunión informal de consultas entre funcionarios de la SCT, SECOFI y el Departamento del Transporte (DOT) de Estados Unidos: no hubo acuerdo.

La primera reunión formal de consultas inició el 19 de enero de 1996, en la ciudad de Washington, donde los delegados Mexicanos instaron a sus homólogos estadounidenses a procesar inmediatamente las 29 solicitudes que habían recibido de parte de empresas mexicanas interesadas en ofrecer servicios transfronterizos.

La principal argumentación fue que cada solicitud debería analizarse en forma individual y resuelta exclusivamente sobre la base del cumplimiento de los estándares establecidos en la ley norteamericana. La posición de EEUU no se modificó; sin embargo, sus delegados insistieron en que el cierre de fronteras sería temporal y con la finalidad de observar cómo evolucionaban las condiciones de seguridad del autotransporte Mexicano.

Ante esta negativa injustificada, la SECOFI recurrió al procedimiento de solución de controversias del propio Tratado.

Durante los dos y medio años siguientes se realizaron varias reuniones bilaterales, obviamente sin llegar a acuerdos.

El 24 de julio de 1998, México solicitó la reunión de la Comisión de Libre Comercio por entrar de lleno en la segunda fase del procedimiento de solución de controversias del TLCAN, misma que se llevó a cabo el 19 de agosto siguiente sin que hubiera resultados.

El 22 de septiembre de 1998, nuestro país solicitó la instalación de un Panel Arbitral a la Comisión de Libre Comercio; con ello llegó a la última etapa del procedimiento de solución de controversias dentro del TLCAN.

La labor del Panel consiste en emitir una serie de recomendaciones, que en caso de pasarse por alto pueden llevar al establecimiento de penalizaciones para el país desfavorecido en el veredicto; éstas consisten en la suspensión de un cierto número de beneficios equivalentes a los afectados, y en casos muy excepcionales, en otros sectores involucrados en el acuerdo comercial.

El Panel Arbitral quedó integrado el 2 de febrero de 2000, por cinco miembros de reconocida trayectoria jurídica y académica: dos norteamericanos, dos Mexicanos y un presidente de nacionalidad británica. Así, tras un año de trabajo del Panel, el 6 de febrero de 2001 se presentó el informe final en el que se determina un veredicto favorable a México por votación unánime de los cinco panelistas.

El Panel determinó que ni las insuficiencias del marco normativo Mexicano, o las condiciones pactadas del TLCAN, constituían una base legal suficiente para que Estados Unidos mantuviera la moratoria a la consideración de las solicitudes mexicanas, y mucho menos para prohibir a nacionales Mexicanos invertir en empresas estadounidenses que prestarían transporte de carga internacional al interior de EEUU, por así mantener la prerrogativa de determinar de manera individual cuáles son las empresas que cumplen plenamente con las normas estadounidenses de seguridad e inversión extranjera.

Coincidiendo con Rico (Rico, 2001), una de las conclusiones de este trabajo es que el procedimiento no es lo suficientemente coercitivo como para obligar a Estados Unidos a cumplir los acuerdos sobre autotransporte del TLCAN, por lo que a lo más que puede llegarse por parte de México, es al retiro de un cierto número de beneficios otorgados, equivalentes a los agraviados.

Al pensar en la suspensión de otro tipo de beneficios de otros sectores, se podría perjudicar la relación comercial con EEUU, pues finalmente nuestra economía sigue mostrando una fuerte dependencia de ese país.

La Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos determinó el 7 de junio de 2004 que el Gobierno Federal no requiere un estudio sobre el impacto ambiental de los camiones Mexicanos, lo cual en apariencia elimina el último obstáculo para su ingreso a ese país.

En una opinión mayoritaria notificada por el magistrado Clarence Thomas, la Corte indicó que si persiste el rechazo del Departamento de Transporte para expedir licencias de operación a camiones Mexicanos, se violaría el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Además indicó que la Administración Federal de Seguridad del Autotransporte (FMCSA), la agencia que regula el ingreso de los camiones, ha cumplido con los requerimientos de la Ley Nacional de Política Ambiental antes de expedir dichas licencias. Señaló, adicionalmente, que la agencia no violó la Ley del Aire Limpio, y otras regulaciones pertinentes, al no llevar a cabo una revisión total de las regulaciones propuestas para el ingreso de estos camiones.

Por lo tanto, la Corte rechazó el cuestionamiento de los peticionarios sobre los procedimientos usados en la promulgación de estas regulaciones, y en concordancia revirtió el juicio de la Corte de Apelaciones.

La intervención de la Suprema Corte derivó del fallo de una Corte Federal de Apelaciones, que bloqueó de manera efectiva la intención del Gobierno por levantar la moratoria impuesta diez años atrás sobre el ingreso de los camiones Mexicanos. En su demanda, los opositores insistieron que el Gobierno, en particular el Departamento de Transporte, había violado la Ley Nacional de Política Medioambiental, por no considerar el impacto de levantar la moratoria.

La apelación, obligaba a la FMCSA a efectuar un nuevo estudio sobre el impacto de la operación de estos camiones en la calidad del aire. Con el fallo de la Corte, los camiones Mexicanos que hasta ahora han podido operar en ciertas zonas de la frontera, podrán ingresar en breve a las carreteras del interior.

5.4 Diversas posturas ante el conflicto

Desde el inicio del problema, se pudo ver que quien estaba detrás de esta postura era el sindicato internacional de operadores de aquel país (*The International Brotherhood of Teamsters*). Los *teamsters* son una poderosa organización internacional que agrupa a cerca de millón y medio de afiliados no sólo en la industria del autotransporte, sino incluyendo trabajadores de otras modalidades de transporte, como el aéreo. El origen de esta organización se remonta a las primeras décadas del siglo XX, y a lo largo de su historia ha participado activamente en varios movimientos obreros de aquel país; destaca la personalidad de uno de sus líderes históricos, James R. Hoffa, quien dirigía la organización en los años sesenta y tuvo un sonado enfrentamiento con uno de los miembros de la influyente familia Kennedy.

La organización de camioneros obtuvo un gran triunfo cuando en 1995 logró que el Gobierno Federal estadounidense se negara a honrar los compromisos en el sector autotransporte del TLCAN. Este movimiento obrero ha sido tradicionalmente un fuerte apoyo electoral para los candidatos demócratas; por lo que la Casa Blanca, durante la

presidencia de William Clinton, debía ganarse su apoyo tanto electoral (rumbo a la reelección de 2000), como financiero.

Los reclamos de los *teamsters* en contra de la liberalización de los servicios de carga transfronterizos se basaron prácticamente en aspectos de seguridad pública; como el aumento en el tráfico de drogas, traslado de alimentos descompuestos o portadores de enfermedades, tráfico de ilegales, etc. Sin embargo, la liberalización de la competencia del autotransporte no modifica los procedimientos de revisión aduanal vigentes (mismos que se endurecieron a raíz de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001). Así, los verdaderos temores de los *teamsters* son (Rico, 2001):

- 1) La posible competencia en el precio de los servicios de las empresas mexicanas frente a las estadounidenses, que al ganar mercado provocarían una disminución de las fuentes de trabajo de los *teamsters*, puesto que ellos difícilmente serían contratados por las empresas mexicanas, ante los salarios más altos que reciben.
- 2) El efecto económico del promedio de los salarios de ese mercado laboral, ya que si bien es imposible que los salarios de los *teamsters* pudieran llegar a los niveles de los salarios Mexicanos y viceversa, sí existiría una presión a la baja en el precio de la mano de obra estadounidense, situación que les preocupa intensamente.

Con el triunfo del candidato republicano a la presidencia de Estados Unidos, George Bush Jr., el sindicato de camioneros vio debilitada su posición, ya que desde el inicio del problema en 1995, como Gobernador de Texas, Bush criticó abiertamente el cierre de fronteras al autotransporte, al igual que el entonces Gobernador de California, Peter Wilson.

Por lo anterior, no resulta sorprendente que el 7 de febrero de 2001, un día después de que se hizo público el fallo favorable a México del Panel Arbitral, el presidente Bush hubiera anunciado públicamente que instruiría al Departamento de Transporte para levantar la moratoria impuesta al autotransporte Mexicano desde 1982.

La respuesta de los *teamsters* no se hizo esperar, pero en vista de que la influencia sobre el ejecutivo de aquel país se había debilitado, iniciaron una labor de cabildeo con el poder legislativo a través de las Cámaras y una amplia campaña publicitaria dirigida a la opinión pública, basándose en los argumentos ya mencionados sobre la falta de seguridad de los camiones Mexicanos.

En México, los principales grupos opositores a la apertura del autotransporte de carga con Estados Unidos son la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (CANACAR) y la Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos (CONATRAM).

La CANACAR es la más antigua y formaba parte del anterior sistema político-sindicalista del país, ligado al Partido Revolucionario Institucional (PRI). Integra a las

empresas más importantes en términos de tamaño, y sus presidentes suelen desempeñar cargos en el Congreso de la Unión por parte de ese partido político. La CONATRAM es una organización relativamente reciente que representa principalmente a las compañías transportistas chicas y a los llamados hombres-camión, mismos que forman el grueso de la industria en cuanto a volumen, pero no en cuanto a peso económico.

Por lo general ambas agrupaciones mantienen una posición encontrada por razones políticas; pero en este tema han coincidido plenamente, al manifestarse en contra de la liberalización del sector autotransporte, ya que las empresas mexicanas conocen la competitividad y agresividad comercial de las estadounidenses y, no sin fundamento, temen perder su participación en este mercado, pues difícilmente podrán alcanzar las condiciones de competitividad de las firmas extranjeras.

Los autotransportistas estadounidenses cuentan con condiciones de operación muy diferentes de las de los Mexicanos: cuatro años promedio de antigüedad de sus unidades; comunicaciones vía satélite; menores consumos de combustible; mejores organizaciones administrativas; y financiamientos a bajo costo. Por otro lado, el marco normativo vigente les garantiza a los autotransportistas Mexicanos el segmento de la cadena de transporte en territorio nacional.

Pero no todos los grupos están en contra de la liberalización del sector, pues finalmente el flujo de comercio entre ambos países crece a una tasa anual promedio del 15%, lo que genera una derrama económica muy importante. Entre el 85 y el 90% de los flujos comerciales entre ambos países se realiza a través de la frontera, de éstos, entre el 80 y el 85% se realiza por autotransporte, por lo que ante la perspectiva de incrementar sus negocios, muchos grupos y algunos Gobiernos Estatales están a favor de la liberalización, como:

- 1) Asociaciones de Agentes Aduanales.
- 2) Agentes logísticos en general (Brokers, Agentes de carga, Freight Forwarders, etc.)
- 3) Empresas autotransportistas que han alcanzado los estándares de seguridad y calidad impuestos por los Gobiernos de los países a los que pretenden llegar con sus servicios.
- 4) Cámaras de Comercio, especialmente la Cámara de Comercio México - EEUU
- 5) Gobierno de Texas.
- 6) Gobierno de California.

A raíz de la decisión de la Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos en favor del cruce de camiones Mexicanos y por ende al cumplimiento de los acuerdos del TLCAN, se debe considerar cuál podría ser el panorama para el subsector.

El cruce de la carga sería mucho más ágil y sin ruptura, por lo que los *transfers* tenderían a desaparecer, logrando el objetivo de “frontera sin costuras”, con el consecuente beneficio económico y la disminución del tiempo de traslado para los embarcadores.

De igual forma, el usuario del servicio tendría más opciones para movilizar sus mercancías, pues a las empresas de autotransporte mexicanas se sumarán las empresas norteamericanas interesadas en ganar carga mexicana, lo cual de acuerdo con la ley de oferta y demanda, en un inicio repercutiría en la disminución del precio del servicio. Esto traería como consecuencia que sólo sobrevivirían las empresas más fuertes, con unidades renovadas y mejor servicio al cliente, con tendencia a la desaparición de los hombres-camión en la prestación de este tipo de servicios.

Las empresas mexicanas que realicen cruces y traslados de carga a EEUU, deberán de cumplir con los requisitos impuestos por las autoridades de transporte de aquel país, así como aprobar las revisiones derivadas de ello.

En la cuestión aduanal, deberán implementarse los cambios respectivos a la legislación de la materia, pues mientras la misma no se modifique seguirá representando un cuello de botella, por la excesiva documentación y las constantes revisiones a que se sujeta la carga.

Lo anterior debe acompañarse de un programa de modernización tecnológica de las aduanas, donde las inspecciones se apoyen fuertemente con adelantos tecnológicos como los rayos X y en los sistemas inteligentes de transporte, para evitar las largas filas que se forman en los puentes internacionales; así como con el apoyo de sistemas EDI para la transmisión de la información documental del embarque con antelación, tanto a los agentes aduanales, como a la misma aduana, así como para el pago electrónico de los correspondientes impuestos y derechos del pedimento

Por otro lado, no se puede anticipar el efecto de lo anterior en el salario de los operadores, pues se debe tener presente que uno de los más grandes temores de los *teamsters* es la disminución de sus salarios, ya que los grandes porteadores estadounidenses podrían interesarse en explotar las ventajas de producción que resultan del menor precio de la mano de obra mexicana y sus condiciones laborales menos desarrolladas en detrimento de los trabajadores estadounidenses. Por lo anterior, es difícil prever si el fallo de la Corte contará con oposición o será definitivo, al darse el caso que se acatara y comenzaran a cruzar los camiones Mexicanos a corto o mediano plazo, o que se aplazara indefinidamente continuando con la situación de la actual suspensión.

6 Organización actual del autotransporte binacional

Para realizar un análisis sobre los problemas de la integración logística que existen en el autotransporte de carga que atiende el comercio entre México y Estados Unidos, es necesario describir el funcionamiento del esquema logístico actual de los intercambios comerciales por autotransporte a través de la frontera, tanto hacia el norte, como hacia el sur.

En este capítulo se expone el panorama general de las diversas etapas por las que debe pasar una carga tanto de importación -en dirección al sur, de Estados Unidos a México- como de exportación -en dirección al norte, de México a Estados Unidos- tomando como base el tipo de mercancía a movilizar de acuerdo con la clasificación tradicional de los flujos comerciales empleada en gran parte de la literatura relativa al tema.

A efecto de completar la cadena logística desde su origen hasta su destino, se hará una descripción muy breve de este proceso, para después poner mayor énfasis en el proceso de cruce en frontera. Se hace hincapié en que la mencionada descripción se restringirá únicamente al autotransporte de carga, ya que otros modos de transporte no son objeto de estudio del presente trabajo.

Los flujos comerciales se clasifican para su análisis en cuatro categorías:

- 1) Comercio tradicional.
- 2) Comercio de la industria maquiladora.
- 3) Comercio agrícola.
- 4) Productos alimenticios.

6.1 Aspectos generales del flujo comercial transfronterizo

En dirección sur-norte, es decir cuando las mercancías viajan de México a Estados Unidos, en el caso de la exportación, y una vez que se tiene listo el embarque, el área de tráfico, logística o comercio exterior, contacta a la compañía de autotransporte. Generalmente este contacto, y la instrucción del traslado de la carga, es sólo vía telefónica y pocas veces se tiene firmado un contrato de fletamento.

Cuando la empresa cuenta con personal capacitado en el área internacional o de tráfico, el mismo solicita cotizaciones a diversas empresas de autotransporte donde se especifican tanto las condiciones del traslado de la carga como el costo del servicio y tiempo del tránsito.

Si se contrata de forma independiente el servicio de transporte, se instruye al transportista del lugar donde debe entregar la carga en frontera, lo cual generalmente es mediante un agente aduanal a quien ya se le ha informado sobre el embarque, la compañía que lo transportará y la fecha de llegada de la misma.

Usualmente, cuando la carga se encuentra en la frontera, el agente aduanal se encarga de conseguir el transporte hasta el destino de la misma.

Este procedimiento fue muy común hasta antes de la entrada en vigor del TLCAN, y se sigue usando en menor escala.

En la actualidad la mayoría de las empresas recurren a sus agentes aduanales, quienes se encargan de proporcionar el servicio de autotransporte y de cajas hacia Estados Unidos, pues en casi todos los casos el propio agente aduanal cuenta con flotilla de camiones o tiene firmado convenios de colaboración con compañías transportistas norteamericanas, mismas que facilitan las cajas, la mayoría de ellas de 53 pies, y que cumplen con la legislación en materia de seguridad de Estados Unidos.

El agente aduanal se ha percatado de las bondades de la integración logística asumiendo las funciones de un agente logístico, ya que con el afán de proporcionar a sus clientes un servicio integrado, más rápido y confiable, y por ende más barato, ha adoptado las funciones de transportista y de despachador aduanal, por lo que se encarga de hacer gran parte de la labor y negociaciones que antaño debían realizar directamente las empresas exportadoras e importadoras.

Las cajas americanas son arrastradas por tractores Mexicanos, en la porción de territorio Mexicano. El agente aduanal generalmente se encarga de contratar los servicios de tracción con compañías mexicanas, a quienes se les instruye para recoger la carga en el domicilio de la empresa. La documentación del embarque se envía por correo electrónico o vía fax al agente aduanal para que inicie la preparación del pedimento de exportación, y si cuenta con corresponsal en Estados Unidos, también la preparación del pedimento americano.

Una copia de la documentación del embarque y la carta de instrucciones viajan con la carga y se le entregan generalmente al operador de la unidad. En caso de revisión o de

inspecciones de la carga en tránsito a la frontera, al chofer le será solicitada la documentación del embarque y la carta de porte¹.

No es poco usual que inclusive el agente aduanal pueda negociar las condiciones y costos del seguro de transporte de la carga, pues al contar con un volumen determinado y constante de embarques puede obtener tarifas preferenciales con las compañías aseguradoras, ya sea a través de una póliza global o por evento.

En la actualidad la mayoría de las agencias aduanales, sobre todo aquellas que se han consolidado económicamente, cuentan con sus propias compañías de transporte, mismas que trabajan como sociedades independientes de la agencia aduanal, atendiendo los requerimientos de transporte de casi el 100% de los clientes de la agencia aduanal, y aún de clientes a los que atienden sin incluir los servicios de agencia aduanal.

La mayoría de estas sociedades han firmado convenios o han efectuado alianzas con empresas americanas de autotransporte, con lo cual no existe ruptura de la carga en la frontera, pues se hace la transferencia de la caja y ésta es arrastrada en territorio norteamericano por la compañía transportista asociada, con lo cual se garantiza la continuidad de la cadena logística con una firma asociada.

Este servicio se complementa con el despacho aduanal del lado americano, ya que casi todos los agentes aduanales de la frontera mexicana cuentan con corresponsales del lado estadounidense, por lo que pueden realizar el despacho aduanal de exportación del lado Mexicano y el despacho aduanal de importación del lado americano, lo cual facilita el trámite y el control tanto de los documentos como del embarque .

De esta forma, al recurrir las empresas a sus agentes aduanales, además del despacho aduanal pueden conseguir en el mismo lugar, con el mismo ejecutivo de servicios y con una sola factura: el traslado de la carga hasta frontera; el despacho de exportación en territorio Mexicano; el cruce del puente; el despacho aduanal de importación; y el traslado de la carga hasta su destino final, en territorio norteamericano.

Cuando las mercancías viajan en dirección norte-sur, es decir de Estados Unidos a México, el procedimiento suele ser más expedito, toda vez que los agentes logísticos estadounidenses cuentan con una infraestructura más desarrollada y con una mayor experiencia en el comercio internacional y logística.

El contacto se realiza con sus agentes logísticos, mismos que se encargan de la operación de principio a fin. La cadena logística es igual que la anterior pero en sentido

1 Es el documento que ampara el contrato de transporte para el movimiento de mercancía por este modo, además de representar el recibo de las mismas y las condiciones bajo las cuales se realiza el traslado de la carga.

inverso. El *forwarder* estadounidense (agente aduanal) recibe la carga en frontera y realiza el despacho; y de igual manera, apoyándose en los servicios de sus socios Mexicanos, realiza el despacho del lado Mexicano y transfiere la carga a su contraparte, para ser entregada en territorio Mexicano.

Es muy frecuente que las compañías norteamericanas acuerden con sus compradores Mexicanos entregar la carga puesta en la frontera utilizando el término de comercio internacional: “*DAF, lugar convenido*”, (*Delivered at frontier*: entregado en frontera), con lo cual termina para el embarcador norteamericano la responsabilidad de traslado, seguro y riesgo de la misma en la frontera de su propio territorio, e inicia a partir de ese punto y hasta el destino final de la mercancía, la responsabilidad de traslado, seguro, despacho aduanal, inspecciones y demás por cuenta y riesgo de sus compradores Mexicanos.

En el caso de la industria maquiladora, los embarcadores norteamericanos se hacen cargo de toda la cadena logística de origen a destino. Eligen tanto al transportista, como a los agentes aduanales y aseguradoras, por lo que las empresas mexicanas sólo reciben los insumos para su transformación y retornan el producto terminado o ensamblado a la compañía de transporte que se les indica; es decir, importan la mercancía “*DDP lugar de destino*” (*Delivered duty paid*: entregada derechos pagados), esto es, que reciben la mercancía en su planta y la exportan *EXW planta* (*Exworks*, puesta en planta), es decir entregan la mercancía en su misma planta. Es muy frecuente que las empresas mexicanas desconozcan al agente aduanal que realizará el despacho de exportación, el puerto o aduana de salida del producto que maquilaron, así como a todos los integrantes de la cadena logística de la que forman parte.

Los tiempos totales de viaje de un producto entre Estados Unidos y México pueden abarcar desde unas pocas horas hasta varios días, dependiendo del tipo de flujo comercial de que se trate. Así, los recorridos del comercio tradicional -con origen en el interior de un país y destino en el interior del otro- llegan a requerir más de una semana, en tanto que los correspondientes a la industria maquiladora suelen llevarse a cabo en unas cuantas horas, debido a que se realizan entre plantas hermanas localizadas a ambos lados de la frontera.

