

Reglamentación y prácticas comunes del transporte de carga en México

El punto de vista de los usuarios

*Óscar de Buen
Juan Pablo Antún**

El difícil entorno económico ha generado cambios importantes en el funcionamiento del transporte nacional de carga, a pesar de que no ha habido un incremento notorio en la demanda total de servicios. En la actualidad se presta al transporte una atención mucho mayor que hace apenas unos cuantos años, pues se reconoce que es un elemento de costo relevante y, sobre todo, decisivo para la competitividad y permanencia en los mercados, sean nacionales o internacionales.

Los cambios implican retos y oportunidades para la modernización del transporte. Para materializarla, no sólo es indispensable reactivar la inversión en el sector; también, y particularmente, se deben revisar y actualizar los reglamentos y las prácticas cotidianas del transporte en México.

En este trabajo se presenta el punto de vista de los usuarios en cuanto a las prácticas actuales del transporte de carga y su vínculo con algunos aspectos relevantes de la reglamentación vigente. Los resultados forman parte de un estudio más amplio sobre las cadenas de transporte y las prácticas logísticas de las empresas industriales y comerciales en México.

La investigación de campo consistió en esencia en entrevistas con los gerentes de compras, transporte, distribución y logística de 50 empresas representativas de diferentes sectores de la actividad industrial en el Bajío, el Occidente, el Noreste, el Noroeste y la península de Yucatán.

* Miembros de la Coordinación de Operación del Instituto Mexicano del Transporte y del Grupo de Investigaciones en Transporte del Instituto de Ingeniería de la UNAM, respectivamente. Los autores agradecen el apoyo de Rafael Izquierdo, Manuel Lapiedra y Alfonso Rico en la realización de este trabajo.

Entorno del transporte de carga en México

Introducción

Las condiciones críticas por las que atraviesa la economía mexicana desde 1982 han dado como resultado un comportamiento negativo del PNB: la magnitud que alcanzó en 1981, ligeramente superior a la de 1982, sólo fue superada en 1985, año a partir del cual se han registrado nuevos decrementos. Para 1988 se estima un PNB similar al de 1983, alrededor de 4.5% inferior al de 1981.

Ese comportamiento se ha traducido en una evolución poco dinámica de la demanda de transporte de carga. Parece excesivo hablar de estancamiento o retroceso general de los volúmenes transportados, aunque es un hecho que su evolución ha sido muy inferior a la de décadas anteriores. Por ejemplo, el ferrocarril movió 57.7 millones de toneladas en 1987, contra 62.5 millones en 1980; el autotransporte público federal, 296.1 millones en 1987, contra 253.1 millones en 1980; el transporte marítimo (de altura y de cabotaje), sin incluir petróleo y sus derivados, movió 34.4 millones de toneladas en 1986, en comparación con 34.6 millones en 1980.

Estas circunstancias generales podrían llevar a una conclusión apresurada: que las condiciones en las que funciona el transporte de carga en México son holgadas, puesto que la demanda ha permanecido casi estable para una capacidad instalada suficiente. Tal conclusión, sin embargo, no se sostiene si se analizan los profundos cambios ocurridos en el entorno del sector durante el presente decenio, los cuales han producido, y aún lo hacen, efectos importantes en las condiciones actuales del transporte de carga de México.

Cambios en el entorno económico del transporte de carga

El servicio de la deuda externa y la lucha contra la inflación han originado medidas de política económica que han repercutido en todos los sectores de la actividad:

- La subvaluación del tipo de cambio y la promoción de las exportaciones.

- La reducción del déficit público, que toma formas más particulares, como:

- i) el incremento sostenido de los precios de los bienes y servicios producidos y prestados por el sector público;

- ii) la eliminación o reducción de subsidios;

- iii) la venta o liquidación de empresas paraestatales, y

- iv) la reducción de los presupuestos de inversión.

- La apertura comercial.