También resulta variable el impacto que causa el proceso de cruce fronterizo sobre cada uno de ellos, en especial por lo que se refiere a demoras atribuibles a la existencia de una infraestructura inadecuada.

El proceso del comercio de la industria maquiladora ha sido optimizado por las aduanas de ambos países. El uso de los pedimentos consolidados, en México, ha eliminado la mayor parte del proceso de documentación y de las actividades relacionadas con las agencias aduanales que normalmente ocurren en el cruce fronterizo. Estas técnicas permiten que las maquiladoras muevan rápidamente sus embarques a través de las aduanas. Adicionalmente, las maquiladoras pueden programar sus embarques a fin de

aprovechar las horas menos saturadas (por la mañana) en los puertos de entrada hacia Estados Unidos.

Los embarques de productos agrícolas, alimenticios y de materiales peligrosos tienen características únicas de inspección. En el caso de los primeros, la necesidad de controlar las plagas y de cumplir con las disposiciones de la Ley Antibioterrorismo norteamericana (que se explicará ampliamente en el numeral 5.2.4), agrega tiempo a la inspección y, por tanto, al tiempo total del viaje. En el caso de los materiales peligrosos, los reglamentos y la necesidad de un manejo especial hacen que este tipo de movimiento sea más predecible tanto para las aduanas como para el embarcador.

A continuación se presentan los procesos de flujo comercial hacia el norte y hacia el sur a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos para los cuatro tipos de movimiento comercial: tradicional, maquilador, agrícola y productos alimenticios. El propósito de elaborar diagramas de estos procesos comerciales consiste en explicar mejor el cruce fronterizo.

Para fines prácticos los flujos se han definido como sigue:

- 1) **Comercio tradicional.** Representa los productos que cruzan la frontera para ser consumidos en el país que los importa. Una característica primaria de este flujo es que, típicamente, los productos están destinados a localidades en el interior de cada país. En comparación con el de la industria maquiladora, en general, el transporte de este comercio involucra más pasos y con más frecuencia la velocidad de sus desplazamientos es producto de la habilidad logística, tanto de los embarcadores como de los transportistas.
- 2) **Maquiladora.** Representa el flujo de partes desde Estados Unidos, y de productos terminados o semiterminados desde México. Se ha desarrollado a partir de la creación del sistema maquilador en México, a mediados de la década de los sesenta. Se caracteriza por dos factores: la vinculación entre los flujos de bienes hacia uno y otro lado de la frontera, y su concentración en las proximidades de ésta. El importante volumen de sus intercambios requiere de la mayor eficiencia posible.
- 3) **Comercio agrícola.** Incluye todo tipo de plantas, productos animales y forestales. Es semejante al comercio tradicional en cuanto a que los bienes son consumidos en el país importador. Por sus características se encuentra sujeto a inspecciones adicionales y requiere de documentación especial; ambos datos deben ser considerados en el análisis de su flujo comercial. Resulta muy sensible al paso del tiempo, debido a la necesidad de asegurar que los productos lleguen al mercado en óptimas condiciones.
- 4) **Comercio de productos alimenticios.** Esta categoría comprende los productos destinados a consumo humano o animal, y que a raíz de la

reglamentación creada por la Ley Antibioterrorismo en Estados Unidos, debe cumplir las normas y aprobar las revisiones de la FDA (Federal Drug Administration) para cada uno de los embarques de alimentos que ingresen a la Unión Americana.

6.2 Datos disponibles y análisis relacionados con los puertos fronterizos

La revisión de los informes publicados por el Estudio Binacional para la Planeación y Programación del Transporte Transfronterizo México - Estados Unidos, muestra que se han hecho pocos análisis detallados de tránsito para puertos específicos.

El estado de Texas tiene la mejor colección de informes que proporcionan análisis operacionales de los puertos de entrada. Dado que muchas de las instalaciones para el cruce fronterizo de Texas están dentro de áreas ampliamente urbanizadas, los estudios examinan las características operacionales de los puentes internacionales, casetas de inspección y calles de ciudades.

La mayoría de ellos parte de una visión global, utilizando como indicador el tránsito anual promedio y los servicios para algunos cruces, algunos otros ofrecen datos ajustados de horas o periodos pico.

Los datos estadísticos son recopilados por las aduanas de México y Estados Unidos en términos del número de vehículos procesados. Los datos disponibles incluyen aforos vehiculares totales mensuales y anuales de los vehículos que pasan por los puertos.

En la mayor parte de los puertos estadounidenses, la información puede dividirse en vehículos cargados y vacíos. Adicionalmente, el Servicio de Aduanas de Estados Unidos maneja datos por tipo de entrada: informal, formal, embarques in-bond e importaciones temporales. De nuevo, dicha información resulta útil desde una perspectiva macro, pero no se presta fácilmente a los análisis operacionales.

Debido a los significativos picos de actividad que de manera cíclica se presentan en la mayoría de los puertos de entrada estadounidenses, la distribución temporal de los aforos es un dato importante que no se encuentra en estas fuentes.

Fuera de los puertos de entrada, los datos de tránsito suelen ser recolectados por la agencia responsable del mantenimiento de los caminos adyacentes a los puertos. En Estados Unidos esto puede incluir autoridades de la ciudad, del condado y de las agencias estatales.

En México, el Gobierno Federal es el responsable de la recolección y el mantenimiento de datos de tránsito; mismos que pueden obtenerse a través de un programa de aforos o para algún estudio específico de ingeniería. Dada la variedad de agencias

involucradas, actualmente no existe un sistema común para recolectar y reportar tales datos.

La óptica de la presente evaluación consiste en describir el tiempo necesario para los cruces fronterizos mediante la enumeración de los procesos más importantes que involucran, al adjudicarles, cuando resulta posible, una estimación del tiempo que pueden requerir.

Si bien los procesos más importantes han sido identificados, la manera en que se combinan puede tener grandes variaciones entre productos o embarques específicos, lo cual dificulta la estimación de los tiempos totales de cruce. A continuación se presenta un resumen de las estimaciones de tiempos de cruce para cada uno de los flujos.

Es importante aclarar que aunque el movimiento de la mercancía sigue un flujo continuo para el estudio que se presenta, éste se expone en tiempos ideales. En una situación real el flujo que siguen los productos para realizar un cruce en frontera varía considerablemente, sobre todo por las continuas revisiones y la falta de documentación del importador o exportador al realizar el despacho aduanal, así como la falta de elementos para la clasificación arancelaria de la mercancía por parte del agente aduanal que debe efectuar el reconocimiento previo para la identificación de la misma, entre otras.

6.2.1 Comercio tradicional

Dado que la mayoría del comercio tradicional se mueve desde puntos localizados en el interior de ambos países, el tiempo de viaje hacia y desde la región fronteriza es relativamente largo y puede variar entre unas pocas horas a algunos días.

Es muy importante aclarar que algunos agentes aduanales o empresas mexicanas trabajan con “*Rojo operativo*” por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, lo cual significa que por alguna conducta o actividad poco confiable, tanto del agente aduanal, como de la propia empresa, en el 100% de sus despachos, o de sus embarques, de importación y exportación, se les practica el reconocimiento aduanero (semáforo rojo).

Para el comercio tradicional, lo usual es que tome al menos un día tener elaborados los documentos estadounidenses, los pedimentos Mexicanos y el cruce de la frontera.

Para embarcadores frecuentes, familiarizados con el proceso, generalmente la preparación de los pedimentos Mexicanos para el cruce hacia el sur consume de cuatro a cinco horas. Sin embargo, para el embarcador estadounidense no frecuente, la preparación de pedimentos Mexicanos puede requerir varios días, considerando el proceso de inspección y de clasificación arancelaria de la mercancía.

TABLA 1:
FLUJO DE COMERCIO TRADICIONAL ENTRE MÉXICO Y EEUU
Hacia el sur (Estados Unidos - México):

Transporte desde las áreas manufactureras hasta la frontera	4 h a 4 días
Tiempo de proceso del Agente aduanal estadounidense	< 1 h
Tiempo de proceso del Agente aduanal Mexicano (embarcador frecuente a poco frecuente)	4 - 5 h / 1 - 3 días
Transferencia: intercambio de equipo	< 1 h
Aduanas EEUU: declaración de exportación	1 a 3 min
Aduanas EEUU: inspección de exportaciones (limitado a exportaciones con licencia)	30 min a 3 h
<<Cruce fronterizo>> (hora normal/hora pico)	1 a 6 h.
Aduanas mexicanas: Módulo 1	1 a 3 min
Aduanas mexicanas: Primer reconocimiento (10% de los vehículos)	30 min a 3 h
Aduanas mexicanas: Segundo reconocimiento (1% de los vehículos)	30 min a 3 h
Inspecciones PGR.	1 h.
Recolección de la carga por el transportista Mexicano	< 1 h
Transporte al destino final	1 h a 4 días

Hacia el norte (México - Estados Unidos):

Transporte desde el área de manufactura hasta la frontera	2 h a 4 días
Realización del reconocimiento previo por el Agente aduanal Mexicano	2 h.
Tiempo de proceso del agente aduanal Mexicano	4 - 5 h
Tiempo de proceso del agente aduanal estadounidense (se traslapa con el Agente aduanal Mexicano)	<1 h
Transferencia: intercambio de equipo	< 1 h
Aduanas mexicanas: Módulo 1	1 - 3 min
Aduanas mexicanas: Primer reconocimiento (10% de los vehículos)	30 min a 3 h
Aduanas mexicanas: Segundo reconocimiento (1% de los vehículos)	30 min a 3 h
<<Cruce fronterizo>> (hora normal / hora pico)	1 a 6 h.
Aduanas EEUU: inspección primaria	1 a 3 min
Aduanas EEUU: segundo reconocimiento (el porcentaje es variable)	30 min a 6 h
Recolección de la carga por el transportista estadounidense	< 1 h
Transporte al destino final	1 h a 4 días

Fuente: Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo, 1997. Tarea 3.1: Descripción del flujo comercial por autotransporte. Barton-Aschman Associates, Inc, La Empresa, S. de R.L. Adaptación por Laura Mendoza Moreno por ajustes en tiempos estimados en el estudio original y los tiempos reales observados en embarques enviados por la autora a EEUU desde 1992.

La inversión en logística tiende a reducir el tiempo de preparación de los documentos. La documentación de Estados Unidos puede prepararse y presentarse de manera simultánea con el procesamiento de la documentación mexicana. Para los vehículos que se seleccionan para ser inspeccionados por las aduanas, puede esperarse una demora adicional de entre 30 minutos y 6 horas. Si son seleccionados para

inspecciones secundarias, tanto en México como en Estados Unidos, la demora por tal concepto podría incrementarse de 1 a 12 horas.

6.2.2 Comercio de la industria maquiladora

Debido a que las instalaciones de la industria maquiladora se ubican en las cercanías de la frontera, el transporte hacia y desde los puertos de entrada es mínimo. Por lo general, los tiempos de viaje van de menos de 1 hora a 2 o 3 horas.

Tanto las aduanas de México como las de Estados Unidos han establecido sistemas para acelerar el procesamiento de embarques de la industria maquiladora.

En cuanto al comercio hacia el sur, el proceso automatizado del Programa de Reporte Mensual de Exportación sin papeles del Departamento de Comercio, le permite a la mayoría de los agentes aduanales asegurar la exportación inmediata por medio de una copia del pedimento o la factura.

La información se carga más tarde en el sistema y se envía mensualmente. En México se utilizan los pedimentos consolidados para acelerar el proceso de cruce fronterizo. La siguiente lista enumera actividades similares a las del proceso del comercio tradicional. Una comparación entre ambos muestra dónde los procesos especiales ofrecen beneficios a la industria maquiladora.

El comercio de la industria maquiladora se demora únicamente por inspecciones reglamentarias. En el flujo de norte a sur, las maquiladoras no pueden estar sujetas a inspecciones por parte de las aduanas de Estados Unidos, excepto cuando se practican inspecciones aleatorias. Solamente los productos que requieren licencia, como materiales peligrosos, armas de fuego y equipo electrónico especializado, deben ser inspeccionados.

Por su parte, las aduanas mexicanas recurren a un sistema de selección aleatoria que trata por igual a todos los vehículos y tipos de comercio: sólo el 10% de los vehículos que ingresa a México es inspeccionado.

En el flujo sur-norte, los embarques de la industria maquiladora también están sujetos a inspecciones reglamentarias por parte de México y de Estados Unidos. El sistema Mexicano se basa en inspecciones de por lo menos 2% de los vehículos. El proceso de selección que se aplica en la Unión Americana no es completamente aleatorio, varía de puerto a puerto, y eventualmente puede variar de uno a otro mes.

Dado de que los sistemas vigentes para la industria maquiladora eliminan las demoras originadas por el procesamiento de la documentación, en caso de que no se requiera llevar a cabo inspecciones los tiempos para el cruce de la frontera pueden reducirse a unos pocos minutos. Si ocurren inspecciones aleatorias, el proceso podría tomar unos

30 minutos adicionales; sin embargo, en el supuesto de que ambos países seleccionen la carga para su inspección, la demora puede alcanzar entre 6 y 12 horas.

TABLA 2:
FLUJO COMERCIAL DEL SECTOR MAQUILADOR ENTRE MÉXICO Y EEUU
Hacia el sur (Estados Unidos - México)

Transporte desde el área de manufactura hasta la frontera (suponiendo centro de consolidación / distribución en la frontera)	30 min - 1 h
Tiempo de proceso del agente aduanal estadounidense (reporte mensual automatizado)	Sin retraso vehicular
Tiempo de proceso del agente aduanal Mexicano (pedimentos consolidados)	Sin retraso vehicular
Transferencia (proporcionado por la maquiladora)	Sin retraso vehicular
Aduanas EEUU: declaración de exportaciones	1 - 3 min
Aduanas EEUU: inspección de exportaciones (limitado a exportaciones con licencia)	30 min a 3 h
<<Cruce fronterizo>> (hora normal / hora pico)	1 a 6 h.
Aduanas mexicanas: módulo 1	1 a 3 min
Aduanas mexicanas: primer reconocimiento (10% de todos los vehículos)	30 min a 3 h
Aduanas mexicanas: segundo reconocimiento (1% de todos los vehículos)	30 min a 3 h
Inspecciones PGR.	1 h.
Recolección de la carga por el transportista Mexicano	No aplica
Transporte a la instalación manufacturera	30 min a 2 h

Hacia el norte (México - Estados Unidos):

Transporte desde el área de manufactura hasta la frontera	30 min a 2 h
Realización del reconocimiento previo por el Agente aduanal Mexicano	2 h.
Tiempo de proceso del agente aduanal Mexicano (pedimentos consolidados)	Sin retraso vehicular
Tiempo de proceso del agente aduanal estadounidense (Line Release)	Sin retraso vehicular
Transferencia: intercambio de equipo	Sin retraso vehicular
Aduanas mexicanas: módulo 1	1 - 3 min
Aduanas mexicanas: primer reconocimiento (2% de los vehículos)	30 min a 3 h
Aduanas mexicanas: segundo reconocimiento (0,2% de los vehículos)	30 min a 3 h
<<Cruce fronterizo>> (hora normal/hora pico)	1 a 6 h.
Aduanas EEUU: inspección primaria	1 a 3 min
Aduanas EEUU: inspección secundaria (el porcentaje es variable)	30 min a 6 h
Recolección de la carga por el transportista estadounidense	< 1 h
Transporte al centro de distribución	30 min a 1 h

Fuente: Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo, 1997. Tarea 3.1: Descripción del flujo comercial por autotransporte. Barton-Aschman Associates, Inc, La Empresa, S. de R.L. Adaptado por Laura Mendoza Moreno debido a diferencias identificadas en los tiempos estimados en el estudio original y los tiempos reales observados en embarques enviados por la autora a EEUU desde 1992.

6.2.3 Comercio agrícola

El comercio agrícola tiene una mezcla de características del comercio tradicional, de la industria maquiladora y de algunos requerimientos especiales de inspección. Ambos países requieren que los productos agrícolas sean inspeccionados para asegurar el control sanitario. Dependiendo del número de inspecciones o de la necesidad de aplicar un tratamiento de control de plagas, el tiempo básico para el paso de productos agrícolas a través de la frontera, puede aumentar desde unas pocas horas hasta más de un día.

A partir de 2003 se estableció una serie de medidas para prevenir ataques bioterroristas en la Unión Americana, mismas que entraron en vigor el 13 de diciembre del mencionado año y que afectan la operación de las exportaciones mexicanas y del resto del mundo, de productos alimenticios, tanto para consumo humano, como para consumo animal.

Este procedimiento se explicará con detenimiento en el siguiente subcapítulo. La nueva reglamentación y sus consecuencias se reflejan en los tiempos de demora por esas inspecciones. A continuación se presenta una lista de las principales fases de este proceso.

6.2.4 Comercio de productos alimenticios: nuevas disposiciones de acuerdo con la Ley contra el Bioterrorismo de EEUU

Derivado de los ataques del 11 de septiembre de 2001, el 23 de enero de 2002, el Congreso de Estados Unidos aprobó la Ley sobre Seguridad en Salud Pública, Preparación y Respuesta contra el Bioterrorismo (*Public Health Security and Preparedness and Response to Bioterrorism Act*), misma que fue promulgada en junio de ese año y que establece disposiciones que amplían las atribuciones de la Agencia de Alimentos y Fármacos de ese país (*Food and Drug Administration: FDA*), y que tiene como objetivo el mejorar la capacidad de respuesta de la Unión Americana ante un eventual ataque de sus enemigos.

La nueva ley contiene adiciones y enmiendas significativas a la Ley Federal de Alimentos, Fármacos y Cosméticos (*Federal Food, Drug and Cosmetics Act*), principalmente en la creación de trámites y disposiciones adicionales para las cuales la FDA desarrolló reglamentos específicos; mismos que se dieron a conocer a mediados del mes de octubre de 2003. Los principales trámites y disposiciones que afectan las transacciones comerciales son: el registro de las instalaciones; el aviso previo de exportación; el establecimiento y disponibilidad de archivos; y la retención administrativa.

TABLA 3:
FLUJO DEL COMERCIO AGRÍCOLA: PRODUCTOS NO DESTINADOS A CONSUMO
HUMANO O ANIMAL
Hacia el sur (Estados Unidos - México)

Transporte desde el área de producción hasta la frontera (suponiendo centro de consolidación / distribución en la frontera)	4 h a 4 días
Tiempo de proceso del agente aduanal estadounidense	< 1 h
Tiempo de proceso del agente aduanal Mexicano	4 - 5 h
Inspección agrícola (vista aduanal Mexicano en Estados Unidos)	1 h
Transferencia: intercambio de equipo	< 1 h
Aduanas EEUU: declaración de exportaciones	1 - 3 min
Departamento de Agricultura de Estados Unidos: certificado de sanidad	15 min a 1 h
Aduanas EEUU: inspección de exportaciones (limitado a exportaciones con licencia)	30 min a 3 h
<<Cruce fronterizo>> (hora normal / hora pico)	1 a 6 h.
Aduanas mexicanas: módulo 1	1 a 3 min
Aduanas mexicanas: fumigación	15 min a 2 h
Aduanas mexicanas: primer reconocimiento (10% de los vehículos)	30 min a 3 h
Aduanas mexicanas: segundo reconocimiento (1% de los vehículos)	30 min a 3 h
Inspecciones PGR.	1 h.
Recolección de la carga por el transportista Mexicano	< 1 h
Transporte al destino final	1 h a 4 días

Hacia el norte (México - Estados Unidos)

Transporte desde el área de producción hasta la frontera	2 h a 4 días
Realización del reconocimiento previo por el agente aduanal Mexicano	2 h.
Tratamiento (de productos con alto riesgo de plagas)	1 h a 1 día
Tiempo de proceso del agente aduanal Mexicano	4 - 5 h
Tiempo de proceso del agente aduanal estadounidense (se traslapa con el agente aduanal Mexicano)	< 1 h
Transferencia: intercambio de equipo	< 1 h
Aduanas mexicanas: módulo 1	1 - 3 min
Aduanas mexicanas: inspección primaria (10% de los vehículos)	30 min a 3 h
Aduanas mexicanas: inspección secundaria (1% de los vehículos)	30 min a 3 h
<<Cruce fronterizo>> (hora normal/hora pico)	1 a 6 h.
Aduanas Estados Unidos: inspección primaria	1 a 3 min
Inspección del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (productos con alto riesgo de plagas)	15 min a 1 h
Aduanas Estados Unidos: inspección secundaria (el porcentaje es variable)	30 min a 6 h
Recolección de la carga por el transportista estadounidense	< 1 h
Transporte al destino final	1 h a 4 días

Fuente: Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo, 1997. Tarea 3.1: Descripción del flujo comercial por autotransporte. Barton-Aschman Associates, Inc, La Empresa, S. de R.L. Adaptado por Laura Mendoza Moreno debido a diferencias identificadas en los tiempos estimados en el estudio original y los tiempos reales observados en embarques enviados por la autora a EEUU desde 1992.

El 12 de octubre de 2003 inició el proceso de registro ante la FDA, de las empresas productoras-exportadoras, instalaciones vinculadas, y transportes. A partir del 12 de diciembre del mismo año, ningún producto alimenticio destinado al consumo humano o animal, así como materias primas empleadas en la cadena productiva de alimentos de exportación provenientes de instalaciones no registrados ante la FDA, puede entrar a EEUU, de tal manera que ahora pretender ingresar una carga de este tipo, sin los registros correspondientes, se considera delito en ese país.

Están obligados a realizar el registro los propietarios, gerentes de operaciones o agentes a cargo de instalaciones que produzcan, fabriquen, procesen, transporten, embalen o almacenen alimentos o sus materias primas, destinadas al consumo humano o animal que pretenden ser introducidos a EEUU y que están regulados por la FDA.