Los efectos de la política económica, anterior y posterior al Pacto de Solidaridad Económica (PSE), han resultado de gran trascendencia para el transporte nacional de carga, al grado de que

han modificado la forma en que operaba en el pasado y la manera misma de concebir la actividad. Algunos fenómenos del ámbito internacional, como las elevadas tasas de interés en los mercados financieros, las tendencias a la descentralización y el redespiegue mundial de la producción industrial y el proteccionismo comercial, también han influido en el sector.

Efectos en el transporte de carga en México

Los factores apuntados han tenido efectos en el transporte de carga de México que pueden clasificarse en cuatro grandes grupos:

- i) encarecimiento del transporte en términos reales;

- ii) deterioro de los medios materiales de transporte;

- iii) cambio en las estructuras y en los requerimientos de los flujos de carga, y

- iv) aparición de fuerzas modernizadoras en el transporte.

En el curso de la década ha variado la intensidad de los efectos correspondientes a cada uno de esos grupos, sobre todo después de la implantación del PSE. Sin embargo, su repercusión en el funcionamiento del sector ha sido notoria, y muy probablemente seguirá manifestándose en el futuro.

Encarecimiento del transporte

Varios factores contribuyeron a elevar el costo del transporte, en especial: el incremento persistente de los precios de los combustibles, los vehículos, las refacciones y, tal vez en menor grado, las cuotas de las autopistas y los derechos portuarios y aeroportuarios. La reducción de subsidios repercutió en el alza de las tarifas de los ferrocarriles y de los puertos, en muchas de las cuales hubo que superar rezagos acumulados. Por otra parte, la subvaluación del peso afectó particularmente a los transportistas nacionales, porque éstos obtienen sus ingresos en dicha moneda y algunos de sus principales gastos deben efectuarse en divisas o bien están muy influidos por el valor de éstas.

A pesar del encarecimiento real del transporte de carga, en la mayor parte de los casos no tiene una participación significativa en el precio de venta de los productos. No obstante, puede tenerla si éstos son de bajo valor económico o bien están sujetos a control de precios (urea, combustóleo, trigo). En el caso de productos manufacturados, la incidencia de los gastos de transporte sigue siendo menor, aunque aumentaron para algunos como zapatos, petroquímicos, alimentos procesados.

Deterioro de los medios materiales

La menor inversión pública ha reducido las posibilidades de financiar la ejecución de proyectos. Muchas obras de construcción, ampliación y modernización de infraestructura se suspendieron o difirieron y los montos para su conservación no han sido suficientes. De hecho, en 1986 la inversión bruta fija en transportes

fue inferior a la de 1977 y se mantuvo la tendencia decreciente en 1987 y 1988.

En lo que se refiere al equipo, el encarecimiento de los vehículos y del crédito ha impedido prácticamente su reposición. Hay pocas posibilidades de importar equipos o refacciones por su alto costo o, incluso, por estar restringida su entrada al país. En algunos casos, los problemas de mantenimiento provocan escaseces temporales de tracción, sobre todo en los ferrocarriles.

Como resultado de lo anterior, los medios materiales disponibles para la prestación de servicios de transporte de carga estuvieron en promedio más deteriorados en 1988 que en 1982. Se piensa, incluso, que una ligera reactivación económica en el futuro podría frustrarse por una eventual falta de oferta de transporte suficiente para atender con calidad aceptable los nuevos requerimientos de la economía.

Cambios en los flujos de carga

La estrategia para controlar los precios de algunos productos nacionales mediante la promoción de las exportaciones, la apertura comercial y el reciente interés en el abasto interno, incluso de productos importados, ha provocado cambios profundos no sólo en la estructura y la distribución espacial de los flujos de carga, sino también en los requerimientos de calidad del servicio.

Como resultado de la subvaluación del peso y del impulso de las exportaciones, éstas han ocupado el lugar de predominio que tenían las importaciones en las corrientes de carga no petrolera del comercio exterior. En consecuencia, ha habido auge del transporte en algunas rutas, como las del centro de México a Nuevo Laredo.

El abundante abasto de productos mexicanos a la zona fronteriza norte y la instalación de industrias maquiladoras en diversos puntos del territorio también han contribuido a producir cambios importantes en la estructura de los flujos.

En lo que se refiere a la calidad del servicio, la necesidad de mantener la presencia de los productos mexicanos en los mercados del exterior obliga a los usuarios a ser mucho más exigentes en cuanto a confiabilidad, oportunidad, costo y tiempos de recorrido. Asimismo, el aumento de los precios presiona para que la oportunidad del servicio sea muy específica. La competencia que enfrentaron los fabricantes nacionales en los mercados internos se traduce en exigencias para elevar la calidad del servicio.

Aparición de fuerzas modernizadoras

Las condiciones prevalecientes en los ámbitos mundial y nacional durante la presente década han propiciado que surjan o se adapten nuevas ideas tendientes a modernizar el funcionamiento del servicio nacional de transporte de carga. Las elevadas tasas de interés y el establecimiento de fábricas con escala de producción multinacional, por ejemplo, generan prácticas modernas en el transporte y el manejo de mercancías.

En México, algunos transportistas de carga ya conocen asuntos como los del "inventario cero" o *just-in-time*, vinculados es-

trechamente con el de los "puentes terrestres" de la moderna industria marítima internacional; los servicios internacionales de paquetería; los servicios de transporte integrado puerta a puerta y el papel del agente de carga o *freight forwarder*. A pesar de que probablemente se hallen todavía muy lejos de ser práctica común en el sector, con certeza su presencia modernizadora se ampliará en el futuro.

Sin embargo, las tendencias modernizadoras del transporte nacional de carga, que obedecen en gran parte a la apertura de la economía y al imperativo de aumentar la eficiencia y la productividad, se enfrentan a un vasto marco reglamentario que tiende a proteger a los prestadores de servicios o a las organizaciones laborales vinculadas con ellos, lo cual resta competitividad al aparato productivo y en ocasiones dificulta el eficiente desarrollo del comercio.

La reglamentación económica del transporte nacional de carga es producto de la gradual acumulación, durante largos años, de disposiciones que protegen la oferta en un país orientado a satisfacer las necesidades del mercado interno y con escasa presencia en los mercados internacionales. Dado que el transporte era barato y su función estratégica se cumplía, aunque quizás con baja calidad de servicio, los usuarios no se preocuparon demasiado por él. Si la oferta de servicios públicos no era satisfactoria, siempre quedaba el recurso de constituir una flota propia.

Como se ha señalado, las condiciones actuales han transformado profundamente la situación del transporte de carga; se ha encarecido y se ha tornado estratégico para ciertas actividades comerciales, sobre todo de exportación. La inversión se ha restringido, al igual que el crédito, y ante el significativo incremento del precio de los camiones y de sus costos de operación y mantenimiento, la opción de formar flotas particulares ya no aparece tan alcanzable y conveniente como hace apenas unos cuantos años. Ante esto, muchos usuarios comparten la preocupación por modificar el marco reglamentario del transporte de carga y abogan por una mayor libertad de acción y por un incremento de la calidad del servicio. Antes de presentar algunos casos reveladores de sus puntos de vista, se exponen rasgos sobresalientes de la reglamentación económica del transporte de carga en México.

Aspectos de la reglamentación del transporte en México

Los aspectos fundamentales de la reglamentación económica del transporte de carga en México se refieren a:

- El control de la entrada a la actividad y el régimen de concesiones.
- Las tarifas.
- La propiedad de los medios y las áreas reservadas al Estado.

Junto con otros preceptos reglamentarios y con los contratos colectivos establecidos con los sindicatos, el marco vigente afecta a todos los medios de transporte, aunque de distinta manera. A continuación se presentan las disposiciones reglamentarias específicas de algunos medios de transporte en México.