Algunos de los alimentos regulados por FDA son: bebidas (incluidas las alcohólicas y el agua embotellada); frutas y hortalizas; vegetales; pescados y mariscos; productos lácteos y huevo fresco; golosinas y confitería; productos agrícolas de base crudo para utilizar como alimento o como componentes de alimentos; alimentos enlatados; animales vivos destinados al consumo; productos de panadería; bocadillos; fórmulas infantiles; suplementos alimenticios; y goma de mascar.

Las instalaciones exentas de registro ante la FDA son:

- 1) Minoristas.
- 2) Explotaciones agrícolas.
- 3) Restaurantes.
- 4) Barcos pesqueros, excepto aquellos con actividad procesadora.
- 5) Instalaciones que trabajen con alimentos sujetos a la autoridad exclusiva del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

Lo anterior obliga a los transportistas, de todos los modos de transporte, a mantener sus registros ante la FDA, ya que de no ser así no podrán ingresar con carga de alimentos o sus materias primas de elaboración a territorio de EEUU

Se requiere que una notificación previa sea entregada a la FDA con respecto a embarques de alimentos o sus materias primas, que pretenden ingresar a Estados Unidos. Dicha notificación la hace el importador; es decir, aquella persona o instalación que recibe los productos Mexicanos (dirección sur-norte), misma que reside o debe mantener una oficina en el interior de ese país.

TABLA 4:
TIEMPOS PARA QUE EL TRANSPORTISTA NOTIFIQUE LA LLEGADA DE
EMBARQUES ALIMENTICIOS PARA HUMANOS O ANIMALES A EEUU

Concepto	Marítimo	Ferroviano	Aéreo	Autotransporte
Importación a EEUU	24 horas	2 horas	Al despegar	30 minutos

Fuente: Elaboración propia, en base a lo estipulado en la Ley sobre Seguridad Pública, Preparación y Respuesta contra el Bioterrorismo promulgada por el Congreso de EEUU, en enero de 2002.

La información por notificar es la siguiente:

- 1) Fecha de llegada del embarque.
- 2) Puerto de entrada.
- 3) Fabricante.
- 4) Transportista.
- 5) Agricultor
- 6) País de origen.
- 7) País de procedencia

Esta notificación debe hacerla el importador antes del medio día (hora local de la frontera americana) y 8 horas antes de que llegue el embarque.

El transportista también tiene que notificar por medio electrónico y por anticipado, el arribo de la carga de acuerdo con los plazos señalados en la tabla 4.

Esta inspección por parte de FDA dura algunos minutos y casi no causa demora porque afecta únicamente a los vehículos que transportan alimentos y que están fuera del circuito de circulación interior del patio aduanal.

TABLA 5:
FLUJO DEL COMERCIO DE PRODUCTOS DESTINADOS A CONSUMO HUMANO O ANIMAL ENTRE MÉXICO Y LOS EEUU
Hacia el sur (Estados Unidos - México)

Transporte desde el área de producción hasta la frontera (suponiendo centro de consolidación / distribución en la frontera)	4 h a 4 días
Tiempo de proceso del agente aduanal estadounidense	< 1 h
Tiempo de proceso del agente aduanal Mexicano	4 - 5 h
Inspección agrícola (vista aduanal Mexicano en Estados Unidos)	1 h
Transferencia: intercambio de equipo	< 1 h
Aduanas EEUU: declaración de exportaciones	1 - 3 min
Departamento de Agricultura de Estados Unidos: certificado de sanidad vital	15 min a 1 h
Aduanas EEUU: inspección de exportaciones (limitado a exportaciones con licencia)	30 min a 3 h
<<Cruce fronterizo>> (hora normal / hora pico)	1 a 6 h.
Aduanas mexicanas: módulo 1	1 a 3 min
Aduanas mexicanas: fumigación	15 min a 2 h
Aduanas mexicanas: primer reconocimiento (10% de los vehículos)	30 min a 3 h
Aduanas mexicanas: segundo reconocimiento (1% de los vehículos)	30 min a 3 h
Inspecciones PGR.	1 h.
Recolección de la carga por el transportista Mexicano	< 1 h
Transporte al destino final	1 h a 4 días

Hacia el norte (México - Estados Unidos)

Transporte desde el área de producción hasta la frontera	2 h a 4 días
Notificación de arribo de la carga al puerto de entrada por el transportista	30 min a 24 h
Notificación a FDA por el importador	Hasta 8 h antes de que llegue el embarque a EEUU
Realización del reconocimiento previo por el agente aduanal Mexicano	2 h.
Tiempo de proceso del agente aduanal Mexicano	4 - 5 h
Tiempo de proceso del agente aduanal estadounidense (se traslapa con el agente aduanal Mexicano < 1 h)	1 h
Transferencia: intercambio de equipo	< 1 h
Aduanas mexicanas: módulo 1	1 - 3 min
Aduanas mexicanas: inspección primaria (10% de los vehículos)	30 min a 3 h
Aduanas mexicanas: inspección secundaria (1% de los vehículos)	30 min a 3 h
<<Cruce fronterizo>> (hora normal/hora pico)	1 a 6 h.
Aduanas Estados Unidos: inspección primaria	1 a 3 min
Inspección de FDA	15 min a 1 h
Aduanas Estados Unidos: inspección secundaria (el porcentaje es variable)	30 min a 6 h
Recolección de la carga por el transportista estadounidense	< 1 h
Transporte al destino final	1 h a 4 días

Fuente: Elaboración propia con base en lo estipulado en la Ley sobre Seguridad Pública, Preparación y Respuesta contra el Bioterrorismo de los EEUU y la experiencia de la empresa Hessen Logistic, en el despacho y cruce de productos alimenticios.

6.3 Sistemas y componentes de un cruce fronterizo comercial

Los vehículos comerciales cruzan la frontera, atravesando lugares de inspección y a veces también casetas de cuota. Aunque a primera vista las aduanas mexicana y estadounidense trabajan como unidades independientes, estas garitas están conformadas cada una por un grupo de elementos de inspección y juntas forman un sistema.

Los componentes de un cruce fronterizo típico se describen a continuación y se muestran en la Figura 2.

Los elementos mostrados en la figura no están presentes siempre en su totalidad en cada cruce comercial. El orden de presentación sigue el orden en el que los camiones avanzan en el sistema-cruce.

En algunos casos, ciertas áreas de inspección se ubican en un costado de la línea de circulación, lo que permite a los camiones que no van a requerir una inspección pasar sin detenerse.

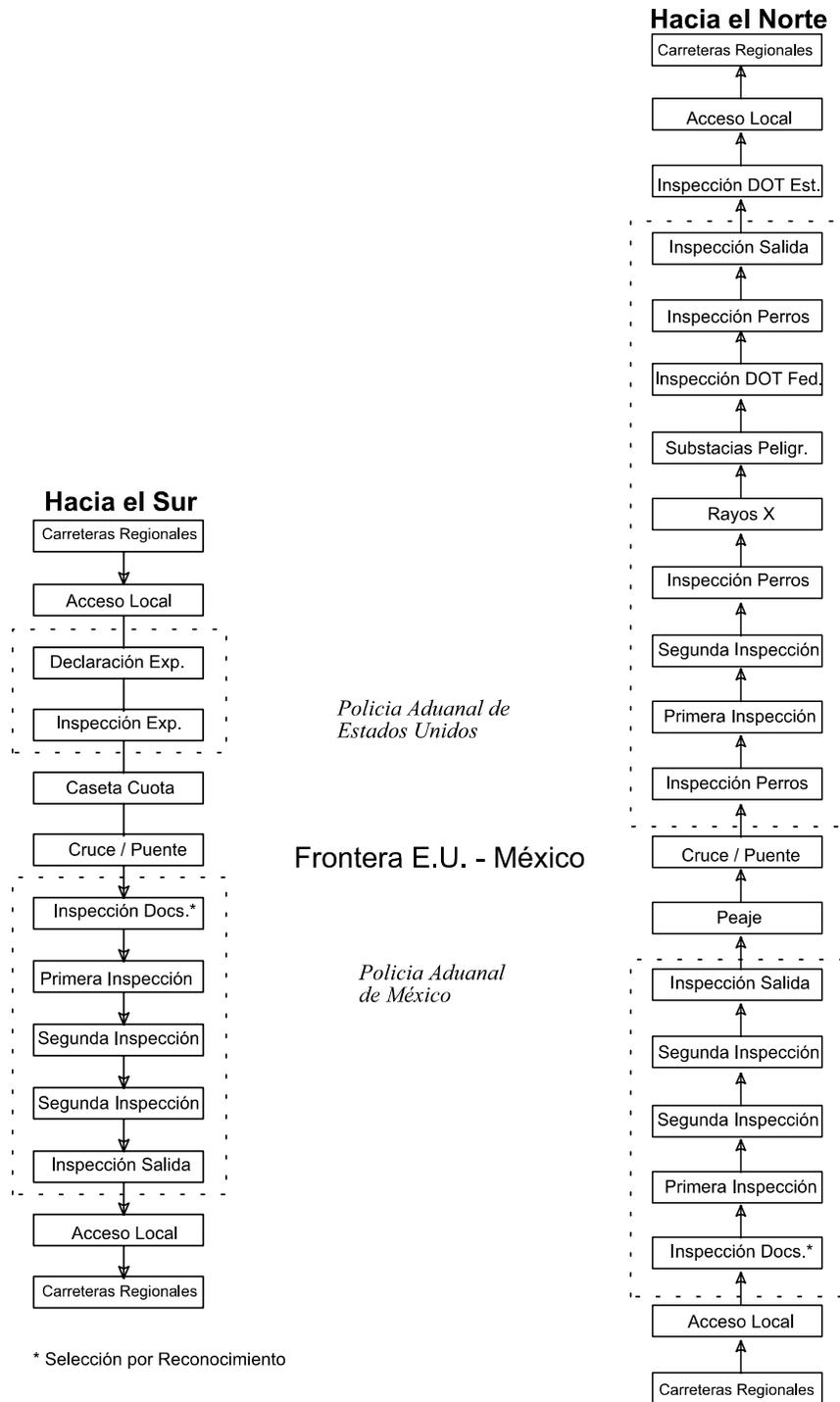
Estas categorías de inspecciones se identifican en las descripciones que siguen. La Figura 3 muestra un esquema de un cruce típico, con todos sus componentes.

6.3.1 Sentido hacia el sur: de Estados Unidos a México

Todos los vehículos comerciales cargados que entran a México y todos los vehículos usados que México importa, están sujetos al proceso de inspección descrito a continuación. Los vehículos comerciales vacíos cruzan por los mismos carriles que los de pasajeros, como si fueran turistas.

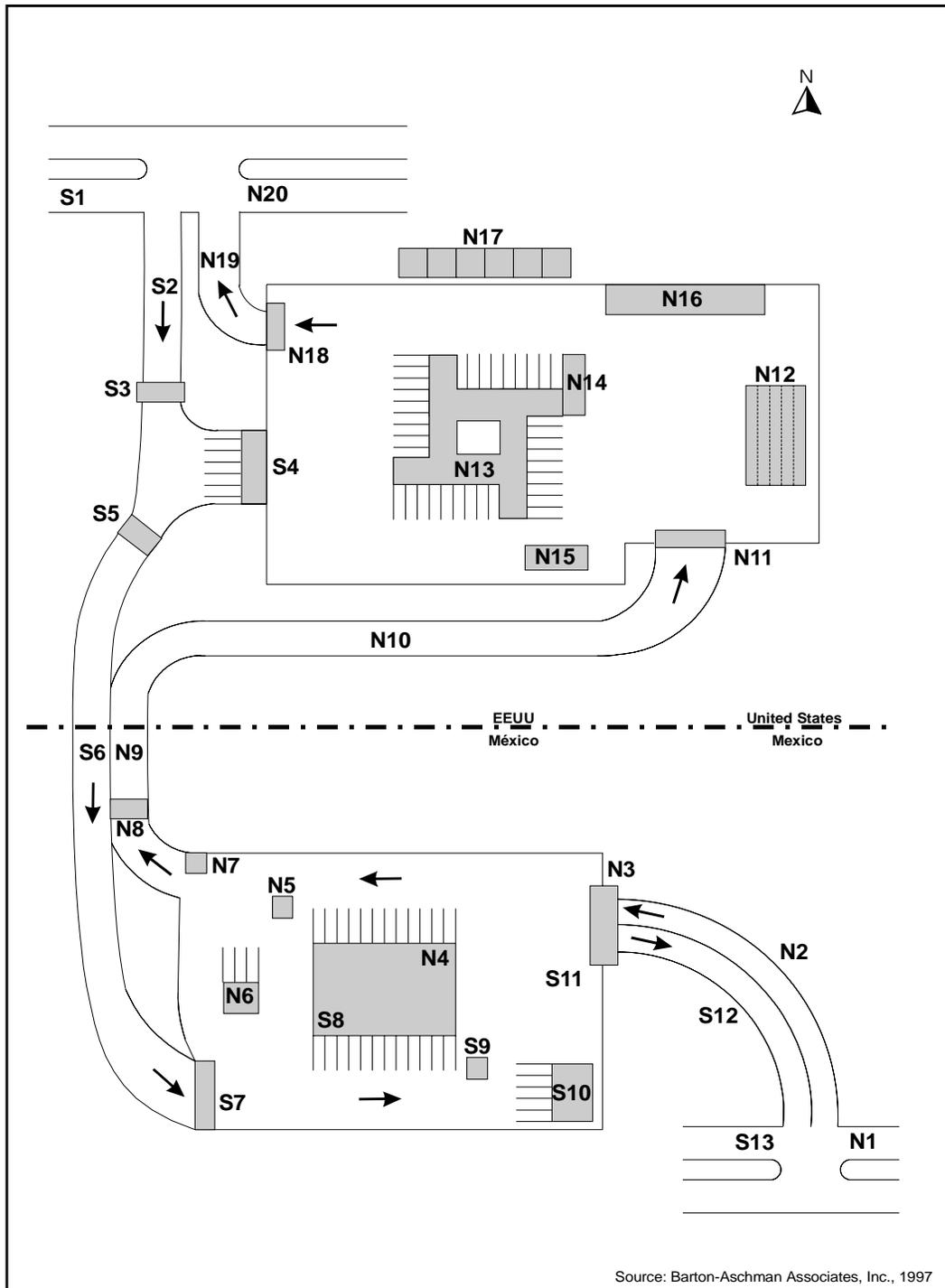
Acceso regional por autopista (señalado como S1 en la figura). Esta autopista regional lleva los camiones del sistema carretero federal hacia el cruce fronterizo. Son carreteras importantes que pueden ser interurbanas o que manejan la mayor parte del flujo fronterizo. Es preferible que sirvan para soportar básicamente el tránsito de camiones que no pertenece a la localidad; en otras palabras, es deseable que las vías regionales conecten lo más directamente posible con el cruce fronterizo; es un factor de localización importante. Más lejos de una carretera regional estará un cruce, y eso implicará viajes locales para los camiones.

FIGURA 2:
DIAGRAMA DEL FLUJO COMERCIAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO.



Fuente: Barton-Aschman - La Empresa, 1997

FIGURA 3:
COMPONENTES DE UN CRUCE COMERCIAL.



Fuente: Barton-Aschman - La Empresa, 1997

Acceso carretero local (S2). Estas carreteras conectan las autopistas regionales con el cruce fronterizo. A veces son calles principales que en general soportan un tránsito local. Mientras algunas intentan tener una función en el acceso fronterizo, otras deben soportar un alto volumen de tránsito de carga a pesar de que no tienen las características de diseño para eso. La capacidad de estas carreteras puede afectar el tiempo requerido para cruzar la frontera cuando las calles no tienen la capacidad para manejar este tipo de tráfico. A veces, en estas calles se forman filas de camiones cuando esperan para entrar en las instalaciones de la aduana o antes de pagar el peaje. Si se carece del espacio suficiente para estacionar los vehículos, se presenta un congestionamiento de la vialidad, que inclusive llega a cerrar las calles (ej. Brownsville, Eagle Pass y Laredo).

Recolección de los documentos de exportación (EEUU) (S3). Todos los cruces en el lado estadounidense tienen una instalación en donde la documentación de exportación puede ser inspeccionada o entregada. En Isleta, por ejemplo, hay una caja en la que los operadores lanzan el documento de exportación; no hay personal que los atienda. En Mesa de Otay existe una caseta en donde se entrega la documentación. Algunos cruces no tienen nada previsto.

La declaración de exportación del embarcador (*Shipper's Export Declaration: SED*) es una forma que requiere la Administración de Comercio Internacional (*International Trade Administration*); esta es una agencia que pertenece al área de censos del Departamento de Comercio de Estados Unidos. Los agentes aduanales de Estados Unidos participan en el Programa Mensual de Reducción de Papeleo de Exportación, en el que se elimina la necesidad de usar documentación escrita a la hora de cruzar la frontera. Si el SED se entrega en el cruce, este paso del proceso consume algunos segundos y no representa ningún obstáculo. Sin embargo, la ubicación de la caja o de la caseta puede ser fuente de cierta ineficiencia al exigir, en ocasiones, maniobras difíciles.

Área de inspección de las exportaciones (EEUU) (S4). Las inspecciones de las exportaciones pueden llevarse a cabo también por agencias de Estados Unidos. Sin embargo, en todos los casos de estudio, solamente Isleta y Mesa de Otay presentaron una zona especial para la descarga de las mercancías de exportación. En caso de entrar en servicio habría que considerar: 1) la relación entre el número de posiciones para descargar con el tiempo de inspección y el porcentaje de camiones a examinar, así como, 2) los espacios para la circulación y las maniobras. Este segundo factor afecta el tiempo para estacionarse en caso de revisión y frena el movimiento de camiones que cruzan la frontera al crear un conflicto vial.

Casetas de cuota (EEUU) (S5). El peaje se cobra en casetas ubicadas en la entrada del puente. Las cuotas se cobran para todos los vehículos. Los camiones se detienen para pagar en efectivo, presentan una clave para los pagos anticipados o muestran una identificación para cargar el cobro a la cuenta de la empresa. Algunas colas se forman a menudo en la cercanía de las casetas de cuota. El número de casetas abiertas y el

tiempo para cobrar son los dos factores clave que limitan la capacidad. No obstante, la adecuación de las áreas para la formación de cola afecta la eficiencia de la operación en su conjunto. Las colas que se extienden más allá del área asignada para estacionar los camiones, puede invadir la zona del elemento inmediatamente anterior y hasta invadir las calles. Eso puede bloquear el movimiento y detener el tráfico hacia delante, así como las inspecciones.

Tramo carretero o puente internacional y línea fronteriza México-Estados Unidos (S6). En el siguiente paso se cruza la frontera por carretera o un puente. La restricción es el número de carriles. Pocas veces el tramo carretero es una limitación porque no hay nada que detenga el movimiento. El congestionamiento que se observa a veces en este lugar proviene de las áreas de inspección ubicadas más adelante, lo que hace pensar en la existencia obstáculos en el puente. Normalmente estos vehículos que se acumulan ahí provienen de las colas que se forman frente a una inspección. Como el paso o puente internacional es utilizado por cualquier tipo de vehículo comercial o particular, su congestión afecta el movimiento de todos los vehículos que intentan cruzar en ese momento.

Inspección de documentos y selección aleatoria (México) (S7). Después de haber pasado la frontera, los vehículos entran a México. Los camiones cargados presentan su documentación. La lectura del código de barras del documento se hace electrónicamente y dura algunos segundos. Al mismo tiempo, el SAAI (Sistema de Administración Aduanera Integral de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, SHCP) selecciona el documento para enviar la unidad a reconocimiento aduanal. Se selecciona aproximadamente el 10% del total del movimiento comercial diario. Aunque este proceso dura poco tiempo, la disponibilidad de casetas y el tiempo promedio de procesamiento puede afectar la capacidad.

Abrir un número insuficiente de casetas puede generar una cola. La disponibilidad de un espacio para la fila es también un aspecto crítico en el diseño. Cuando hace falta espacio en el patio aduanal, la cola de camiones se extiende sobre el puente o el tramo carretero, lo que puede bloquear el acceso a México. Esto puede causar también daños estructurales a los puentes, por las vibraciones.

Primer reconocimiento aduanal (México) (S8). Los vehículos seleccionados para el reconocimiento aduanal se dirigen a una plataforma especial en donde se estacionan. Esta área cuenta además de la plataforma, con zonas de maniobras y de circulación para los camiones que no han sido seleccionados y que salen de inmediato. La capacidad depende del número de posiciones disponibles para el reconocimiento y del tiempo para realizar la operación. Ambos factores deben coincidir con el volumen de camiones por inspeccionar. Las restricciones en las maniobras pueden estorbar la salida de los camiones que no fueron seleccionados. Cuando no hay suficientes posiciones disponibles, los camiones empiezan a formarse al interior de la aduana, hasta que ésta se satura, lo que afecta la velocidad de entrada de los camiones. El tránsito puede hasta detenerse momentáneamente. Las demoras causadas por las

restricciones del primer reconocimiento afectan sobre todo los camiones que han sido seleccionados hasta que la saturación total del patio frene la velocidad de entrada a la aduana.

Segunda selección aleatoria (México) (S9). El 10% de los primeros reconocimientos vuelve a efectuarse con una agencia privada. Se trata de un control para averiguar si la primera inspección se realizó correctamente. Esta selección dura algunos segundos y no causa ninguna demora, porque afecta únicamente los vehículos ya seleccionados y que están fuera del circuito de circulación interior del patio aduanal.

Segundo reconocimiento aduanal (México) (S10). Los vehículos seleccionados vuelven a ser descargados en instalaciones separadas de la zona del primer reconocimiento. Esta revisión es más eficiente que la primera y tampoco causa demora por la misma razón descrita antes.