Autotransporte

El autotransporte público federal de carga se presta de acuerdo con dos modalidades, regular (cualquier producto, con ruta fija) y especializada (un solo producto, sin limitación territorial), al amparo de concesiones otorgadas por el Estado mediante la SCT. También hay transporte privado, que es el que realizan por su cuenta las empresas cuya actividad primordial es otra.

Las concesiones se otorgan sólo a mexicanos por nacimiento o a sociedades constituidas por mexicanos. La decisión de otorgar nuevas concesiones corresponde a los comités estatales y de rutas, agrupaciones de concesionarios ya establecidos. Cada unidad de autotransporte requiere de un permiso de circulación, y la legislación establece que una persona física sólo puede recibir, como máximo, cinco permisos de circulación para vehículos de su propiedad.

La prestación de los servicios de autotransporte se rige por tarifas obligatorias, las cuales se clasifican en cinco grupos según las características específicas del producto. Se actualizan periódicamente, en función del comportamiento de los precios, y se publican para su observancia en todo el país. Existen, además, las reglas de aplicación, que establecen los lineamientos para el cálculo tarifario de casos particulares.

Los autotransportistas se agrupan en las centrales de servicios de carga (CSC), organizaciones estatales o locales orientadas a apoyar las actividades de cada una de las empresas afiliadas y a vigilar que se aplique la tarifa según el reglamento. En la práctica, algunas centrales distribuyen la carga que controlan mediante un programa para asignarla a las empresas según un orden de prioridad. El funcionamiento de las CSC se refuerza, por lo general, en el caso de los puertos marítimos y algunos fronterizos.

El transporte privado sólo puede mover productos de la empresa propietaria de éste, aunque sin restricciones territoriales. Las empresas que cuentan con él no están autorizadas para ofrecer servicios de transporte al público en general.

Ferrocarriles

El transporte por vía férrea es una actividad estratégica reservada al Estado y la efectúan los Ferrocarriles Nacionales de México. Salvo algunos equipos para manejo de carga y los carros propiedad de ciertos usuarios, el Estado mexicano es el propietario de todos los activos del ferrocarril.

Las tarifas son fijas, aunque en la práctica existe alguna flexibilidad para negociar con los usuarios (según las condiciones específicas del servicio que soliciten), así como la opción de hacer descuentos.

El contrato colectivo de los trabajadores ferrocarrileros plantea algunas restricciones para el manejo administrativo de la empresa; entre ellas, las del ingreso de personal al organismo —que influyen en la composición de los equipos necesarios para operar un tren y realizar maniobras—, las que establecen límites territoriales a la actividad de los trabajadores y otras que dificultan su operación como sistema moderno.

En algunos casos, se invoca la obligación de prestar servicios al público para que el ferrocarril atienda alguna necesidad social; aunque esto ocurre por lo general en el caso del transporte de pasajeros, también ocurre en el de carga.

Puertos y marina mercante

Los servicios que reciben las embarcaciones son responsabilidad de las empresas de servicios portuarios (ESP), sociedades anónimas de participación estatal mayoritaria, concesionarias de las instalaciones del Estado en los principales puertos comerciales del país. En algunos de ellos operan muelles privados, que sólo prestan servicios a la carga propiedad de los dueños de éstos.

En los puertos se cobran tarifas y derechos. Las primeras se aplican a los servicios que prestan las ESP (operaciones de carga y descarga, almacenamiento y pilotaje, entre otros), mientras que los derechos se cobran por el uso de los muelles y los canales de navegación. Los ingresos captados por esta vía se devuelven a las ESP para sus gastos de mantenimiento de equipo y la conservación de la infraestructura. Las tarifas y los derechos son fijos para todos los puertos y su aplicación es obligatoria.

Los contratos laborales de los trabajadores portuarios también tienen condiciones que afectan la prestación de los servicios. El caso extremo es Veracruz, donde la participación de varias agrupaciones complica la operación y abate los niveles de productividad.

La marina mercante nacional participa en el comercio exterior de México y atiende el tráfico hacia otros mercados lucrativos en el extranjero. Por ley, la tripulación de los buques nacionales, o su padrón de abanderamiento, tiene que estar compuesta por ciudadanos mexicanos. El transporte de cabotaje está reservado a los mexicanos, aunque la escasez de oferta nacional propicia la entrada de extranjeros.

En el transporte marítimo de altura no hay control de tarifas. México ha firmado convenios bilaterales con algunos países para limitar el acceso a la industria y establecer condiciones fijas de servicio y de tarifas. El servicio de línea depende de los intereses de las navieras, que ofrecen frecuencias, rutas y tarifas ajustadas a su conveniencia. En el caso de los buques trampa, contratados por viaje, el usuario negocia las condiciones con el propietario de la embarcación.

Transporte multimodal

En México, el transporte de contenedores lo realiza casi en exclusiva la Empresa Mexicana de Transporte Multimodal, pues sólo existe otra compañía que opera entre Tuxpan y Puebla. El propósito de este monopolio es evitar la penetración de operadores extranjeros y garantizar la mexicanidad del transporte en el territorio.

Las tarifas para el movimiento interno de contenedores son fijas y por lo general superiores a las del movimiento de la carga suelta equivalente. Por lo mismo, no hay posibilidad de negociación entre transportistas y usuarios, aunque se trate de grandes recorridos. En los puertos, las CSC suelen colaborar estrechamente

con la Empresa Mexicana de Transporte Multimodal para asegurar la prestación del servicio y el cobro de la tarifa reglamentaria.

El uso de contenedores está restringido al movimiento interno de carga, a su internación y salida del país por diferentes puntos, a su condición de mercancía de importación temporal y a las inspecciones y revisiones aduanales. La rigidez reglamentaria que prevalece en la mayor parte de estas modalidades, sobre todo en materia tarifaria, evita la negociación y la concertación entre las partes y dificulta el incremento de opciones de transporte intermodal, como el remolque sobre plataforma y el transporte combinado barco-remolque. Algunas cláusulas incluidas en contratos colectivos, sobre todo en puertos marítimos y fronterizos, generan falsas maniobras o falsos fletes que hay que pagar.

Los problemas de transporte según los usuarios

Los cambios señalados en el entorno del transporte y la creciente valoración de su papel como apoyo fundamental del comercio nacional e internacional, han convertido al transporte de carga nacional, en los últimos años, en un tema actual y polémico. Ante la presencia de factores que obligan a dar al transporte una mayor atención que en el pasado, los usuarios han manifestado repetidamente su interés por inducir cambios que aumenten la flexibilidad y eficacia del transporte y lo fortalezcan como instrumento de apoyo de las actividades comerciales.

Desde el punto de vista metodológico, lograr que la oferta de transporte responda a las necesidades de los usuarios requiere, primero, identificar la problemática de los usuarios y su vinculación con la práctica actual del transporte de carga. A partir de ahí se podrán desarrollar opciones para cambiar la oferta, tanto reglamentarias como de infraestructura, equipo u otra índole. La contribución de este trabajo consiste en identificar problemas recurrentes y en relacionarlos con el marco reglamentario actual, a partir de entrevistas directas con los usuarios y de la revisión de los reglamentos más importantes del transporte.

Los usuarios dan a conocer problemas de transporte muy diferentes, dependiendo del ramo de actividad, la estructura de los flujos, la necesidad de contratar o no servicios públicos, los volúmenes que deben transportar, el tamaño de la empresa usuaria y su ubicación geográfica, entre otros factores. A pesar de que muchos usuarios afirman que el transporte en general no es una actividad limitante, en virtud de que tienen resueltas sus necesidades respectivas, de modo invariable señalan problemas puntuales que, en diversos grados, dificultan o encarecen la acción de las empresas.