Inspección en salida (México) (S11). Al salir del patio aduanal, todos los vehículos vuelven a presentar su documentación. Los vehículos se forman frente a la puerta, lo que puede formar una cola. Esta inspección es rápida; no tarda más de un minuto para que el camión abandone la aduana. El número de puertas de salida y el tiempo para revisar los documentos pueden ser críticos en algunos casos. Las disposiciones de las salidas son también importantes; es preciso disponer de suficiente espacio para las filas y maniobras cuando la salida está muy cerca de la vialidad, lo que obliga a los camiones a dar una vuelta cerrada al salir.

Carril NATAP. El NATAP (*North American Trade Automation Prototype*) es un programa para agilizar el cruce de los camiones comerciales. Los camiones están preliberados y sellados. El seguimiento electrónico evita la presentación de los documentos y el reconocimiento en frontera de la carga. Para ser funcional, el NATAP requiere un carril de acceso propio desde la caseta de cobro del lado estadounidense, hasta la salida del patio aduanal Mexicano. Se requiere una caseta especial en la entrada al patio aduanal Mexicano, un carril propio en este patio aduanal y una puerta de salida, dotada de un control electrónico.

Acceso vial local (México: S12) y acceso autopistas regionales (México: S13). Ver Figura 3.

6.3.2 Sentido hacia el norte: de México a Estados Unidos

Todos los vehículos que se dirigen a Estados Unidos deben pasar por los componentes siguientes. No hay excepción para los vacíos, como en el sentido hacia el sur. Los de pasajeros se revisan en otras instalaciones de la aduana.

Acceso carretero regional (México: N1), y acceso vial local (México: N2). Ver Figura 3.

Caseta de cuota local (México: N3). Esta cuota cubre el costo de mantenimiento del patio aduanal; se cobra solamente en Zaragoza (Ciudad Juárez). Esta caseta coincide también con la entrada al patio aduanal Mexicano.

Inspección documental y selección de exportaciones mexicanas (México: N3). Es la entrada de cualquier patio aduanal Mexicano de exportación. Todos los vehículos presentan su documentación. Por política, el 2% se selecciona para ser revisado. El resto pasa sin detenerse. Este proceso toma menos de un minuto.

Primer reconocimiento de exportación (México: N4). Mismas características que S8. Este eslabón no tiene incidencia sobre la eficiencia total del cruce, afecta solamente los camiones detenidos.

Segunda selección para reconocimiento de exportación (México: N5). Mismas características y efectos que en S9. Solamente el 10% de los camiones del primer reconocimiento vuelven a ser detenidos, lo que corresponde al 1% del flujo total que se dirige hacia Estados Unidos. Este segundo reconocimiento es imperceptible.

Segundo reconocimiento de exportación (México; N6). Mismas características que en N4, diez veces menos impacto.

Inspección de salida (México: N7). En muchas aduanas mexicanas no hay un control formal de salida, después de este reconocimiento.

Caseta de cuota (México: N8). Mismas características y efectos que en S5.

Tramo carretero y puente internacionales (México-Estados Unidos: NS9). Mismas características y efectos que en S6.

Inspección canina y área para la cola frente a la primera inspección (EEUU: N10). Esta área se utiliza para estacionar momentáneamente los camiones que van a entrar al patio aduanal estadounidense, por la caseta de primera inspección. El área suele saturarse, lo que provoca una cola que se extiende más allá del puente o enlace internacional, hasta México. Dicha situación llega a frenar la operación del patio de exportación Mexicano. En algunos puertos fronterizos se lleva a cabo también en esta área una inspección con perros en contra del narcotráfico, lo cual viene a complicar la situación imperante.

Esta inspección adicional frena y hasta detiene el flujo de camiones en la entrada, lo cual afecta la velocidad de la primera inspección y aumenta el tiempo para cruzar la frontera.

Primera inspección (E.U.A: N11). Es la entrada al patio aduanal estadounidense. Todos los vehículos pasan por esta inspección. Cada operador presenta su documentación para ser revisada. La inspección tarda entre 1 a 2 minutos. Los vehículos son seleccionados para la segunda inspección o para otra adicional, como agricultura, FDA,

rayos X o materiales peligrosos. Los vehículos que no se envían a inspección siguen hasta la salida. Este paso es a menudo el principal cuello de botella para el flujo hacia el norte.

Como en otras inspecciones similares, el número de casetas abiertas y el tiempo de inspección son factores clave para la eficiencia y deben estar relacionados con el volumen de camiones por procesar. A veces no hay un número suficiente de casetas abiertas para satisfacer la demanda.

Zona de inspección canina (E.U.A: N12). En algunos cruces fronterizos, esta inspección se lleva a cabo más allá de las casetas de la primera inspección. Cuando ésta se realiza al lado de las vías de circulación del patio aduanal (lo que debería ser la regla) no se presentan consecuencias excepto para los vehículos inspeccionados. Sin embargo, si esta inspección detiene la circulación, provoca una disminución en la velocidad de procesamiento de la primera y alarga el tiempo para el cruce de todos los vehículos.

Segunda inspección (EEUU: N13). Estas inspecciones se llevan a cabo en las plataformas en donde se descargan a veces los camiones. Las características y efectos de la inspección se describen arriba, en S10.

Básculas (EEUU: N14). Algunos camiones se pesan en una estación anexa. Las básculas están en general fuera de las vías de circulación; si ese es el caso, la cola que se forma allí no interfiere con la circulación; se afectan solamente los vehículos que son pesados. Sin embargo, la ubicación de las básculas puede causar algunos conflictos cuando la cola se extiende de tal manera que entorpece la circulación, provocando pérdidas de tiempo.

Inspección por rayos X (EEUU: N15). Algunos vehículos deben sujetarse a la revisión por rayos X, en un lugar ubicado fuera de la circulación interna. El tiempo para la inspección es largo y siempre se forma una fila, lo que afecta al conjunto de la operación, cuando entra en conflicto con la circulación interna del patio. Por tanto, es necesario prever un espacio para esta fila; el cálculo debe hacerse en función del número probable de vehículos por inspeccionar.

Inspección de materiales peligrosos (EEUU). En general esta estación se encuentra fuera de la circulación, en una zona apartada. Los camiones que transportan materiales peligrosos se inspeccionan de manera específica, por razones de seguridad, por agencias locales de Protección Ambiental y por los Departamentos de Transporte; asimismo, hay revisiones para el control antinarcótico. En la mayoría de las nuevas instalaciones hay dos espacios asignados para los camiones que presentan ciertos riesgos.

Inspección del Departamento de Transporte Federal (EEUU). Por razones de seguridad, se lleva a cabo una inspección mecánica y física de los vehículos. Pocas estaciones están bien equipadas para ello.

Espacio para los camiones que esperan un documento (EEUU: N16). Algunos camiones llegan al patio aduanal sin la documentación completa. Como no pueden regresar a México, son detenidos. Se estacionan a lo largo de la barda del patio aduanal o van a un área especial donde permanecen hasta recibir la documentación faltante.

La figura 3 muestra una localización típica de ésta área, aunque estos vehículos pueden estacionarse en cualquier parte, con la condición de estar fuera de la circulación interna. Si no causan obstrucción no hay ningún efecto sobre la operación de la aduana.

Resulta difícil estimar un tiempo de espera promedio ni un número diario de camiones. El mayor número de camiones en espera ha sido menor al 1% del volumen total del día. Si estos camiones se ubican correctamente, no afectan la operación del patio aduanal.

Inspección canina en salida (EEUU N17). Esta inspección se lleva a cabo en la cola de camiones que van saliendo del patio aduanal; en este caso se demora la salida de todos los vehículos. Estas inspecciones deberían llevarse a cabo fuera de la circulación. Causan también un conflicto con el área de segunda inspección u otra área de inspección. Impiden a veces las maniobras. Los vehículos que son revisados, así como los que no son detenidos, pueden resultar afectados.

Inspección en salida (EEUU: N18). Todos los vehículos se detienen en la salida en donde se revisa la documentación. Eso normalmente se hace muy rápidamente (menos de un minuto). Es preciso disponer de suficiente espacio para la cola frente a la salida.

Inspección del Departamento de Transporte Estatal (EEUU). Se hace en una estación separada de las instalaciones del patio aduanal. Se envía algunos, o a veces todos, los vehículos que salen del patio aduanal.

El tiempo promedio de procesamiento y el número de carriles disponibles determinan su capacidad. Esta capacidad debe estar relacionada con el volumen a procesar. Los procedimientos varían según Estados, por lo que la eficiencia tiene que analizarse *in situ*.

Carril NATAP. Como se describió en 6.3.1, este carril agiliza el cruce de los camiones comerciales preliberados y sellados. El seguimiento se hace electrónicamente, y requiere un carril de acceso especial desde la caseta de cobro del lado estadounidense hasta la salida del patio aduanal Mexicano y una puerta de salida dotada de un control electrónico.

Acceso carretero local (EEUU N19); ver S2. Autopistas regionales (EEUU N20); ver S1.

Con base en la evaluación de los procesos de flujo comercial, y considerando que el procesamiento de la documentación típicamente requerida para los movimientos transfronterizos consume la mayor cantidad de tiempo, parece que la vía más adecuada para reducir los tiempos de cruce consiste en incrementar la habilidad logística tanto de embarcadores como de transportistas.

Para el comercio tradicional, una operación eficiente puede prever demoras -por concepto de documentación- de 4 a 5 horas.

Sin embargo, los embarcadores ineficientes o de bajo volumen pueden experimentarlas por lapsos que fluctúan entre uno y varios días. Por tanto, las demoras de 2 ó 3 horas frecuentemente observadas en las líneas de camiones durante las horas pico de tráfico en las casetas de inspección primaria de los puertos de entrada con alto volumen de movimiento hacia Estados Unidos, representan un porcentaje pequeño del tiempo total requerido para que los bienes crucen por la frontera.

6.4 La integración vertical de las empresas de autotransporte

Como se puede concluir, la legislación doméstica vigente, tanto en México como en Estados Unidos, obliga la participación de empresas de ambas nacionalidades en las cadenas de autotransporte entre los dos países. La necesidad de involucrar al menos a dos participantes en la cadena trae consigo importantes problemas operativos y riesgos, que se traducen en mayores costos y en un difícil reto de tipo logístico.

Cuando los remolques llegan a la zona fronteriza, el transportista de largo recorrido los deposita en sus patios propios o en las instalaciones de un tercero; con ello culmina su participación operativa. Sin embargo, la cadena logística dista mucho de haber sido completada, puesto que esto ocurre hasta que el embarque se entrega a su destinatario final; y el hecho es que en este punto, la carga habrá de ser transferida o transbordada a otro transportista, según sea la logística del embarque en particular.

En general se denomina “transbordar” o “traspalar” al hecho de descargar las mercancías de un remolque, para cargarlas posteriormente en otro. Se llama “transferir” al hecho de entregar el remolque, sin descargar, a otro transportista (Rico, 2001).

La carga se transborda entre dos remolques cuando los dos transportistas, uno de cada país, no tienen relación alguna entre ellos; o su relación no es lo suficientemente cercana como para compartir el remolque. Esto puede ocurrir cuando un tercer agente logístico contrata a los dos transportistas por su cuenta, lo cual hace necesario que las mercancías sean descargadas del remolque del primer transportista, en las instalaciones del agente logístico; para ser después cargadas en el remolque del segundo transportista. Este procedimiento es tardado e implica mayores posibilidades de riesgo por daños o pérdidas de mercancía sujeta a tantas manipulaciones. Sin

embargo, se debe señalar que este procedimiento suele ser viable en caso de que el agente logístico decida consolidar varios embarques en un sólo envío; pero en el caso de embarques cuyo volumen sea cercano a la capacidad de un remolque, este procedimiento es poco conveniente, por lo que se recomienda emplear un remolque completo.

Durante años el procedimiento de traspaleo de la carga entre remolques fue el más común; sin embargo, conforme los flujos comerciales han crecido y las relaciones económicas entre la industria de ambos países se han establecido más firmemente, ha sido posible mejorar la logística de los encadenamientos y sustituir los transbordos con la transferencia completa de los remolques entre las empresas transportistas de los dos países, y utilizarlo entonces como contenedores de largo recorrido. Evidentemente esta solución implica una relación estable y confiable entre las empresas transportistas involucradas, puesto que el remolque habrá de ser regresado en buen estado a su propietario.

La necesidad de que participen varios actores logísticos en las cadenas no sólo dificulta el manejo de la carga en la frontera, sino que también hace difícil la definición de la responsabilidad de transporte sobre el embarque; la elaboración y el cobro de facturas; el aseguramiento de las cargas; y su seguimiento en tránsito.

Aunque si bien es cierto que en la actualidad existen empresas que logísticamente abarcan toda la cadena desde el origen de la mercancía hasta el punto de su entrega final, generalmente son compañías vinculadas con capitales extranjeros y que cuentan con infraestructura y capital humano capacitado para ello; no lo es así en la mayoría de los casos, donde el hombre-camión se ve obligado a subcontratarse con estas empresas, teniendo que sacrificar parte de su utilidad en beneficio de las mismas.

Alguien debe organizar y controlar la logística de los embarques en toda la amplitud del concepto, incluyendo las actividades de servicio al cliente, los diferentes segmentos de transporte y la gestión de los trámites de inspección aduanal. Este nivel de complejidad es muy grande para la capacidad de gestión y organización de operaciones de un transportista tradicional; no obstante, el tamaño del mercado y la magnitud de los recursos involucrados vuelven muy atractiva, comercialmente hablando, esta actividad. Por este motivo, desde hace varios años, importantes empresas autotransportistas han estado involucradas seriamente en este mercado; muchas de las más grandes generalmente son americanas con alianzas formales con empresas mexicanas, que completan el tramo de la frontera al resto de México.

La participación de los autotransportistas en este mercado no se puede lograr competitivamente al margen de una organización logística transfronteriza. Actualmente las empresas de ambos países se encuentran operando mediante asociaciones comerciales que les permiten alcanzar un buen nivel de integración vertical y ofrecer conjuntamente un servicio más integral y confiable a los embarcadores, incorporando

en su red a los otros actores: agentes de carga, agentes aduanales y transportistas de transferencia en frontera.

Las empresas mexicanas han pretendido en este proceso que los acuerdos con las empresas estadounidenses tomen un carácter de “alianza comercial” en la cual ambos participantes tomen el papel de socios en la actividad conjunta; de tal manera que cada uno por su lado pueda ofrecer en sus respectivos mercados nacionales servicios internacionales “puerta a puerta” expidiendo al embarcador una factura única por el servicio y tomando la responsabilidad completa del transporte a lo largo de toda la cadena.

La realidad y el devenir de las relaciones pueden ser menos halagadoras y equitativas; pues las empresas estadounidenses, como consecuencia de su mayor habilidad comercial, tienden a dominar la cadena logística, con la inclinación a reducir la participación de las empresas mexicanas a un nivel de simple contratación, más que de asociación (Rico, 2001).

Es evidente que esta situación entraña graves riesgos para las empresas mexicanas, pues en caso de que las disposiciones del TLCAN en materia de autotransporte llegaran a concretarse, quienes son ahora sus “socios” pudrían volverse en sus enemigos comerciales y buscarían desplazar a los Mexicanos, absorbiendo entonces la parte de las ganancias que éstos actualmente tienen garantizada por las restricciones legales vigentes.

Muchas empresas mexicanas conscientes de este peligro, han estado aprovechando estos años para mejorar la calidad de los servicios que ofrecen y el nivel de integración con los cargadores Mexicanos; esta estrategia busca cumplir al menos dos objetivos (Rico, 2001):

- 1) En caso de que se abra la competencia internacional, resultar un socio confiable y adecuado en una asociación comercial internacional que inhiba a las empresas estadounidenses a entrar a México, o resultar un enemigo respetable, en caso de una guerra comercial.
- 2) En caso de que no se abra la competencia internacional, resultar un buen competidor, contra las otras empresas mexicanas que buscan trabajar en asociación con las empresas estadounidenses.

Respecto a los procedimientos para seleccionar empresas mexicanas con quienes trabajar conjuntamente, las empresas americanas señalan como aspectos importantes los siguientes: nivel de cooperación; reputación de honorabilidad; estabilidad financiera; condición del equipo de transporte; cobertura geográfica; flexibilidad de itinerarios; desempeño anterior; capacidad para transmitir información; capacidad para conseguir carga de regreso al norte; relaciones con agentes aduanales Mexicanos; y capacidad para dar seguimiento a los embarques.

De lo anterior, se puede concluir que en la actualidad existe una mecánica plenamente establecida para realizar los cuantiosos intercambios comerciales entre México y Estados Unidos. La solución descansa en un proceso logístico de integración vertical entre una serie de actores que intervienen en las cadenas, pero especialmente entre las empresas de autotransporte de ambos países.

El enorme número de operaciones cotidianas (casi quince mil cruces de vehículos al día) y las importantes tasas de crecimiento sostenidas en la última década en los intercambios comerciales, parecen indicar que la solución funciona satisfactoriamente.

No obstante, el proceso de cruce de la frontera no deja de ser un procedimiento engorroso que consume una cantidad considerable de tiempo y que exige de los participantes un conocimiento especializado de los procedimientos y trámites requeridos en ambos países.

Cabe señalar que la conclusión general de una serie de estudios realizados a este respecto indica que los tiempos y dificultades enfrentados no son consecuencia de problemas atribuibles al transporte, sino a las inspecciones aduanales y de seguridad, sobre todo en Estados Unidos.

De hecho, aunque como consecuencia de las disposiciones del TLCAN, las empresas de autotransporte pudieran brindar efectivamente servicios puerta a puerta entre ambos países, el rompimiento de la cadena en la frontera seguiría existiendo, puesto que las mencionadas disposiciones en nada modifican los procedimientos de inspección aduanal. Al contrario, la entrada de camiones extranjeros -sobre todo de México a Estados Unidos -probablemente se autorizará exigiendo se establezcan estrictas medidas de vigilancia y control del buen estado mecánico de las unidades, lo cual pudiera representar una fase de inspección adicional a las ya existentes, que complicaría aún más el procedimiento.

Probablemente el estado ideal a alcanzar en la agilización del cruce de los flujos comerciales por la frontera sea similar al que existe actualmente en la industria maquiladora, la que en realidad goza de condiciones muy simplificadas para aplicar tales procedimientos. Sin embargo, la enorme desconfianza de las autoridades estadounidenses hace difícil creer que tal estado de cosas pudiera alcanzarse. De todos es conocido el empeño y preocupación de aquel país para controlar los tráficos de estupefacientes y de inmigrantes ilegales a través de la frontera.

Finalmente, también conviene señalar que el procedimiento establecido en el TLCAN para facilitar la integración del autotransporte de carga en la zona de libre comercio, poco ayudaría a mejorar las estrategias de integración establecidas en la actualidad. El procedimiento planteado en el TLCAN favorece las competencias horizontales entre las empresas de autotransporte, tanto nacionales como extranjeras, fomentando la integración logística de estos prestadores de servicios con los cargadores en ambos países.

La estrategia actual de solución descansa en la integración vertical de los prestadores de servicio, quienes compiten horizontalmente con las fórmulas similares de asociación de sus competidores. La integración logística con el cargador también existe en este caso, pero la red logística incluye un número mayor de agentes interconectados.

Probablemente, por la situación actual de relativo equilibrio en la solución de los problemas logísticos inherentes a los flujos comerciales entre los dos países, los grupos de opinión que se muestran favorables a la apertura de la frontera al autotransporte no se hayan sentido en estos años tan urgidos a cambiar la situación actual de las cosas; ello explica también, de algún modo, por qué han pasado tantos años desde que se suscitó el problema del autotransporte fronterizo y no se haya resuelto aún, al menos aparentemente.

7 Problemas en la integración del autotransporte de carga binacional

En este capítulo se presenta una revisión de la problemática que enfrenta el autotransporte de carga cuando pretende su integración logística en los intercambios comerciales con Estados Unidos. Para ello, primero se plantea una breve descripción de los antecedentes de la integración comercial del autotransporte, partiendo de su desregulación al final de la década de los ochenta; para después presentar los problemas que se identificaron en este sector, conjuntándolos en cuatro grupos para su mejor identificación, análisis y posibles propuestas de solución, mismas que se abordan en el capítulo siguiente.

7.1 Antecedentes

Sin ahondar en el proceso de la desregulación del autotransporte en México, por ser un tema amplio, en el presente trabajo se presenta una síntesis de dicho proceso como marco de referencia.

En 1989 inició en México la desregulación del autotransporte de carga público federal buscando romper estructuras que en ese entonces se consideraron caducas. A partir de esa fecha se ha publicado una nueva Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal, dos Reglamentos para el Autotransporte Federal de Carga y una serie de acuerdos. Rico (Rico, 1995) considera que los principales objetivos del proceso de desregulación fueron:

- 1) Establecer una forma de organización del mercado, adecuada a las nuevas características económicas de la industria.
- 2) Lograr la fijación de un precio real y competitivo, sujeto a la libre acción del mercado.
- 3) Incrementar la productividad de las empresas transportistas, liberando la competencia entre ellas.
- 4) Fomentar un mayor nivel de integración logística con las actividades económicas atendidas.

Siguiendo con Rico (Rico, 1995), las principales modificaciones que se observan en el marco legal son las siguientes:

- 1) Se eliminó la regionalización en rutas.
- 2) Se eliminó la obligatoriedad de acudir a las centrales de servicios de carga.