A continuación se presentan ejemplos de las dificultades de los usuarios con el transporte. Se ha procurado hacerlo en forma sucinta, proporcionando sólo los datos necesarios para entender las características del problema y el tipo de usuario que lo plantea. Los casos se agruparon según su naturaleza, como sigue:

- i) calidad de servicio del autotransporte público;
- ii) rigideces debidas a la estructura de las rutas;
- iii) papel de las centrales de servicios de carga;

- iv) cobro de tarifas no autorizadas;
- v) justificación del uso de flotas privadas;
- vi) baja calidad del servicio ferroviario;
- vii) falta de instalaciones para el acceso al ferrocarril;
- viii) falta de oferta de transporte marítimo;
- ix) falsas maniobras;
- x) transporte de contenedores, y
- xi) otras dificultades de carácter general.

Calidad de servicio del autotransporte público

1) Una empresa del ramo de la confección, ubicada en Aguascalientes, señala que el autotransporte público para mover pequeños volúmenes de carga a varios destinos es lento y caro. Por ello, prefiere usar los servicios de paquetería de las líneas de autobús.

2) Otro grupo de confeccionistas de Aguascalientes apunta que la lentitud se debe a que los autotransportistas necesitan reunir varios embarques hacia un mismo destino. Las esperas llegan a ser de una semana y alargan los períodos para la recuperación del capital invertido en las mercancías. Además, esos pequeños embarques deben llevarse a la instalación del transportista, ya que usualmente éste no los recoge a domicilio.

3) Una empresa textil de Querétaro manifiesta estar satisfecha con la calidad del servicio que recibe de la empresa que le proporciona transporte. Sólo en épocas de cosecha hay problemas de insuficiencia de oferta, aunque siempre se resuelven y no ponen en peligro el funcionamiento de la empresa.

4) Una promotora de exportaciones no pudo enviar arroz del sur de Campeche a Guatemala. A pesar de que existía un acuerdo en principio entre productor y comprador, la calidad del servicio que ofrecían los autotransportistas para ese embarque no fue satisfactoria.

5) Una empresa maderera de Oaxaca dio su aval para que autotransportistas del lugar (hombre-camión) adquirieran a crédito varias unidades a fin de reducir la deficiente oferta regional y facilitar el desplazamiento de troncos de los patios a los aserraderos.

6) Una maquiladora de Yucatán señala la dificultad para encontrar vehículos cerrados de bajo tonelaje que transporten ropa de mujer al aeropuerto de Cancún.

7) El gerente de compras de un hotel de Cancún señala que no existen cadenas regionales de distribución de productos del mar con equipo de refrigeración.

8) Con frecuencia, en un astillero de Puerto Morelos, Quintana Roo, se prefiere pagar un camión completo de ocho toneladas para trasladar resinas y fibra de vidrio desde los almacenes de sus proveedores en Mérida, Yucatán, a pesar de que sus embarques suelen ser de sólo tres toneladas, pues de lo contrario

se tendría que aguardar la consolidación de la carga en un camión completo, lo que supone casi tres semanas de espera.

Rigideces debidas a la estructura de las rutas

9) Para un grupo industrial de Guadalajara, que requiere enviar carga a Toluca, la estructura actual de las concesiones del servicio público regular por rutas plantea el dilema de utilizar sólo transportistas que juzga confiables, lo que implica transbordar en México, o bien recurrir a otros no conocidos para el traslado directo de Guadalajara a Toluca.

10) Una empresa fabricante de autopartes ubicada en Querétaro señala que la estructura de las rutas es rígida y que cancela opciones. En su opinión el usuario está cautivo de un grupo cerrado que tiene el negocio asegurado, que no compite y que disfruta de una situación de privilegio.

11) Otro caso es el de un productor de Oaxaca que ocasionalmente debe atender el creciente mercado de los centros petroleros de Tabasco. Recientemente encontró una oportunidad en Dos Bocas, un puerto operado por Pemex en la vecindad de Paraíso, Tabasco. Por las características de la ruta, que incluía tramos federales y estatales, la cadena de transporte involucró la participación de un prestador del lugar que estableció un contrato con otro colega en una ruta federal en el Golfo. Sin embargo, la operación debió facilitarse con pagos no documentados.

12) Una productora de aceite de soya de Mérida, Yucatán, manifiesta tener problemas en sus envíos a la ciudad de Oaxaca y a Tuxtla Gutiérrez y Tapachula (Chiapas), pues no sólo es difícil encontrar transportistas que cubran estas rutas "transversales", sino que siempre debe pagarse por retornos de las unidades vacías y en algunos casos se requiere contratar a varios prestadores de servicios, lo que encarece los costos.

Papel de las centrales de servicios de carga

13) Según una empresa importadora de maíz, el control de la oferta de autotransporte que ejercen las CSC en los puertos impone al servicio un carácter especulativo, ya que se explotan las necesidades de los usuarios para obtener ventajas excesivas. Además, el control mencionado sólo favorece a los socios principales, pues los demás difícilmente pueden manejar la carga.

14) En algunas ciudades de la zona central de México la presencia de las CSC pasa inadvertida para los usuarios, quienes contratan directamente con los transportistas. Las principales quejas al respecto provienen de los usuarios que tratan con las centrales ubicadas en algunos puertos marítimos y fronterizos.

15) Un usuario de la zona de Querétaro afirma que los autotransportistas señalan frecuentemente que "no es lo mismo cargar de aquí para allá que de allá para acá". Como resultado, abundan los regresos "de vacío" y la doble contratación de transportistas para el movimiento de carga que pudieron realizar quienes vuelven con su unidad desocupada.

16) Una importante empresa del sector metálico básico con

sede en Monterrey considera que el sistema de asignación por turnos que utilizan algunas CSC provoca mayores costos para los usuarios, ya que los camiones que les proporcionan no siempre son adecuados para sus requerimientos, ya sea en términos de capacidad de carga, de las características técnicas de los vehículos (potencia, antigüedad) o simplemente de sus expectativas de calidad del servicio. La empresa aboga por la libre contratación para regular mejor el mercado y obtener descuentos tarifarios.

17) Una importante empresa productora de resinas de PVC del sur de Tamaulipas contrata desde hace más de seis años a una compañía local de autotransporte, aprovechando que las CSC respeta la cartera de clientes de sus socios. Con ello ha logrado implantar un sistema operativo que asegura que los inventarios de producto en planta sean prácticamente nulos.

18) En opinión de una importante empresa petroquímica de Altamira la acción de las CSC dificulta la integración de cadenas de transporte con puntos fronterizos, pues aquéllas sólo permiten que sus empresas transportistas socias muevan la carga. Para evitar regresos de vacío de Tampico-Altamira a Nuevo Laredo y viceversa, la empresa está estudiando la conveniencia de efectuar sus envíos por remolque sobre plataforma de ferrocarril (*piggy-back*).

Cobro de tarifas no autorizadas

19) Una empresa del ramo metalmecánico de Morelia, Michoacán, que debe trasladar su producto terminado a la ciudad de México ha tenido que cambiar de empresa transportista, pues ésta la amenazó con cobrar un sobreprecio de 25% respecto a la tarifa oficial.

20) Una compañía cuyo insumo principal es el maíz informa que ningún autotransportista acepta transportar ese producto a la tarifa oficial y que invariablemente se piden aumentos de 20 a 40 por ciento. La misma compañía se queja de abusos en el cobro de fletes por el transporte de maíz descargado de buques que ella alquila: en plena descarga le solicitan aumentos de 50 a 60 por ciento sobre la tarifa; si no se conceden, se suspende la operación y el usuario debe pagar multas al propietario del buque por las demoras. En algunos casos, la compañía accede a pagar sobreprecios de 25% por regresos de vacío y de otro 25% con tal de asegurar la disponibilidad del servicio.