- 3) Se estableció la red federal de carreteras como zona de competencia.
- 4) Se liberaron las tarifas al libre juego de las fuerzas del mercado.
- 5) Se eliminó la intervención de los Comités de Ruta en el proceso de valuación y otorgamiento de concesiones.
- 6) Se eliminó el impedimento a los autotransportistas privados de realizar servicio de transporte a terceros.
- 7) Desapareció la consideración del autotransporte de carga como servicio público propio del Estado.
- 8) Desapareció el régimen de concesiones y se sustituyó por un sistema de permisos.
- 9) Se eliminó la antigua clasificación entre servicio de carga regular y servicio de carga especializada, permitiéndose el transporte de cualquier tipo de mercancía, siempre y cuando los vehículos cumplieran los requerimientos reglamentarios en función de la carga a transportar.

La liberación de la tarifa permitió la diferenciación del servicio mediante su precio, y la ruptura del esquema de rutas permitió a los transportistas ofrecer servicios sobre cualquier segmento de la red federal de carreteras. Esta situación ha posibilitado al usuario elegir entre un número mayor de porteadores, fomentando la competencia entre éstos, quienes para conservar y expandir su segmento de mercado han tenido que ofrecer servicios con mayor calidad y menor precio, respondiendo a un perfil de demanda cualitativamente más exigente (Rico, 1995).

Uno de los efectos que se presentaron como consecuencia de la desregulación fue la atomización de las empresas que habían ido aglutinando hombres-camión al amparo de sus concesiones. Por este motivo y por la mayor facilidad para entrar a este segmento de la industria, actualmente se tiene una gran cantidad de hombres-camión (más del 80% de las empresas son hombres-camión), y muchas de ellas trabajan en condiciones de competencia desleal, de operación insegura hacia el usuario y de servicio de baja calidad.

También se debe señalar que las empresas más grandes se han fortalecido, como ya se mencionó, al ocupar mayores porciones del mercado y mediante alianzas estratégicas con empresas de autotransporte estadounidenses, lo que les ha permitido mayor disponibilidad de cajas, poder ofrecer a sus clientes el servicio puerta a puerta, y la disminución de costo y tiempo de traslado, con lo que poco a poco han podido renovar sus flotas de vehículos y posicionarse en el mercado de carga de exportación e importación.

7.2 Principales problemas identificados en la integración logística del autotransporte de carga

Aunque en este apartado los principales problemas identificados se clasificaron en cuatro grupos, es importante no perder de vista que los problemas de la integración logística del autotransporte de carga se encuentran vinculados en mayor o menor medida unos con otros, de tal manera que algunos de los problemas identificados en un grupo nos llevan de la mano a los clasificados en otro u otros grupos, por lo que no son limitativos, y sí por el contrario se encuentran estrechamente vinculados entre sí, de aquí que la clasificación propuesta no pretende ser tajante o excluyente, sino actuar estrictamente en el sentido de facilitar la descripción y el análisis de los mismos.

Esta clasificación es la siguiente:

- 1) Problemas derivados del marco regulatorio y legislativo.
- 2) Problemas tecnológicos y de infraestructura.
- 3) Problemas de costos y falta de financiamiento.
- 4) Problemas logísticos.

7.3 El marco regulatorio y legislativo

Los principales problemas derivados de las diferencias en la regulación en ambos países son los siguientes.

- 1) Clasificación muy amplia (ambigua) de las organizaciones económicas.
- 2) Asimetrías en el marco de regulación que impiden el acceso internacional.
- 3) La segmentación del subsector.
- 4) Falta de un plan operativo para asegurar que los camiones Mexicanos cumplan con las normas de seguridad.
- 5) Inversión neutra insuficientemente regulada y controlada.

7.3.1 Clasificación amplia de las organizaciones económicas

Una debilidad estructural de la integración del autotransporte en México surge de la diversidad de las organizaciones económicas, debida al marco legal vigente y la

diversidad asociada a esta dispersión para brindar un servicio similar y cumplir los estándares de servicio y la regulación gubernamental.

En México el autotransporte de carga lo ofrecen tres tipos de agentes: las empresas, las agrupaciones y los permisionarios, cuyas figuras asociativas responden al marco legal establecido por el Gobierno.

Debido a que en el país existe una fuerte correlación entre el nivel de las actividades económicas y el ámbito geográfico de su influencia, esta distinción se refleja en el tipo de unidades empleadas: las de mayor tamaño y mejor estado tienden a operar con licencia federal, mientras que las del transporte local, usualmente para recorridos cortos, tienden a poseer características de menores especificaciones.

En los dos ámbitos hay tres tipos de licencias: las de operación, que se otorgan a una empresa, agrupación o permisionarios para prestar los servicios de carga; las destinadas a operar el servicio de carga, diferente de la autorización a las empresas, y las otorgadas a operadores o conductores de unidades autorizadas de transporte.

Tomando en cuenta el tipo de organizaciones que prestan esta clase de servicios en los dos ámbitos, de acuerdo con el Censo Económico de Transporte del INEGI 2003, las unidades económicas organizadas mediante la figura del permisionario son ampliamente mayoritarias: 86% del total. Las empresas mercantiles representan apenas 9%, y las agrupaciones de transportistas el restante 5%.

Desde el punto de vista de la escala de las operaciones, las empresas y las agrupaciones son las que cuentan para la organización del sector. Las empresas tienden a ser más grandes que las otras dos figuras: tienen en promedio 35 trabajadores, frente a 30 de las asociaciones de transportistas y sólo dos para los permisionarios.

Según datos de la Dirección General del Autotransporte Federal (DGAF) de la SCT, el auge de las exportaciones mexicanas en el último decenio parece no haber modificado ni haber tenido repercusiones favorables en la estructura y el desempeño del autotransporte de carga, pese a que esto ha implicado un incremento considerable en los volúmenes de los embarques movilizados desde las regiones exportadoras hacia Estados Unidos.

La DGAF afirma que la flota vehicular creció menos del 13% en diez años. En todo caso, el aumento del tráfico de mercancías parece haber influido en el de las unidades de arrastre (remolques), que se incrementaron con rapidez después de la entrada en vigor del TLCAN.

7.3.2 Asimetrías en la regulación

A partir de los acuerdos en materia de transporte previstos en el TLCAN, los remolques estadounidenses prácticamente tienen libre acceso a las carreteras mexicanas. En contraste, los remolques de México tienen que hacer costosas transferencias en las aduanas fronterizas para desplazar la carga a territorio estadounidense en camiones registrados en Estados Unidos.

Por tanto, a causa de los problemas en la regulación del transporte impuestas sobre lo acordado en el TLCAN (la moratoria de 1982 modificada por los acuerdos recientes y el retraso por un complicado sistema de seguridad que promueven los estadounidenses) las empresas con domicilio en Estados Unidos se beneficiaron por partida doble del incremento del comercio entre ambos países: no sólo aumentaron su facturación por nuevos embarques a territorio Mexicano, sino también movilizaron en su propio país las importaciones provenientes de México, puesto que sólo los remolques estadounidenses pueden entrar libremente a su territorio debido a la moratoria al transporte Mexicano.

El transporte de carga es una de las actividades más reguladas de la economía por sus repercusiones en el equipamiento de las ciudades, la infraestructura vial, la seguridad de las personas y el cuidado del medio ambiente.

En los países desarrollados, como Estados Unidos, las empresas transportistas pueden enfrentar una regulación más restrictiva que las que se encuentran en países en vías de desarrollo, como México, debido a que aquellas tienen fuentes de financiamiento más diversificadas que les permiten responder a cambios en las reglas de licenciamiento, renovación de flota, adaptación de equipos de seguridad, y además porque el aparato estatal tiende a ser más coercitivo en el cumplimiento de las reglas, que en los países de menor desarrollo relativo. En este sentido hay suficientes evidencias prácticas que muestran que entre México y Estados Unidos se presentan fuertes asimetrías en los modelos de regulación a los que se deben sujetar las empresas de transporte de carga.

Tales asimetrías son un obstáculo para la eliminación de barreras al comercio entre ambos países, especialmente para las empresas mexicanas. En Estados Unidos son varios los sectores que se oponen a abrir la frontera a los transportistas Mexicanos: ambientalistas, políticos, sindicalistas, competidores potenciales y grupos defensores de los derechos civiles.

Baste recordar un poco de los antecedentes del actual conflicto legislativo que impide el libre tránsito de camiones Mexicanos de carga a Estados Unidos. Estos se remontan básicamente a la moratoria que impuso el Congreso de Estados Unidos en 1982 a la expedición de nuevos permisos de autorización para la operación de los camiones de carga con domicilio en sus países vecinos. En un inicio la moratoria fue tanto para Canadá como para México; pero mientras en el caso del primero, la misma se canceló casi de manera inmediata, para el caso de México la misma se mantuvo hasta el inicio de las negociaciones del TLCAN, casi diez años después.

En 1995 con la Ley de Terminación de la Comisión Interestatal de Comercio (ICC), el Congreso autorizó al Presidente eliminar o modificar la moratoria con el fin de cumplir con los compromisos comerciales y de transporte de Estados Unidos, pero el 15 de diciembre de 1995 el sindicato de *teamsters* pidió una suspensión urgente de la Regla de la Comisión en la Corte de Apelaciones de Estados Unidos del Distrito de Columbia, alegando que la Comisión actuaba en forma caprichosa y arbitraria con relación a aspectos de seguridad de la operación de los camiones Mexicanos.

El 18 de diciembre de ese año, el Departamento de Transporte de Estados Unidos anunció la suspensión indefinida de la aplicación de las disposiciones del TLCAN para el acceso de los camiones de carga Mexicanos.

México impugnó la decisión llegando, de acuerdo con los mecanismos de solución de controversias del propio Tratado, hasta el Panel Arbitral en el año 2000. El informe final de dicho Panel estableció que la decisión de Estados Unidos de aplicar sus reglas de seguridad a las unidades de carga mexicana no estaba prohibida, siempre que se aplicaran en cumplimiento de las obligaciones impuestas por el TLCAN.

El Panel también concluyó que las solicitudes de transportistas Mexicanos para ingresar a la Unión Americana debían revisarse caso por caso, ya que las medidas de seguridad para la expedición de licencias mexicanas y sus inspecciones difieren de la regulación norteamericana, se justifican los métodos para que los camiones Mexicanos cumplan con el régimen regulatorio de Estados Unidos.

En marzo de 2002 se publicaron las reglas para los transportistas Mexicanos que desearan operar en territorio estadounidense.

Las trabas y la falta de armonización de los sistemas de regulación del sector del transporte y del comercio internacional son una limitante para la integración del comercio de carga entre ambos países. De acuerdo con la *General Accounting Office* del Gobierno de Estados Unidos, las principales limitaciones regulatorias que afectan el acceso de camiones Mexicanos a regiones más alejadas de la zona comercial de Estados Unidos son las siguientes:

- 1) La falta de relaciones comerciales más allá de esa zona que permita a los conductores de camiones regresar a México con carga.
- 2) Los altos precios de los seguros.
- 3) El congestionamiento de camiones y retrasos en el cruce fronterizo debido a las regulaciones aduaneras, lo cual hace que los servicios de carga sean menos lucrativos.
- 4) Las elevadas cuotas para el registro.

Así pues, los aspectos regulatorios de Estados Unidos, justificados o no, inhiben la integración del autotransporte de carga Mexicano con ese país, ya que de acuerdo con la legislación estadounidense cualquier juez local puede imponer una sentencia que debe observarse, y cuenta con la fuerza legal para ello, con TLCAN o sin él, pues las leyes estatales en muchas ocasiones se consideran por encima de los tratados internacionales. Por lo que en cualquier momento pueden surgir nuevos reglamentos o sentencias emitidos por cualquier juez de Estados de la Unión y que mantengan en una situación de iniquidad e indefensión jurídica al Estado Mexicano, aun con la firma de un Tratado de Libre Comercio. Situación contraria al Derecho Mexicano en el cual los tratados y la Constitución son la ley suprema de la nación por encima de las leyes federales o estatales. Así, aunque por un lado el TLCAN es un acuerdo federal, la operación respecto al acceso del autotransporte de carga Mexicano está regulada por las normas locales estatales de seguridad en Estados Unidos.

Por ejemplo, en Texas, que recibe más de 50% del transporte de carga de México, las regulaciones estatales son muy elevadas. Sin embargo, esa entidad no ha establecido estaciones de inspección de normas de seguridad (aparentemente por presiones del sindicato de camioneros), por lo que esta regulación se ha convertido en una barrera al comercio de carga y al libre flujo de camiones Mexicanos.

Cualquier esfuerzo para incrementar el flujo de camiones de carga de ambos países deberá considerar un plan para armonizar los requerimientos y modernizar los mecanismos de inspección. No obstante, la situación actual, derivada de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, no parece ir en esa dirección. Por el contrario, las continuas inspecciones tanto de las aduanas mexicanas como de las americanas causan crecientes retrasos.

7.3.3 La segmentación del subsector

El autotransporte en México es un subsector segmentado que define diversas estructuras de mercado. Por una parte, se trata de una industria atomizada en el segmento del servicio de transporte que cubre distancias cortas, en el que conviven pequeñas empresas con un número reducido de unidades con hombre-camión. Por otro lado, en la parte superior de la pirámide hay un número limitado de grandes empresas propietarias de una mayor cantidad de unidades de transporte, a menudo orientadas a la prestación de servicios de transporte especializado con unidades de diseño especial para el efecto (camiones refrigerados, contenedores, unidades especializadas para traslado de materiales y residuos peligrosos, etcétera).

Además, esta industria se caracteriza por una estructura oligopólica en la que unos cuantos participantes despliegan conductas de mercado que buscan disuadir, excluir o restringir la operación de los demás concurrentes e impedir la entrada de nuevos competidores. Las estructuras de mercado del servicio de carga de México y Estados Unidos guardan muchas similitudes.

La apertura de las fronteras para los servicios de carga convenida por Estados Unidos y México en el TLCAN representa un acuerdo que ampliará la escala de las operaciones del sector transporte de ambos países. Sin embargo, contrario a lo que podría ocurrir en el equilibrio económico general, la competencia entre las industrias del transporte de carga automotor entre los dos países podría generar una situación de ganadores y perdedores debido a las asimetrías entre ambos.

7.3.4 Limitaciones del plan operativo para asegurar que los camiones Mexicanos cumplan con las normas de seguridad

Los Estados Unidos han hecho bastante hincapié en que los camiones Mexicanos y sus operadores no son seguros. Los principales argumentos, sobre todo de los *teamsters*, son los siguientes:

- 1) El incremento de tránsito de vehículos Mexicanos facilitará el tráfico de drogas.
- 2) Aumentará la cantidad de productos alimenticios descompuestos o portadores de enfermedades.

En cuanto a los aspectos técnicos, los argumentos de este grupo con relación a los vehículos de las empresas mexicanas son:

- 1) En promedio son tres veces más viejos que los estadounidenses.
- 2) Son más del doble de pesados.
- 3) No son requeridos a cumplir con los mismos estándares sobre emisiones contaminantes a la atmósfera.
- 4) No cuentan con seguro de responsabilidad civil.

En relación con los conductores Mexicanos, los *teamsters* argumentan que:

- 1) No se encuentran suficientemente capacitados para el manejo de sustancias peligrosas.
- 2) No hablan el idioma inglés.
- 3) No están sujetos a un registro computarizado de horas de manejo o de consumo de drogas y alcohol.
- 4) México no restringe el número de horas que los conductores pueden estar frente al volante.

5) La mayoría cobra sólo 7 USD por día.

Aunque en México se han hecho esfuerzos para que la operación de los camiones Mexicanos sea segura, no se ha logrado una estandarización de todo el subsector en este rubro, ya que el autotransporte en México tiene limitantes como la falta de financiamiento, que se tratará más adelante, para la renovación de vehículos.

Este punto es básico toda vez que si no existe renovación vehicular, el aspecto mecánico de las unidades mexicanas, con 14 y hasta 20 años de vida, se encuentra en deterioro, y por supuesto en abierta desventaja con las unidades americanas, que cuentan con cuatro o cinco años de antigüedad. Siempre será más seguro, desde el punto de vista mecánico y operativo, tanto para los usuarios, la carga, el público en general, el propio operador y las vías de comunicación e infraestructura, una unidad nueva, que una unidad vieja.

Por otro lado, se han realizado esfuerzos por mejorar la operación vehicular de los camiones Mexicanos; no obstante, han sido insuficientes ya que no todos los transportistas muestran interés en ello.

Se han realizado esfuerzos aislados, sobre todo por las propias empresas de autotransporte mexicanas para mejorar la seguridad de sus camiones, pero no existe un plan operativo global que involucre a todo el subsector, o por lo menos para mejorar la imagen que se tiene del autotransporte de carga con el vecino del norte. Esto podría realizarse mediante un esfuerzo conjunto del Gobierno Federal con este sector.

Durante la investigación para el presente trabajo, ha quedado de manifiesto que en el sector autotransporte la mayoría de los transportistas sigue esperando que el Gobierno Federal vuelva a asumir su papel de rector de la economía y que resuelva sus problemas.

Si bien es cierto que muchos problemas podría resolverlos el Ejecutivo Federal, o por lo menos establecer los lineamientos o reglamentos que permitan la mejor operación del transporte, no todos los problemas se pueden solucionar por esta vía.

7.3.5 Inversión neutra insuficientemente regulada y controlada

De acuerdo con la Ley de Inversión Extranjera, en su Título Quinto, artículo 18, la inversión neutra es aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados, pero que no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas.

El artículo 20 del mismo ordenamiento considera neutra la inversión en acciones sin derecho a voto o con derechos corporativos, siempre que obtenga previamente la autorización de la Secretaría de Economía (SE).

Dicha Secretaría cuenta con un plazo de 35 días hábiles para otorgar o negar la autorización solicitada, contados a partir del día siguiente al de la presentación de la solicitud. Concluido dicho plazo sin que se emita resolución, se entenderá aprobada la solicitud respectiva.

A partir de 1994, la SE autorizó a varias empresas mexicanas de transporte recibir inversión estadounidense bajo la figura de inversión neutra. La decisión causó controversia debido a que en el artículo 6 del Capítulo II de la misma Ley de Inversión Extranjera, se definen las actividades económicas y sociedades reservadas de manera exclusiva a Mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, encontrándose en la fracción I: "Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir a los servicios de mensajería y paquetería".

Sin embargo, de manera un tanto contradictoria, el último párrafo de ese mismo artículo indica que "La inversión extranjera no podrá participar en las actividades y sociedades mencionadas en este mismo artículo...salvo por lo dispuesto en el Título Quinto de esta Ley" (Inversión neutra).

Originalmente la inversión neutra tenía el objetivo de capitalizar a las empresas de autotransporte mexicanas para modernizar su flota vehicular, sin que los socios extranjeros tuvieran ingerencia en los consejos de administración de las mismas. Sin embargo, en la práctica muchas empresas mexicanas se convirtieron en filiales de las firmas extranjeras y constituyeron un mecanismo para que el transporte de carga dentro del territorio nacional pudiera ser explotado comercialmente por extranjeros.

Esto converge negativamente en el sector del autotransporte de carga, pues es difícil competir con empresas autotransportistas que, siendo mexicanas, cuentan con el respaldo, la infraestructura y tecnología de empresas estadounidenses, por lo que esta barrera limita la integración del autotransporte de carga Mexicano con Estados Unidos, ya que al contar con capital fresco, estas empresas con participación extranjera pueden renovar sus equipos, mejorar sus sistemas de atención a clientes, disminuir costos y ofrecer menores tiempos de traslado a/y desde la frontera, a los lugares de carga o descarga, en comparación con las empresas con capital 100% Mexicano, cuyas economías son más endebles.

7.4 Aspectos tecnológicos y de infraestructura

Los aspectos de desarrollo e innovación tecnológica del sector autotransporte en ambos lados de la frontera representan diferencias que limitan la integración logística de este sector con su contraparte estadounidense.

Los principales problemas tecnológicos identificados son:

- 1) Incompatibilidades técnicas y menor desarrollo tecnológico que en Estados Unidos.
- 2) Insuficientes esfuerzos para armonizar la infraestructura pública entre ambos países.

7.4.1 Incompatibilidades técnicas y menor desarrollo tecnológico en México

Un problema técnico es el peso y el tamaño de los camiones, por lo general más pesados en México. Esto trae como consecuencia el deterioro de la infraestructura carretera del país, y el riesgo de daño de la carga. Debido a ello, las especificaciones en la construcción de infraestructura carretera, así como los programas de mantenimiento, son muy diferentes en Estados Unidos y en México.

En México suele darse poca importancia a la tecnología para el monitoreo de horas de manejo de un operador, por lo que los operadores suelen manejar jornadas de 15 o más horas en forma consecutiva, sin que sea posible rastrear estas anomalías o que se pueda dar seguimiento por parte de alguna autoridad de seguridad pública. Mientras que en Estados Unidos existe este tipo de tecnología, implantada en parte por las presiones del sindicato de *teamsters*, lo cual permite que un operador se encuentre frente al volante, a lo más ocho horas, con descansos programados y horas obligatorias de sueño.

En Estados Unidos, y otros países, desde hace varios años se han desarrollado herramientas basadas en diferentes formas de comunicación, con el fin de hacer más eficiente, segura y amigable con el ambiente la operación de los flujos vehiculares en los sistemas de transporte. Con el paso del tiempo y el desarrollo que han venido observando la electrónica, las telecomunicaciones y los sistemas de cómputo, estos procesos se han automatizado hasta generar una serie de tecnologías que en este momento se denominan con el término genérico de "Sistemas Inteligentes de Transporte (SIT)".

Algunas de estas tecnologías SIT son:

- 1) El cobro electrónico de cuotas (*toll collection*), empleadas en sitios en los que se cobra por el uso de la infraestructura carretera, a través de tarjetas que permite identificarlas mediante un lector automático (en el caso de México, tarjeta IAVE). En el caso de Estados Unidos el flujo vehicular se agiliza, ya que la lectura de la tarjeta es instantánea, por lo que los vehículos pueden atravesar los dispositivos incluso a alta velocidad sin necesidad de hacer alto, mientras que en México, suele haber problemas para la lectura de la tarjeta, lo que no

solo detiene el tránsito, sino que en repetidas ocasiones debe desviarse de un carril a otro.

- 2) Administración de vehículos comerciales (*commercial vehicle administration*). Esta tecnología permite automatizar y acelerar los trámites administrativos relacionados con la expedición de licencias y permisos para proporcionar servicios de autotransporte, o para realizar movimientos de cargas indivisibles de gran peso y volumen o de sustancias peligrosas, así como la recolección de los impuestos y derechos asociados, la verificación de condiciones de seguridad, etc. En Estados Unidos estos sistemas se encuentran completamente instalados y desarrollados; en tanto que en el caso de México, estos sistemas se encuentran en proceso de implantación, y algunos otros, como el sistema de posicionamiento global (GPS), se emplea sólo por un reducido número de empresas, ya que son tecnologías costosas a las que no pueden acceder todos los transportistas. En muchas ocasiones, la desinformación acerca de tales tecnologías es el obstáculo para que los transportistas las adquieran y utilicen.
- 3) Administración de flotas y cargas (*fleet and freight management*), que permiten dar seguimiento en tiempo real a la ubicación de los vehículos, la carga y los conductores durante el recorrido de los fletes, con fines de administración y seguridad. Esta tecnología es muy empleada en Estados Unidos. Respecto a México, pocas empresas cuentan con ella, y en muchos casos es difícil determinar la posición exacta de la carga, ya que generalmente las firmas transportistas dependen de que sus operadores se reporten a la base para poder informar al cliente.

En cuanto a los sistemas de Intercambio Electrónico de Datos (EDI), que sirven para el intercambio de información y seguimiento de pedidos, pocas empresas de autotransporte lo tienen en México, ya que también resultan muy costosos.

Otro aspecto en que la tecnología marca asimetrías, es la fabricación de equipo de autotransporte. En México no se fabrican remolques ni equipo suficientes para satisfacer las necesidades de importadores y exportadores, aunado a la falta de financiamiento para su adquisición. Esto trae como consecuencia escasez de cajas y equipos especializados en los periodos de mayor demanda de los servicios.

Un ejemplo de lo anterior: en enero de 2003 México prohibió la importación de carne de res y de pollo procedente de Estados Unidos, debido a la enfermedad de las “vacas locas” y de la infección de gripe aviar; esto originó un problema de escasez de remolques refrigerados provenientes de Estados Unidos, con nocivas consecuencias a los exportadores de productos agrícolas, como es el caso de los exportadores de aguacate de Michoacán, que al no tener disponibilidad de cajas refrigeradas, se vieron en la imposibilidad de cumplir con las cuotas de exportación ya negociadas, dado que este es un producto estacional con fecha límite para su exportación a Estados Unidos.

7.4.2 Falta de armonía entre la infraestructura pública de ambos países

Es importante destacar que entre los factores que han limitado la integración del transporte entre México y Estados Unidos figura la insuficiencia del esfuerzo gubernamental y de la iniciativa privada por compatibilizar la infraestructura pública, en particular en lo relativo a las vías de comunicación y transporte; esto sobre todo por las limitaciones de la economía mexicana.

El acelerado crecimiento del comercio de bienes entre México y su socio norteamericano, en el marco de un ineficiente sistema de transporte de carga ferroviario, al menos hasta hace pocos años, se tradujo en un uso exagerado del autotransporte de carga.

En México, aunque se ha desarrollado un sistema de carreteras de altas especificaciones que se extienden desde la frontera norte al centro del país, la mayoría de estas se construyeron con capital privado, lo que encarece la tarifa del transporte de carga.

Además, el sistema de carreteras públicas enfrenta un notable deterioro y no se encuentra lo suficientemente desarrollado como para atender el flujo creciente de camiones de carga, lo cual representa una barrera al comercio.

México enfrenta un importante problema de modernización y refuerzo de carreteras, que se añade a las necesidades de la conservación normal de la red del orden de los 230 mil kilómetros.

Como consecuencia del intercambio comercial generado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se ha desarrollado un tránsito importante de entre 15 y 50 mil vehículos por día, algunos de ellos muy pesados, lo cual plantea un problema de urgente respuesta.

Aunado a lo anterior, no se puede perder de vista que en México, los camiones se sobrecargan para disminuir el costo por tonelada arrastrada, lo que origina que además del daño causado a los vehículos, la infraestructura carretera se deteriora más aceleradamente. Tanto la infraestructura carretera como la de las ciudades distan mucho de resistir tales sobrecargas.

El tipo de carretera por las que podrían circular sin problemas de seguridad es el de cuatro carriles o más, pues las carreteras de dos carriles no se encuentran en condiciones para que este tipo de vehículos circule adecuadamente.

En el 2001, el Gobierno destinó para infraestructura carretera poco más de 12 mil millones de pesos; de los cuales sólo 4% se destinó a la red de autopistas; de ese

porcentaje, 3,2% fue para mantenimiento y 0,8% para ampliación y modernización de las ya construidas.

La infraestructura carretera se ha convertido en un cuello de botella, pues si se quisiera circular por las carreteras con los pesos y dimensiones para los que fueron diseñadas y construidas, se estarían usando sólo camiones unitarios de dos ejes y remolques de 40 pies. No obstante, actualmente se utilizan combinaciones sencillas con semirremolques de 53 pies, que tienen dimensiones de 23 metros, y combinaciones dobles de hasta 31 metros.

México tiene una estructura carretera sobreclasificada. Para darle continuidad a los ejes carreteros y evitar los transbordos que se deberían hacer, cada vez que se sale de un tramo de carretera con altas especificaciones, ha sido necesario sobreclasificar algunos segmentos de las carreteras. Esto trae como consecuencia altos requerimientos de conservación, pues no se construyeron con capacidad para soportar los volúmenes de carga derivados de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Desde esta perspectiva, la posibilidad de que el volumen de comercio entre México y Estados Unidos se incremente, dependerá de la posibilidad del desarrollo de corredores sur-norte, lo cual requerirá de sumas importantes de inversión pública y privada en ambos países, pero especialmente en México.

7.5 Diferencias en costos y escasez de financiamiento en México

Uno de los mayores problemas para que el sector autotransporte Mexicano compita en igualdad de circunstancias con el de Estados Unidos, es el relacionado con los costos, mismos que se han clasificado, como sigue:

- 1) Diferencias en los Costos de Operación Vehicular.
- 2) Falta de financiamiento y modernización.

A continuación el análisis de cada uno de ellos.

7.5.1 Diferencias en los costos de operación vehicular

El costo de operación vehicular se define como todas las erogaciones realizadas directa o indirectamente por quién opera un vehículo (propietario). El costo de operación vehicular, junto con el ingreso o flete, determina la rentabilidad de la unidad.

Los costos de operación del propietario son todos los desembolsos directamente vinculados con la operación, mantenimiento y conservación de las unidades, así como con las erogaciones propias a realizarse en ese sector económico.

Los costos de operación del propietario se clasifican en las categorías fijos y variables.

Los costos fijos, llamados también permanentes, son todos aquellos que existen independientemente de la operación del vehículo como: depreciación; seguros; impuestos y derechos; emplacamiento; el salario base del operador; gastos administrativos; renta del local; etcétera.

Los costos variables son aquellos vinculados con la circulación del vehículo como: combustible; mantenimiento; desgaste de llantas y amortiguadores; viáticos al operador; peajes; comisiones; maniobras; incentivos, etcétera.

El estado de las carreteras impacta sobre los costos variables, toda vez que el vehículo en tránsito es afectado por diversas características como el alineamiento vertical y horizontal, ancho y número de carriles, ancho de acotamiento y su tipo, distancia de visibilidad, obstáculos laterales, tipo de superficie, rugosidad, volumen de tránsito, etc., lo que se refleja en el costo del mantenimiento, desgaste de frenos, de amortiguadores, recorridos más lentos, incremento en pólizas de seguros, mayor consumo de gasolina y lubricantes, mayor desgaste de frenos, etc.

El estudio patrocinado por el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), llamado "Análisis de la Competitividad de México: Evaluación y Determinación de Oportunidades de Mejora", revela que el costo promedio del transporte carretero en el país es 80 centavos de dólar por kilómetro, una cifra 20% superior a la de Estados Unidos.

El impacto de los mayores costos del transporte carretero en México es muy fuerte, pues este modo representa el 80% del transporte total utilizado, lo que contrasta con el 35% de Estados Unidos, donde el transporte ferroviario representa el 49,9% frente al 9,9% en México.

En conjunto, los costos de la logística y el transporte, que incluyen manejo de inventarios, almacenaje y administración, alcanzan el 15,3% del PIB de México, una cifra cercana a 100 mil millones de dólares al año. En contraste, en Estados Unidos equivalen al 11%.

Esta falta de competitividad se debe al costo del dinero en México y a las condiciones crediticias. El costo es superior en la venta de metro cuadrado de bodega; hora hombre; productividad; trailer por kilómetro.

La falta de créditos y al alto costo que se debe pagar por ellos, incrementa el precio al cliente y por tanto al consumidor final.

Los vehículos en México pagan un doble impuesto: por un lado la tenencia anual, y por otro, el 2% de Impuesto Sobre la Renta (ISR) sobre activos; la duplicidad en cobros pone en desventaja al autotransporte de carga nacional contra el de Estados Unidos que no enfrenta esta carga tributaria.

A esto se suma un costo de transacción adicional que profundiza las asimetrías entre ambos países en materia de transporte. En México la mayor parte de la red troncal de carreteras es de peaje; las cuotas las paga el transportista, pero repercuten en el precio de sus servicios.

Las autopistas mexicanas son caras, de hecho todos los insumos de producción son más caros, con excepción de los salarios. Sin embargo, el flete es más bajo en México que en Estados Unidos.

Cuando la oferta es mayor que la demanda, el que impone las condiciones es el comprador o usuario. Los prestadores del servicio se enfrascan en una competencia por sobrevivir. Cuando se opera de esta manera suele afectarse el mantenimiento de las unidades, y en consecuencia, la seguridad y la calidad del servicio.

Otro efecto de la caída de las tarifas es que los transportistas tienden a sobrecargar los vehículos. Al cobrar por tonelada / kilómetro resulta que entre más se cargue más se cobra, aspecto que solamente beneficia al usuario y no al transportista ni al administrador de las carreteras.

7.5.2 Falta de financiamiento y modernización

En México, desde 1994 prácticamente no han existido programas específicos de financiamiento para el autotransporte.

A principios de los años noventa, la política económica en México, como ya se ha mencionado, se caracterizó por la apertura y la liberalización económica a través de la desprotección comercial, financiera y la inversión extranjera, lo que llevó al país a un superávit fiscal y reducción de inflación al 12%.

Pero en 1994 el déficit en la balanza de pagos en cuenta corriente llegó a 8% del producto interno bruto (PIB), lo que condujo a una gran devaluación de más del 100%; a una profunda recesión económica, con una disminución del -7% del PIB; a la pérdida de un millón de empleos; inflación del 52%; y al incremento de la deuda externa en 162 mil millones de dólares, de los cuales 50 mil millones quedaron a corto plazo.

Ante este panorama el Gobierno Mexicano tuvo que aplicar medidas urgentes, como aumento del corto, es decir disminución del circulante en la economía nacional para disminuir las altas tasas de inflación. Esto llevó a que cualquier tipo de financiamiento se suspendiera.

En fecha reciente, después de diez años de la crisis de 1994, el Gobierno Federal ha ofrecido de nuevo un plan de financiamiento para autotransportistas, a través de Nacional Financiera (NAFIN), mismo que se contrata y opera directamente con las empresas financieras de las armadoras de camiones Volvo, International y Scania. Es importante mencionar que la CANACAR ha promovido entre sus afiliados este programa de financiamiento, obteniendo los recursos de NAFIN.

Las características de este financiamiento son:

- 1) Cubre hasta el 80% del valor integrado (enganche, renta o amortización en depósito, seguros, comisiones y gastos crediticios).
- 2) Se opera en moneda nacional.
- 3) El plazo es de 12 a 60 meses.
- 4) La tasa de interés es preferencial, y puede ser fija o variable.

Los requisitos para acceder a este tipo de financiamiento son:

- 1) Tener mínimo tres años de experiencia en el sector.
- 2) Estar dentro de la economía formal.
- 3) Contar con antecedentes favorables en el buró de crédito.
- 4) Tener una cuenta bancaria.
- 5) Contar con permisos y concesiones vigentes.
- 6) Tener flujo de operación positivo.

La tasa de interés para este tipo de financiamiento, como ya se mencionó, puede ser fija o variable. El autotransporte es uno de los sectores considerados por la banca en México - aún la de desarrollo - como no sujeto de crédito, ya que la garantía del crédito es el mismo vehículo, este tipo de prenda se considera riesgosa, lo cual se refleja en las tasas de interés que fluctúan entre 12 y 22% anual.

Este esquema pretende que en diez años se renueven más de 270 mil camiones y tractocamiones del autotransporte federal, con una inversión mayor a los 30 mil millones de dólares. De los 400 mil camiones que se tienen repartidos en 8 mil empresas, el 30% pueden considerarse como chatarra.

Se espera sustituir cada año 27 mil unidades de transporte de carga y se espera reducir la antigüedad del parque vehicular hasta alcanzar, en unos 20 años, una edad promedio de seis años.

La banca no está dispuesta a asumir riesgos, pues la tasa de interés se asigna a cada crédito dependiendo de una serie de factores como la garantía, el riesgo del cliente, su solvencia económica, sus antecedentes crediticios, los avales, etc. Cada caso se estudia de manera individual y se definen las condiciones individuales para cada sujeto de crédito.

En el mercado financiero Mexicano, fuera del esquema de financiamiento anterior, las tasas de interés fluctúan en un 20%, mientras que en Estados Unidos promedian el 3% sobre saldos insolutos.

La falta de liquidez en el mercado origina que no exista renovación de equipos, o que se presente muy lentamente, lo que crea rezago frente a los autotransportistas estadounidenses.

Otro factor financiero importante es el tiempo de depreciación de los equipos. Mientras que en Estados Unidos la depreciación de un camión es en tres años, en México, por lo menos es en cinco años. Esto origina que el interés por renovar equipo sea a más largo plazo, pues fiscalmente hablando, y para no perder el beneficio de la deducibilidad de impuestos, los transportistas Mexicanos conservan por más tiempo los vehículos, lo que se traduce en obsolescencia de unidades de autotransporte.

Esta situación ha llevado a que el promedio de vida de los camiones Mexicanos que circulan por las carreteras, sea de entre 16 y 18 años. Los transportistas quisieran que sus camiones fueran de reciente modelo, en principio porque un camión nuevo consume menos combustible, tiene bajo mantenimiento y, obviamente permite dar un mejor servicio que un camión de más de 16 años.

Al no existir renovación del equipo, pocos transportistas tienen la posibilidad de integrarse en el comercio con Estados Unidos, pues se encuentran en franca desventaja con los equipos norteamericanos que son renovados cada cuatro o cinco años.

Es importante resaltar que en el caso de empresas mexicanas de autotransporte que han recibido inversión neutra del extranjero, indirectamente acceden a las bajas tasas de interés de Estados Unidos, ya que si la inversión proviene de aquel país obedece a los esquemas y tasas de interés de ese mercado.

La figura de inversión neutra, concebida como un mecanismo alternativo de financiamiento para las empresas de transporte, sólo ha llegado a las empresas más grandes del sector, creando descontento entre el resto del gremio automotor, que lejos de renovar sus unidades las ve volverse obsoletas.

7.6 Aspectos logísticos.

Dentro del área logística, los siguientes son los problemas identificados, que dificultan la integración del autotransporte de carga Mexicano en el comercio con Estados Unidos:

- 1) Falta de especialización en el manejo por tipo de carga y capacitación de los operadores.
- 2) Inseguridad en carreteras, corrupción e importación ilegal de vehículos.
- 3) Ruptura de la cadena logística en el servicio a clientes.

A continuación se hará una breve descripción de cada uno de ellos.

7.6.1 Falta de especialización por tipo de carga y de capacitación de los operadores

Algunos transportistas Mexicanos mueven carga que requiere tratamiento especial sin tener el conocimiento adecuado. Esto es promovido por la intensidad de la competencia en el mercado, y cierta falta de control.

Por ejemplo: se requiere un plan operativo para capacitar a los operadores en el manejo de sustancias peligrosas. Hay unos 10 mil camiones que diariamente transitan por las carreteras del país con sustancias peligrosas, cruzando ciudades casi sin restricciones. Es importante mencionar que existen el Reglamento para el Traslado y Manejo de Productos Peligrosos, así como la Norma Oficial Mexicana correspondiente.

Este asunto representa una carga adicional para las empresas de transporte mexicanas que requieren capacitación para el traslado por tipo de carga, y de esta manera ser seguras y facilitar su integración al comercio con Estados Unidos. Lo anterior es particularmente delicado en el traslado de productos peligrosos, donde tanto los equipos como el conocimiento del conductor son de vital importancia para evitar poner en riesgo la vida de terceros, la infraestructura carretera, los propios equipos, y la seguridad del mismo operador.

Por otro lado, la falta de educación y preparación de muchos conductores Mexicanos es otro factor de rezago de este sector. En muchos casos se trata de personas que sólo cuentan con estudios elementales, y que la necesidad económica los obliga a ponerse al frente del volante, desde edades tempranas.

Es razonable pensar que para que exista una mayor integración en este sector, es necesario que los conductores Mexicanos que pretenden operar vehículos dentro de la Unión Americana conozcan lo suficiente del idioma como para poder comunicarse e

interpretar el señalamiento vial; tener capacitación en los reglamentos de tránsito y del estilo de conducción imperante en ese país; conocer los mínimos requerimientos del manejo de un seguro de responsabilidad civil y cómo operarlo en caso de ser necesario; estar capacitados en conocimientos mecánicos; saber que hacer en caso de accidente en el manejo de sustancias peligrosas; conocer sus derechos y responsabilidades laborales; conocer el marco legal que los regula (en el caso de que se diera la apertura de la frontera a este sector, conocer no sólo el marco regulatorio Mexicano, sino el de Estados Unidos y los Tratados Internacionales que inciden en ese sector); contar con una cultura vial de respeto a la vida y al medio ambiente, entre otras.

En México no todas las empresas de transporte capacitan a sus operadores, pues la mentalidad de muchos empresarios se centra en obtener beneficios a corto plazo, basados sobre todo en la explotación de la mano de obra.

En el caso de los hombres-camión es aún más difícil encontrar esta cultura de la capacitación, pues se trata de un subsector económicamente más endeble que vive al día y que cuenta con magros recursos económicos.

7.6.2 Inseguridad en carreteras

El fenómeno de la inseguridad es un tema complejo que requiere de análisis profundos que incluyan muy diversas vertientes de estudio. Los asaltos crecientes al autotransporte son una realidad constante en la operación diaria de este sector. No es raro que los usuarios de este servicio contraten adicionalmente el servicio de custodia, ya que su carga no viaja segura por las carreteras del país.

La inseguridad representa un costo adicional para todos los actores que participan en el sistema: exportadores e importadores, autotransportistas y el Estado Mexicano. El sobre costo, el clima de violencia y la zozobra (que no es raro percibir en el medio), representan limitaciones a la competitividad nacional en su conjunto, que es urgente reducir a niveles aceptables.

7.6.3 Ruptura de la cadena logística en el servicio a clientes

La logística contribuye al éxito de una organización al proveer al cliente de forma confiable y oportuna la entrega de un determinado producto. El servicio básico al cliente se define en términos de disponibilidad, desempeño, puntualidad y seguimiento post-servicio.

El servicio al cliente es un concepto crítico para un entendimiento completo de las fuerzas que dan forma a la estrategia logística, pues agrega valor a todos los miembros de la cadena de abastecimiento. Un programa de servicio al cliente debe identificar y dar prioridad a todas las actividades importantes a fin de completar los objetivos

operantes. Un programa de servicio al cliente también necesita incorporar medidas para evaluar el desempeño, lo cual implica ser cuantificado en términos de metas logradas y de la relevancia de cada una de ellas.

Los tres conceptos básicos del servicio al cliente son:

- 1) Disponibilidad. Se refiere a la capacidad de tener existencias en inventario cuando es deseado por el cliente.
- 2) Desempeño. Este se mide a través de la velocidad, la consistencia, la flexibilidad y buen funcionamiento.
- 3) Puntualidad. La calidad logística gira en torno a la puntualidad. La habilidad de una compañía para proveer información exacta es una de las medidas más significantes de competencia de servicio.

Para implementar una plataforma de servicio básico, es necesario especificar el nivel de servicio básico prometido al cliente. En otras palabras, lo que será el servicio básico prestado en términos de disponibilidad, desempeño operacional y puntualidad para todos los clientes.

En el caso del autotransporte de carga, la disponibilidad del servicio puede medirse en función al número de unidades disponibles para atender las necesidades de los clientes, sea directamente con la industria o con las empresas transportistas subcontratantes del servicio con empresas más pequeñas u hombres-camión.

La flexibilidad (para el trabajo que nos ocupa) consiste en la estandarización del servicio. En el caso Mexicano, el servicio sufre variaciones, pues aunque se trate del mismo cliente, el servicio tiende a variar de embarque a embarque, debido a que la infraestructura de los vehículos es obsoleta y a los bajos salarios del sector.

En relación con la puntualidad, muchas empresas de autotransporte mexicanas no cuentan con capacidad para proveer información exacta de cada embarque; por lo que la desventaja es notoria comparada con sus homólogas norteamericanas.

En este sentido la mayoría de las empresas de autotransporte mexicanas no cuentan con personal capacitado para el desarrollo de estas actividades de planeación logística, fuertemente orientadas a un plan mercadotécnico integral y a una cultura de servicio a clientes. Esto genera ruptura en el servicio, pues en ocasiones no existe disponibilidad de equipo, el servicio no es flexible, y no existe puntualidad.

Estos problemas de servicio insuficiente por parte de las compañías de autotransporte, con frecuencia se agravan ante la ruptura de la cadena logística en los puertos fronterizos y en las aduanas donde la excesiva reglamentación impone revisiones y retrasos en los traslados de la carga. De nada sirve que una compañía de autotransporte realice 12 horas de recorrido del centro del país, por ejemplo, a Nuevo

Laredo, Tamps, con mercancía de exportación hacia Estados Unidos, si al llegar a la frontera existen filas que demoran el cruce de la carga hasta un día completo.

Es usual que ya habiendo realizado el despacho de exportación, o de importación -el ejemplo se aplica para ambos supuestos- tenga que revisarse la carga porque al pedimento se le aplica “semáforo rojo”. En muchas ocasiones este reconocimiento, completamente al “azar”, obliga al particular a pagar maniobras de descarga pues se puede exigir revisar “la caja de abajo del fondo del vehículo”, lo que implica descargar todo el camión por tal motivo, para después volverlo a cargar, sellar y reanudar su camino.

Lo anterior lleva a la conclusión de que el servicio al cliente no depende sólo del autotransportista y de la tecnología con que cuente para el seguimiento y control de sus embarques, sino también de la operación de las aduanas y de los puertos fronterizos, donde en muchas ocasiones se pierde la ventaja de una buena implementación logística de servicio al cliente, ante la ruptura de la cadena en frontera.

Otro problema que deriva en ruptura es el ya mencionado del impedimento a los camiones Mexicanos para ingresar al territorio de Estados Unidos, lo que obliga al transportista a transferir la carga en el cruce fronterizo a camiones especiales – generalmente viejos y obsoletos- ya que ningún transportista va a poner en estas filas a sus mejores vehículos, puesto que implica estar arrancando y frenando durante horas, en lo que se realiza esta operación.

8 Posibles soluciones a los problemas de integración del autotransporte

Una vez presentados algunos de los problemas que aquejan al sector autotransporte nacional para lograr su integración logística en el comercio con Estados Unidos, el presente capítulo plantea posibles soluciones a esta problemática, algunas de las cuales pueden ser de aplicación inmediata, y otras de mayor plazo.

Una de las primeras conclusiones a la que se ha llegado es que las posibles soluciones para estos problemas deben de provenir tanto del sector público, como de los propios transportistas y del sector privado.

El Gobierno Mexicano estimó que liberalizando el subsector y permitiendo que las leyes del mercado determinaran los precios y el nivel de servicio, sería suficiente para lograr una eficiencia acorde con las necesidades de los flujos comerciales del TLCAN y ponerlo en igualdad de circunstancias que sus homólogos estadounidenses y canadienses. Al paso de los años se hace evidente que eso no fue suficiente.

Muchos transportistas creen encontrar la solución a sus problemas volviendo al pasado, proponiendo que el Gobierno Federal vuelva a imponer una regulación estricta, lo que sin duda ayudaría a solucionar sus serios problemas económicos; pero provocaría de nuevo la falta de incentivos y flexibilidad para la evolución empresarial que se requiere en la actualidad.

Debe encontrarse un equilibrio que permita a este subsector cubrir las necesidades de movilidad de los flujos comerciales derivados de un Tratado de Libre Comercio y las exigencias de clientes menos circunscritos a los ámbitos locales y regionales, pero que no lo ahogue con guerras de tarifas y condiciones de competencia desleales. Un país que ha promovido la mayor apertura comercial de los tiempos actuales, no puede hacer frente a sus compromisos con una industria del autotransporte debilitada y dividida.

Es así como se presentan algunas posibles propuestas de solución, mismas que se agrupan siguiendo la clasificación planteada en el capítulo anterior:

- 1) Propuestas para mejoras del marco regulatorio y legislativo.
- 2) Propuestas para mejora de la tecnología y la infraestructura.
- 3) Propuestas para disminución de costos y búsqueda de financiamiento.
- 4) Propuestas de mejora en aspectos logísticos.

Se aclara que las siguientes propuestas se pueden aplicar simultáneamente en varias categorías; sin embargo, se sigue la nomenclatura anterior para fines de organización,

lo cual no es limitativo y puede aplicarse a varios aspectos al mismo tiempo. A continuación se explicarán estas propuestas.

8.1 Propuestas respecto al marco regulatorio y legislativo

A continuación se aportan ideas que se considera pueden ayudar a subsanar algunas deficiencias relativas a la regulación y reglamentación que controla las actividades del autotransporte en México.

- 1) Para avanzar en la homologación de las leyes estatales y federales relacionadas con el autotransporte, el Gobierno Federal deberá dar un fuerte impulso a la coordinación con los estados de la República y del Distrito Federal; esto permitirá tener un marco regulatorio único al que deba sujetarse el autotransporte y no una diversidad de leyes y reglamentos federales, estatales y municipales.
- 2) Lo anterior sería de gran utilidad al conjuntarse con la creación de una “ventanilla única para el autotransporte”, como receptora de cualquier tipo de trámite y gestión, que podría facilitar la realización de los trámites de pago de impuestos y derechos, registro de vehículos, gestiones, pago de multas e infracciones, obtención de información y demás trámites relacionados con el sector en un solo lugar, sin tener que recurrir a varias instancias.
- 3) Es deseable la existencia de una entidad normativa que transparente y supervise la relación entre los inversionistas extranjeros y las empresas mexicanas, regulando con mayor eficacia la figura de inversión neutra. Incluso, si fuera necesario, crear un mecanismo similar al de las cuotas compensatorias que se emplea en el comercio exterior, permitiendo que el autotransporte Mexicano compita en igualdad de circunstancias con las compañías extranjeras.

En relación con los argumentos estadounidenses de la falta de seguridad de los camiones Mexicanos y de sus operadores, se proponen algunas medidas para subsanar en algo esta situación:

- 1) Establecer la creación de un programa de seguridad homologado con los estándares vigentes en Estados Unidos. Lo anterior podría alcanzarse mediante un Comité de Especialistas en Transporte que se encargue de estudiar y establecer las medidas de seguridad requeridas en Estados Unidos y que los autotransportistas Mexicanos deben cumplir, por tipo de carga y equipo, y desembocar en crear un programa que cumpla con dichos parámetros. Se podría buscar que el programa cuente con la aprobación de algún organismo certificador del Gobierno de Estados Unidos en materia de transporte.

- 2) Una vez establecido el reglamento normativo, debe crearse un Examen de Certificación en Seguridad que cumpla con los requerimientos de Estados Unidos, mismo que deben aprobar tanto los operadores como los propios transportistas. Dicha certificación también deberá aplicar para autotanques, camiones y vehículos que transportan productos y sustancias peligrosas.
- 3) Intensificar la participación de las Comisiones Consultivas del Transporte, en coordinación con las dependencias involucradas, Gobiernos estatales y municipales, para resolver los problemas locales y mejorar los servicios de autotransporte en el país, y particularmente para el caso que nos ocupa el autotransporte que pretende su integración comercial con el de Estados Unidos.
- 4) Fortalecer los trabajos del Comité Nacional de Prevención de Accidentes en Carreteras Federales, en coordinación con los transportistas, y difundir las estadísticas básicas sobre la operación y seguridad del autotransporte federal, con el fin de apoyar las funciones de planeación, programación y desarrollo, pero sobre todo crear conciencia en los operadores de la importancia de la seguridad.
- 5) Lanzar una amplia campaña de información y de capacitación sobre normas de seguridad a los autotransportistas Mexicanos, a través de las Secretarías del Trabajo, de Economía y del Medio Ambiente, y aplicar exámenes periódicos a los operadores y a los mandos medios operacionales, en el caso de empresas de transporte que cuenten con esta estructura. Esto podría hacerse mediante la instalación de centros de capacitación para conductores del servicio de autotransporte federal, como un mecanismo que fortalezca las acciones preventivas de accidentes.
- 6) Realizar coloquios y seminarios para la formación de instructores del autotransporte federal en donde participen organismos de los sectores público, privado y especialistas académicos involucrados en los procesos de capacitación.
- 7) Establecer como requisitos para los conductores: la evaluación de antecedentes penales y administrativos, exámenes de manejo, médico integral y antidoping.
- 8) Seguimiento y difusión del Programa de Unidades de Servicio de Educación Básica para Conductores del Autotransporte Federal SCT - Instituto Nacional para la Educación de los Adultos (INEA), a nivel nacional.
- 9) Sustitución de los exámenes teórico y práctico para la expedición y realización de trámites complementarios de la licencia federal de conductor, para aquellos operadores que presenten la constancia expedida por los centros de capacitación autorizados por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

- 10) El uso de simuladores para los operadores para que puedan responder a circunstancias específicas de seguridad sin poner en riesgo a terceras personas y a la infraestructura carretera.
- 11) Implantar una Norma Oficial Mexicana para el uso de odómetros y bitácoras para el control de horas de manejo de los operadores.
- 12) Dado que los estadounidenses tienen obsesión por los aspectos de seguridad, derivado sobre todo de los atentados del 11 de septiembre de 2001 y de su temor al terrorismo, México debe convertir esta preocupación en un factor de competitividad comercial. El hecho de que seamos vecinos de un país que hoy está concentrado en el tema de la seguridad y el combate al terrorismo, paradójicamente nos puede dar una ventaja de acceso a su mercado en la medida que tengamos un programa de seguridad regional bien estructurado.

8.2 Propuestas para mejorar la tecnología y la infraestructura

En este aspecto se proponen las siguientes soluciones:

- 1) Mejorar los procedimientos para asegurar la aplicación del Reglamento y la Norma de Pesos y Dimensiones de los vehículos de autotransporte, tanto en los cruces fronterizos, como en el interior de la República.
- 2) Fortalecer la aplicación del Programa Nacional de Verificación Obligatoria de Emisiones Contaminantes de los vehículos de autotransporte que circulan por la red carretera federal.
- 3) Promover la modernización de la flota del autotransporte con la participación de los transportistas, las empresas fabricantes de los vehículos y las instituciones financieras, logrando que éstas otorguen los créditos bajo condiciones justas para todas las partes involucradas.
- 4) Consolidar los proyectos del Comité sobre Sistemas Inteligentes de Transporte (ITS) en México.
- 5) Realizar un programa de simplificación de trámites a través del uso de sistemas computarizados y mecanismos de control que permitan reducir los tiempos de resolución. Por ejemplo, se podría implementar mecanismos como para lograr la revalidación electrónica de las tarjetas de circulación de los servicios de Autotransporte Federal de Carga.

- 6) Formular los lineamientos y procedimientos para aprobar y evaluar a los organismos de certificación, los laboratorios de prueba y las unidades de verificación, en el marco de las Normas Oficiales Mexicanas.
- 7) Modificar la legislación para que se implementen de manera obligatoria tacómetros y bitácoras electrónicas, para que de forma automatizada pueda tenerse un control sobre las horas de manejo de los operadores y las velocidades de operación.
- 8) En cuanto al mantenimiento de la infraestructura, mejorar la aplicación de los recursos captados por los peajes a los programas de construcción y conservación de la red federal; además de los mecanismos que ya se están implementando para la participación del sector privado mediante concesiones.

8.3 Propuestas para disminuir costos y obtener financiamiento

De acuerdo con datos de la Canacar, los transportistas gastan en consumo de combustibles y lubricantes hasta un 42% de sus costos de operación. En este sentido, resulta imperativa la modernización de la flota vehicular para mejorar la eficiencia tecnológica y elevar la competitividad en el mercado.

Según la oficina del representante comercial de Estados Unidos, en 2001 más de 6 mil empresas transportistas cerraron en EEUU y Canadá, por gastos de aseguramiento y mantenimiento. En los últimos dos años se ha buscado la estabilidad financiera a través de asociaciones de transportistas y embarcadores, con el fin de mejorar el empleo de rutas para disminuir costos y lograr una industria competitiva. Algunas propuestas de mejora son las siguientes:

- 1) Los transportistas y embarcadores Mexicanos deben buscar un esquema de asociación para optimizar el manejo de la capacidad instalada, buscando, por ejemplo, la disminución de recorridos en vacío, o el traslado de cargas consolidadas con el consecuente beneficio económico para ambas partes.
- 2) Sin proponer volver al antiguo esquema de las Centrales de Carga, otra posibilidad en el sentido de la propuesta anterior, se abre a partir de las asociaciones de autotransportistas, ya que pueden intercambiar información entre sus agremiados. Por ejemplo, se observa que en la actualidad existe cierta insuficiencia de cajas para el movimiento de mercancía de importación y de exportación, desde y hacia la frontera y los puertos; sin embargo, puede verse en los patios de muchas compañías transportistas equipo estacionado en grandes cantidades. Mediante una organización coordinada, este equipo podría movilizar la carga que se encuentra en frontera y en puertos; a nadie le conviene tener equipo estacionado.

- 3) Es deseable cierta coordinación entre las diversas organizaciones de transportistas que les permita tener representatividad ante los órganos gubernamentales y financieros, para enfrentar en bloque los problemas que los aquejan.
- 4) Los altos costos siguen siendo uno de los principales problemas del sector. Derivado de cierto desinterés de los Gobiernos (por no considerarlo parte de sus funciones primordiales) y de las instituciones de crédito para otorgar financiamiento, los transportistas deberán unirse para efectuar compras por volumen de partes y consumibles. Esto aportaría un doble beneficio: por un lado, disminuir los costos en la compra de refacciones para el mantenimiento de las unidades, ya que al adquirir en volumen podrían obtener precios más bajos con sus proveedores; y por otro lado podrían, por el mayor volumen de compra, obtener mayores plazos de pago, con lo que lograrían financiamiento vía proveedores, ya que de hecho en los últimos años, casi el único financiamiento del mercado ha sido vía proveedores.

Otro aspecto medular es el relativo a la renovación de flotas vehiculares. Se observa que en el país, aún con NAFINSA y Bancomext, la banca de desarrollo prácticamente no existe, y la banca comercial tiene márgenes de riesgo muy estrechos. Esto implica que la función social de la banca de desarrollo tiene presencia muy limitada.

Se han presentado años en que ambas instituciones cuentan con recursos para colocar entre los usuarios, pero que no se han podido colocar debido a que no encuentran posibles clientes sujetos de crédito. Esto perjudica tanto al subsector del autotransporte como a la propia banca, pues si bien no arriesga, tampoco tiene las ganancias que se podría obtener por tener el dinero circulando.

Aunque sí ha habido financiamiento por parte de las armadoras, a través de sus arrendadoras, desgraciadamente los únicos que son sujetos de crédito siguen siendo ese pequeño porcentaje que forman las grandes empresas y todos los demás autotransportistas, particularmente los hombres-camión, no son sujetos de crédito para las arrendadoras.

El reciente programa del Gobierno Federal para la modernización del sector autotransporte, que se describe en el apartado 7.5 del presente trabajo, pretende mantener un parque vehicular con una edad promedio menor a los 15 años, mediante la renovación de unidades y equipos. Hasta el momento es el único esquema con ciertas posibilidades de acceso a los transportistas.

Además, el hecho de modernizar la flota vehicular, aunque muchas de las unidades chatarra se destruyan, implicaría tarde o temprano el crecimiento de una oferta de vehículos usados. Esto implicaría, tal y como sucede en Estados Unidos, desarrollar un esquema ágil para revender las unidades seminuevas.

Los productores de transporte pesado tendrán que diseñar programas, ya sea de reciclaje o de reventa de unidades usadas.

Una preocupación presente en el subsector deriva de la libre entrada de unidades seminuevas provenientes de Estados Unidos y Canadá a partir de 2009, como parte de los aspectos negociados en el TLCAN. Por este motivo resulta doblemente necesario establecer los mecanismos adecuados para la comercialización eficaz de los vehículos usados nacionales.

Sería deseable estandarizar precios en vehículos usados, tal y como sucede en algunos establecimientos de automóviles, para evitar diferencias tan grandes entre una y otra región del país o de una a otra distribuidora. La falta de precios de referencia provoca deterioro o exceso en la utilidad que deforma los precios de mercado e inhibe el desarrollo del mercado de vehículos pesados seminuevos.

Por estas razones se considera conveniente la creación de dos fideicomisos: uno para unidades nuevas, orientado sobre todo a las medianas y grandes empresas, y otro encargado de ofrecer unidades usadas, pero más nuevas que las que utilizan actualmente los hombres - camión, micro y pequeños transportistas.

Con este programa se buscaría que las unidades usadas de cinco, seis o siete años (considerando también los planes que las grandes y medianas empresas tengan para renovar sus equipos), puedan ser captadas por este fideicomiso y sustituirlas por unidades nuevas. A la vez, se canalizarían esas unidades usadas al otro fideicomiso, para modernizar el parque vehicular del hombre-camión o de las pequeñas empresas.

Con este esquema se podrían retirar de la circulación vehículos que ya no deberían circular, empezando por los más viejos, quizá los de 20 años. Así que si un autotransportista tiene un vehículo de 20 años, entra al fideicomiso para que le otorguen quizá uno de ocho años.

Este programa ayudaría también a dar formalidad jurídica y legalidad al mercado de autotransporte, ya que quienes deseen acceder a este tipo de esquema financiero deberán estar dados de alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

A quien se le proporcione una unidad usada se hará bajo comodato, hasta que no termine de pagar. Dicho pago sería en mensualidades, con lo que el compromiso obligaría a los transportistas interesados a mejorar sus servicios y a capacitarse para obtener más fletes y mejorar sus ingresos.

Un estímulo importante podría ser la modificación a la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR), permitiendo la depreciación de unidades y equipo en tres años, igual que en Estados Unidos, pues esto permite amortizar más rápidamente la inversión en las unidades y dar mayor movilidad al flujo de efectivo del subsector. Esto estimularía la compra y renovación de equipo, aunque evidentemente tendrá un efecto a la alza del

precio del servicio, que los usuarios podrían estar dispuestos a pagar a cambio de recibir servicios mediante unidades más eficientes y confiables.

Otra modificación importante a la legislación sería la posible supresión del pago de la tenencia. Este impuesto es duramente criticado por los autotransportistas, pues afirman que representa una doble tributación con cargo al mismo activo, considerando el 2% del impuesto sobre activos fijos que actualmente se aplica a las empresas.

8.4 Propuestas de mejora en aspectos logísticos

En la actualidad la carga tiende a convertirse en un inventario móvil. Esto debe implicar confiabilidad y trato directo con el cliente; por ende, el conductor requiere una capacitación de servicio destacada, ya que el usuario espera elevados niveles de servicio con entregas a tiempo y datos muy específicos del traslado de inventario móvil, donde la tecnología es determinante; en tanto, el transportista debe alcanzar la eficiencia administrativa con sistemas computarizados donde la actualización es en tiempo real en sus rutas y órdenes expedidas, sobre todo, cuando se tienen traslados de hasta once millones de contenedores diarios, como en los EEUU

El cliente y el transportista pueden crear sociedades comerciales y con ello lograr mayores beneficios para ambas partes. Por eso es imprescindible que las empresas de transporte cuenten con personal capacitado en el área logística, con el propósito de desarrollar y mantener este tipo de estrategias modernas de negocio.

Como una posible solución a los problemas logísticos del sector puede recurrirse a las empresas integradoras como una forma de competencia sana y redituable. Ello implicaría la apertura del autotransporte Mexicano a un esquema novedoso y diferente en el que tendrá que asociarse con otras empresas para ofrecer un servicio integrado y de alta calidad a sus clientes.

Este servicio, conocido como “*outsourcing*”, es hasta el momento un gran apoyo a las empresas, pues con sólo cubrir el costo de una factura contratan los servicios de firmas especializadas en diversas áreas. Los servicios usualmente contratados por este esquema son de personal, contables y asesoría fiscal.

El servicio de *outsourcing* es todavía poco común en México, pero es un excelente medio de obtener mayores fletes para los transportistas, o incluso para organizaciones con flota propia y capacidad remanente para optimizar, transportando carga de terceras compañías. Esto les representaría ahorros considerables al aprovechar las economías de escala en los traslados cuyos costos se distribuirían con otras empresas, con esto podrían programar sus traslados y regresos con carga, evitando los costosos regresos “en vacío”.

Un problema grave es el de las constantes revisiones en las aduanas, así como del excesivo papeleo sobre todo para la importación de mercancías. Una posible solución es una modificación a la Ley Aduanera que permita realizar rápidamente los trámites mediante procedimientos más simplificados, y la supresión del segundo reconocimiento aduanero, pues si existen adecuados mecanismos de control, una revisión debe ser suficiente.

Cabe hacer la aclaración de que el primer reconocimiento es por parte del personal de aduanas y el segundo por parte de una empresa de reconocimiento privada. Si la autoridad desconfía de la honestidad de su personal, debería suprimirse de la Ley el segundo reconocimiento y efectuar un solo reconocimiento por personal de empresas privadas certificadas para ello. Con ello se evitarían demoras por incongruencias en la legislación.

Se debe actualizar y depurar el banco de datos sobre placas, vehículos, licencias e incidentes (accidentes, infracciones y resultados de las inspecciones físico – mecánicas), con la finalidad de conocer la incidencia de infracciones a la Ley, e implementar con ello programas de capacitación para los operadores y para las mismas autoridades viales.

Los problemas que aquejan a este sector son viejos y muchos de ellos se encuentran enquistados en medio de la corrupción, lo cual dificulta su resolución. Este proceso puede requerir años, pero es necesario.

Durante los últimos tres sexenios, la política económica tuvo un enfoque marcado hacia el exterior. La preocupación fue sobre todo buscar compradores externos y hay la percepción de que se ha descuidado relativamente el desarrollo de mecanismos y políticas que permitieran que el país fuese competitivo en ambos mercados.

La conciencia de la globalización es clara en el sector autotransporte, y es definitivo que no se dará marcha atrás en este aspecto; lo que debe quedar muy claro es que la competencia tiene que darse entre países y no entre empresas, lo que obliga al Gobierno Mexicano a desarrollar condiciones internas que permitan que las empresas sean competitivas con el exterior.

Gran número de empresas de este sector resienten las consecuencias de una política económica que durante muchos años se orientó a buscar compradores en el exterior y no al desarrollo de la industria nacional para fortalecerla; y que pueda hacer frente a los retos que la globalización implica, no sobreprotegiéndola, como antaño solía suceder, sino estableciendo normas claras de operación que permitan la competencia sana y en igualdad de condiciones con las empresas del sector, donde será natural que algunas de ellas desaparezcan - por ineficiencias en productividad, en costos e inadecuados manejos administrativos – pero sobrevivirán las mejores como parte de una selección de mercado.

Entre los transportistas existe la percepción de que la desregulación del autotransporte doméstico fue extremadamente violenta y que el remate está representado con la desregulación internacional, que afortunadamente no se ha concretado. Se tiene la impresión de que al no haber un plan alternativo de organización del mercado, las lagunas en la legislación pueden beneficiar sobretodo a las empresas extranjeras.

9 Conclusiones

Hasta mediados de los años ochenta, nuestro país sustentó su desarrollo en una política proteccionista, con una economía agrícola en sus inicios y una exagerada petrolización, después.

Mientras el mundo vivía fuertes cambios, como el auge y desarrollo de las economías asiáticas; la caída del sistema socialista en los países de Europa del Este; el proceso de integración de Europa occidental, etcétera, nuestro país se encontró en la encrucijada de abrir su mercado al resto del mundo, o de continuar con una política de crecimiento hacia adentro, que ya mostraba signos de agotamiento.

En 1983, México firmó una Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional, en la que se comprometía a llevar al cabo una revisión de los sistemas de protección arancelaria y a iniciar procesos de apertura comercial; en 1986 se firmó el Protocolo de Adhesión al entonces Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial de Comercio.

Finalmente, después de llevar al cabo un amplio proceso de desregulación y simplificación administrativa en todas las áreas de la economía nacional, el 17 de diciembre de 1992 se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos de América y Canadá, mismo que entró en vigor el 1 de enero de 1994.

El dinamismo adquirido por las exportaciones mexicanas a partir de esa fecha, no ha tenido precedentes, pues crecieron hasta casi 140 mil millones de dólares en el 2000, contra 40 mil millones de dólares exportados en 1993, año previo a la entrada en vigor del TLCAN.

El autotransporte de carga fue uno de los sectores que sufrió una fuerte reestructuración antes de la entrada en vigor del TLCAN, misma que inició con un proceso de desregulación que buscó hacerlo más eficiente y productivo mediante medidas como: desaparición de las centrales de carga y comités de ruta; la fijación del precio de la tarifa con base a las leyes de la oferta y la demanda; la liberación de la competencia entre las empresas transportistas, la sustitución del régimen de concesiones por el de permisos, entre otras.

Uno de los efectos que se presentaron como consecuencia de la desregulación del subsector fue la atomización de las empresas que habían ido aglutinando hombres-camión al amparo de sus concesiones. También se debe señalar que las empresas más grandes se fortalecieron debido a que llevaron a cabo alianzas estratégicas con organizaciones de autotransporte estadounidenses, lo que les ha permitido mayor disponibilidad de remolques para ofrecer a sus clientes el servicio puerta a puerta, a bajo costo y con menor tiempo de traslado.

Los acuerdos del TLCAN para el autotransporte de carga no se han cumplido hasta la fecha. Esta situación constituye un factor negativo importante en la integración logística binacional del subsector.

A diferencia de las empresas mexicanas, algunas empresas estadounidenses han logrado establecer cadenas de transporte internacional “puerta a puerta” por medio de asociaciones o la figura de inversión neutra. Adicionalmente han logrado establecer oficinas de representación en México, ganar clientes, ofrecer servicios integrados; en pocas palabras han creado “suelo” desde hace ya muchos años en nuestro país, dejando en desventaja a las empresas mexicanas.

Estas alianzas comerciales responden a la figura de integración vertical con que actualmente se trabaja a ambos lados de la frontera, y que es una organización de transporte plenamente establecida para los intercambios comerciales entre ambos países, y que por el gran número de operaciones cotidianas – casi 15 mil cruces vehiculares diarios – nos hacen concluir que es una forma de organización que atiende satisfactoriamente a este mercado.

No obstante lo anterior, no se debe perder de vista que el proceso de la transferencia a través de la frontera sigue siendo un trámite engorroso y que crea retrasos, muchas veces implicando la “ruptura de la carga” y la pérdida de tiempo en las operaciones.

Sin embargo, la mayoría de los problemas mencionados, relativos a tiempos y dificultades para cruzar la frontera no son atribuibles al transporte, sino a las inspecciones aduanales y de seguridad, sobre todo de Estados Unidos. Si aunamos lo anterior a la negativa de que el autotransporte Mexicano ingrese a los Estado Unidos, el control será más estricto y los tiempos más largos para el ingreso de la carga a ese país.

Ante la negativa de Estados Unidos para cumplir los compromisos acordados en el TLCAN en materia de autotransporte de carga internacional, y pese a que nuestro país recurrió a los mecanismos previstos por el propio Tratado para la solución de controversias, podemos concluir que el procedimiento no es suficientemente coercitivo como para obligar a ese país al cumplimiento de dichos acuerdos.

Los remolques estadounidenses prácticamente tienen libre acceso a las carreteras mexicanas. En contraste, los remolques de México deben hacer costosas transferencias en los puertos fronterizos para desplazar la carga a territorio estadounidense en camiones registrados en Estados Unidos.

Existe un vínculo claro entre los costos de transporte y la dinámica de las exportaciones, en particular cuando éstas son bienes materiales de gran volumen. Si bien el comercio de México con Estados Unidos ha registrado una expansión considerable en el pasado decenio, convendría elevar la eficiencia en el transporte de

carga, en la medida en que éste sea el principal modo de transporte utilizado por los exportadores e importadores

Los esquemas actuales de gran parte de la industria de transporte de carga tiene procesos arcaicos que deben evolucionar, sobre todo en comunicación interna - de control y con el cliente - donde el transportista será la clave para mejorar el servicio a través de ofrecer mayor seguridad a sus clientes, a la carga y al mismo transporte.

Es urgente la renovación del parque vehicular Mexicano que es muy antiguo en comparación con el de Estados Unidos. Para ello es de vital importancia que la banca de desarrollo realmente apueste con el sector autotransporte pues no está dispuesta a arriesgar, ya que sólo otorga financiamiento a sujetos de crédito de bajo riesgo. Desafortunadamente el sector autotransporte, por su naturaleza, en la mayoría de los casos no califica para una línea de crédito, ya que la garantía en prenda del financiamiento es la misma unidad, y ello se refleja en las altas tasas de interés, en contraste con las de Estados Unidos.

Modernizar la flota vehicular implicaría el crecimiento de una oferta de vehículos usados. Esto significa que, tal y como sucede en Estados Unidos, se requerirá desarrollar un esquema ágil para revender las unidades seminuevas. Los productores de transporte pesado tendrán que diseñar programas ya sea de reciclaje o de reventa de unidades usadas.

Durante la investigación ha quedado de manifiesto que muchos transportistas siguen esperando que el Gobierno Federal asuma nuevamente el papel de rector de la economía y resuelva todos sus problemas. Estos autotransportistas desean regresar a los esquemas regulados; pero los usuarios están a favor de la desregulación, en general.

Hay una tendencia o presión para que un segmento del subsector tienda a desaparecer, si no del todo, al menos en los segmentos del mercado vinculados con el comercio exterior y las operaciones más rentables. Este sector es el de los hombres-camión, que frente a las empresas más grandes y mejor equipadas se encuentra en desventaja y que, por ende, tiene menor margen de maniobra, debiendo recurrir en muchas ocasiones a la subcontratación o a abaratar sus fletes por debajo de sus costos de operación vehicular, lo que trae como consecuencia descapitalización del sector, falta de inversión en equipo y unidades, y su mantenimiento, por lo que la competencia se vuelve rapaz dejándolos fuera de mercado.

En el aspecto de seguridad, dado que los estadounidenses tienen actualmente muy arraigado este concepto, México debe aprovechar esta tendencia para convertirla en un factor de competitividad comercial. El hecho de que seamos vecinos del país que hoy está obsesionado con el tema de la seguridad y el combate al terrorismo, paradójicamente nos puede dar una ventaja de acceso a su mercado en la medida que tengamos un programa de seguridad regional bien definido.

A diez años de vigencia del TLCAN, México ha perdido algo de sus ventajas en este mercado, sobre todo ante la competencia proveniente de China, país que en los últimos años ha impulsado fuertemente su sector exportador. Por ello es de vital importancia que definamos las ventajas competitivas que pueden reposicionarlo ante el mercado más grande del mundo, mismas que podrían girar en torno a la seguridad, a la productividad, a la disminución de costos mediante una reforma fiscal integral que permita dar un fuerte impulso no sólo al sector autotransporte, sino a la economía en su conjunto, ya que no será con un sólo sector que México salga adelante, sino con el esfuerzo en conjunto de todo el aparato productivo, sin perder de vista el desarrollo del mercado interno por medio de la búsqueda de mayores niveles de eficiencia y calidad en las empresas mexicanas.

10 Bibliografía

10.1 Libros o documentos extensos

Antún, Juan Pablo. Logística: una visión sistémica. Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica N° 14, Sanfandila, Querétaro, 1990.

Ballou, Ronald H. (1992). Business Logistics Management. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. Third Edition. 1992.

Bowersox Donald /Closs Davis. Logistical Management, Mc Graw Hill International Editions. Singapore, 1996.

Chistopher, Martin. (1994). Logística y Aprovisionamiento. Ediciones Folio, S.A., Barcelona, 1994.

Censo Económico del Transporte. INEGI. México 2003.

Cortez, Claude. Competitividad de las empresas de autotransporte de carga público federal ante las perspectivas del T.L.C. Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica N° 37. Querétaro.1992.

Cortez, Claude. Evolución reciente y tendencias del autotransporte de carga público federal estadounidense. Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica N° 45. Querétaro.1993.

Cuadernos del Senado – 55. Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México. Documento de trabajo de carácter informativo. Octubre de 1985. México.

De Buen Richkarday Oscar. La integración del transporte de carga como elemento de competitividad nacional y empresarial. Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica N° 24, Sanfandila, Querétaro, 1990.

Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo. Tarea 3: Inventario de los Sistemas de Puertos de Entrada seleccionados en la frontera México - Estados Unidos. Barton-Aschman Associates, Inc.; La Empresa, S. de R. L. Marzo de 1998.

Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo. Tarea 3.1: Descripción del flujo comercial por autotransporte. Barton-Aschman Associates, Inc.; La Empresa, S. de R. L. Marzo de 1997.

Manheim, Marvin L (Manheim; 1979). *Fundamentals of Transportation Systems Analysis*. Vol I. The Massachusetts Institute of Technology. MIT Press, Cambridge, Mas, 1979.

Memorándum de Entendimiento sobre el proceso de planeación del transporte terrestre en uno y otro lado de la frontera. Tarea 03: Flujos Comerciales México/EEUU y EEUU/México. Suscrito por los Gobiernos federales de México y Estados Unido de América durante la Primera Cumbre del TLC sobre transporte, Washington, D.C. 1994.

Ortíz Wadgymar, Arturo. *Introducción al Comercio Exterior de México*. Segunda edición. UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas. Editorial Nuestro Tiempo. México 1990.

Public Health Security and Preparedness and Response to Bioterrorism Act. USA Congress, January 2002.

Principales indicadores económicos a 10 años del TLCAN. Comisión de Comercio Internacional de los EEUU (USITC), 2004.

Rico Galeana Oscar. *Evolución de la Industria del autotransporte de carga en México en el periodo 1988-1993*. Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica 100. Querétaro. 1998.

Rico Galeana Oscar. *Impactos estructurales de la apertura económica en la industria del autotransporte de carga*. Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica 69. Querétaro. 1995.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre el Gobierno del Canadá, el Gobierno de Estados Unidos de América y el Gobierno de Estados Unidos Mexicanos. Fuente: Unidad de Comercio de la Organización de Estados Americanos. <http://www.sice.oas.org/default.shtm>

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Panel Arbitral establecido en términos del capítulo veinte en el asunto de Servicios de Transporte Transfronterizo. Expediente del Secretariado N° EEUU-MEX-98-2008-01. Informe final del Panel. 5 de febrero de 2001.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto oficial. Editorial Porrúa. México, 1994.

Villarreal René. *El desequilibrio externo y las crisis recurrentes en México: la experiencia de 1994*. El debate nacional.

10.2 Artículos especializados

Arroyo Ortiz, Juan Pablo. "El TLC y la modernización económica." *Revista de Comercio Exterior*, vol. 44 núm. 6 México, Junio 1994, pp 507-509.

Ávila Connelly, Claudia. "El mercado de América del Norte, espacio económico para México." *Revista de Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 7 México, Julio de 1991 pp. 661-664.

Banco de México, *Boletín Económico*, enero 2004

Corro Barrientos, Bernardo. "Apertura Comercial de México y nueva proyección mundial de Estados Unidos". *Revista de Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 7. Julio de 1991, pp 676-781.

DeJarnette, Kenneth. *Trucking Problems at the US –Mexico Border*. National Law Center for Inter-American Free Trade. 1998. <http://www.natlaw.com/pubs/spmxcu7.htm>

Fawcett, Stanley; Smith, Sheldon. *Logistics Measurement and Performance for United States – Mexican Operations Under NAFTA*. *Transportation Journal*. Vol 34. No 3, Spring 1995.

Fawcett, Stanley; Vellenga, David. *Transportation Characteristics and Performance in Maquiladora Operations*. *Transportation Journal*. Vol. 31 N° 4. Summer 1992.

Godwin, Stephen. *Implications for Transportation of the North American Free Trade Agreement*. *Transportation Research News* 164, January – February, 1993.

Ibarra, David. *Reforma económica y Tratado de Libre Comercio*. *Revista de Comercio Exterior*, vol. 44 núm.6 México Junio 1994, pp 471-472. México.

La recta final del TLC. Una cronología. *Revista de Comercio Exterior*, Diciembre de 1993, pp 1202-1206. México.

Maltz, Arnold; Giermanski, James; Molina, David. *The US-México Cross-Border Freight Market: Prospects for Mexican Truckers*. *Transportation Journal*. Vol. 36, N° 1, Fall 1996.

Montemayor Seguy, Rogelio. *Apertura Externa y Crisis Financiera*. *Comercio Exterior*. Vol. 45, N° 9, septiembre de 1995, México.

Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR). *TLCAN. Décimo aniversario. Cifras Fundamentales del TLCAN*. Noviembre 2002.

Rico Alfonso, Mendoza Alberto y Emilio Mayoral. "Aplicaciones potenciales de los sistemas inteligentes de transporte al transporte de carga por carretera en México".

Boletín bimestral "Notas", número 57, Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Querétaro. Marzo 2001.

Rico Galeana Oscar Armando. "Los aeropuertos y la perspectiva logística". Boletín bimestral "Notas", número 74 Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Querétaro. Agosto de 2003.

Rico Galeana Oscar Armando. La industria del autotransporte de carga en México ante la integración económica. Revista Investigación. Año III, N° 5, Enero-Junio de 1993. Universidad Autónoma de Querétaro. pp. 7-14.

Romero Kolbeck, Gustavo. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte: un análisis crítico." Revista de Comercio Exterior, vol. 44 núm. 6 México, Junio 1994, pp 502-503.

Ross, Jaime. "Beneficios comerciales y movilidad de capital: estudios recientes sobre las consecuencias del TLC." Revista de Comercio Exterior, vol. 44 núm. 6 México, Junio 1994, pp 497-501.

Rubio, Luis. "El TLC: ¿un instrumento de desarrollo?." Revista de Comercio Exterior, vol. 44 núm. 6 México, Junio 1994, pp 477-481.

Sales Gutiérrez, Carlos. "Perspectivas del TLC." Revista de Comercio Exterior, vol. 44 núm. 6 México, Junio 1994, pp 504-506.

SECOFI. "La recta final del TLC. Una cronología". Revista de Comercio Exterior, Diciembre de 1993, pp 1202-1206.

SECOFI. Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio. Revista de Comercio Exterior. Septiembre de 1992, pp 865-872. México.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio. "El Tratado Trilateral de Libre Comercio: Una Visión Global". Octubre de 1991. México.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio. "El Tratado de Libre Comercio y las relaciones comerciales de México con Norteamérica". Octubre de 1991. México.

Serra Puche, Jaime José. Principios para negociar el tratado de libre comercio de América del Norte. Revista de Comercio Exterior, vol. 41, núm. 7 México, Julio de 1991 pp. 653-660.

Valdés, Rafael; Crum, Michael. U.S. Motor Carrier Perspectives on Trucking to Mexico. Transportation Journal. Vol. 33, N° 4, Summer 1994.

Waller, David; Emmelhainz Margaret. The North American Free Trade Agreement: Strategic Implications for Logistics Management. The International Journal of Logistics Management. Volume 6, Number 1, 1995.

Weintraub, Sidney. "El TLC es sólo el principio" Revista de Comercio Exterior, vol. 44 núm. 6 México, Junio 1994, pp 482-485.

10.3 Artículos de revistas comerciales

Díaz - Bautista Alejandro. El TLCAN y el crecimiento económico de la frontera norte de México. Revista Comercio Exterior, Bancomext. Diciembre de 2003. Vol. 53, Número 12. México.

Elías Dip Ramé. Punto de acuerdo para revisión del TLC en el apartado relativo al transporte. Revista Hombre Camión, Número 51, enero 2001. México

Mendoza Cota Jorge Eduardo. "Obstáculos al comercio en el TLCAN: el caso del transporte de carga". Revista Comercio Exterior, Bancomext. Diciembre de 2003. Vol. 53, Número 12. México.

Muñoz López José Refugio. "Autotransporte y modernización". Revista Énfasis Logística. Año II, número 20. Febrero 2002, México, pp 20-31.

Salinas León, Roberto. "El impacto del TLCAN en el campo Mexicano". Toditoeconomico.com, 2003.

Sidney Weintraub. NAFTA evaluation. Issues in International Political Economy. Number 8. August0 2000.

Sosa Carpenter Rafael. Iniquidad jurídica en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Comercio Exterior, Bancomext. Mayo de 2003. Vol. 53, Número 5. México.

Torres G. Lira. Financiamiento a camiones. Revista Transportes y Turismo. Número 1082. Agosto 2003. México.

Vizcaya Angeles Patricia. "Cruces Fronterizos. Regulación para el arrastre de cajas". Revista Transporte e Industria. ANTP. Año 5, Julio - Agosto 2003, Número 29. México, pp 13-14.

10.4 Entrevistas

Betancourt Corona Jorge. Gerente Comercial de Homs Agentes Aduanales, oficina Querétaro. Entrevistado sobre la problemática enfrentada para la contratación de

transportistas confiables como parte de sus operaciones de importación y exportación de y hacia los EEUU 19 de marzo de 2004. Querétaro, Qro.

Esquivel Mario. Jefe de operación de la empresa Hessen Logistics. Entrevistado sobre el efecto de la Ley contra el Bioterrorismo de los EEUU en los embarques alimenticios Mexicanos hacia ese país. 7 de mayo de 2004. Laredo, TX

Gallástegui Unai. Director para América Latina de la división marítima y para México de la Sección de Autotransporte, de la naviera Kuehne & Nagel. Entrevistado sobre la problemática que enfrentan los embarcadores Mexicanos en los traslados por autotransporte como parte de la cadena logística de importación y exportación. 16 de Abril de 2004. México, D.F.

Gorráez Enrile Juan A., Ex-delegado de la Secretaría de Economía del Estado de Querétaro. Entrevista sobre la inversión neutra en el autotransporte Mexicano. 13 de abril de 2004. Querétaro, Qro.

Martín del Campo Abarca Antonio. Director General de Transportes Martín del Campo. Entrevista sobre la problemática que enfrenta el autotransporte Mexicano para los cruces con EEUU 14 de enero de 2004. Salamanca, Gto.

Plaza Yvonne. Encargada de Importaciones y Exportaciones de la empresa Fabri-Quilt de México, S. de R.L. de C.V. Entrevista sobre la problemática que enfrenta la industria maquiladora en sus embarques hacia y de Estados Unidos. 26 de febrero de 2004. Querétaro, Qro.

Martínez Villagrán Raúl. Jefe de Comercio Exterior de la empresa Bioquimex Natural, S.A. de C.V. Entrevista sobre la problemática que enfrenta la industria de alimentos en sus exportaciones a los EEUU 2 de abril de 2004. Querétaro, Qro.

Rodríguez Carlos. Jefe del Departamento de Comercio Exterior de la empresa USM de México, S.A. de C.V. Entrevistado sobre la problemática que enfrenta en sus operaciones de importación y exportación de y hacia los EEUU con sus proveedores de servicio de autotransporte. 17 de marzo de 2004. Silao, Gto.



Certificación ISO 9001:2000 según documento No 03-007-MX, vigente hasta el 24 de octubre de 2006 (www.imt.mx)

Laboratorios acreditados por EMA para los ensayos descritos en los documentos MM-054-010/03 y C-045-003/03, vigentes hasta el 9 de abril de 2007 (www.imt.mx)

CIUDAD DE MÉXICO

Av Patriotismo 683
Col San Juan Mixcoac
03730, México, D F
tel (55) 5598-5610
fax (55) 55 98 64 57

SANFANDILA

km 12+000, Carretera
Querétaro-Galindo
76700, Sanfandila, Qro
tel (442) 216-9777
fax (442) 216-9671

www.imt.mx
publicaciones@imt.mx