21) Para asegurar la debida oportunidad en la colocación de sus embarques de exportación a Europa, una empresa confeccionadora de Aguascalientes paga por camión completo para efectuar el recorrido a Veracruz, a pesar de que en realidad envía cargas mucho menores.

22) Una empresa vidriera que ha logrado colocar 25% de su producción en el mercado estadounidense señala que el flete que paga por llevar el producto a Nuevo Laredo es mayor que el de cualquier otra cadena de distribución en el mercado nacional. Como los vehículos no pueden circular por las carreteras estadounidenses con más de 80 000 libras brutas de peso, equivalentes a unas 30 ton, los camiones se cargan con menos de su capacidad para evitar costos por maniobras adicionales en la frontera. La empresa debe pagar a los transportistas por la capacidad total del camión, aunque la carga sólo ocupe 73% de ella.

23) Algunas compañías grandes de las industrias cervecera, de papel y cartón, metálica básica y química, tanto privadas como paraestatales, comentan que en la actualidad logran descuentos de entre 15 y 30 por ciento de la tarifa oficial con base en contratos de mediano y largo plazos. Sin embargo, en los puertos marítimos, y en particular para el tráfico en contenedores, la tarifa no es negociable y se paga la autorizada.

Justificación del uso de flotas privadas

24) Para una empresa fundidora de Aguascalientes, la operación de su propia flota de camiones se justifica por el reducido espacio geográfico y el equilibrio de sus flujos, por la disponibilidad y confiabilidad del servicio, así como por la flexibilidad que otorga al permitir realizar otras actividades, como la cobranza, y porque "se gasta menos que cuando se contrata al autotransporte público". Otra empresa similar, también ubicada en Aguascalientes, agrega a las ventajas el mejor control de los flujos y la garantía de acceso a sitios remotos.

25) Una empresa confeccionadora de Aguascalientes manifiesta que opera una flota propia para evitar los problemas derivados de la lentitud y poca oportunidad del autotransporte público; también cita los menores gastos que involucra su operación con relación al pago de la tarifa.

26) Una empresa textil de Aguascalientes considera que la flota privada se justifica por el constante volumen de trabajo y por su menor efecto en el capital de trabajo; por otra parte, apunta complicaciones en la operación debidas a los abusos de la Policía Federal de Caminos y a lo obsoleto de muchas carreteras por las que circula en forma habitual.

27) Una compañía fabricante de autopartes de Querétaro apunta que su flota propia resulta ideal por la flexibilidad de las rutas que puede recorrer, por la posibilidad de combinar embarques de diferentes procedencias y tamaños en un mismo viaje y por poder disponer de un transporte confiable a un costo razonable.

28) Una empresa fabricante de calzado de Guadalajara cuenta con una importante flota propia que ha integrado firmemente con su cadena de producción y distribución. La flota le permite abastecer una enorme red de tiendas que se extiende por todo el país y que incluso llega al extranjero, con frecuencia y volúmenes de entrega apropiados. En sus recorridos los chóferes efectúan además funciones de cobranza, promoción y colecta de devoluciones; en algunos de los desplazamientos, los camiones regresan a Guadalajara cargados con insumos para la producción.

29) Una empresa de panificación industrial que tiene varias filiales regionales cuenta con vehículos propios con diseños específicos para transportar sus productos con las condiciones de higiene y protección requeridas. La flota propia también resulta indispensable para cumplir con los rígidos y constantes programas de distribución.

30) Un grupo de importancia nacional en la producción avícola dispone de varias flotas propias asignadas a diferentes divisiones regionales de las empresas filiales. Entre las razones que

da la empresa para justificar la inversión en equipo de transporte destaca que los vehículos son especializados (para transporte de huevo fértil y de pollitos; carros tolva para alimento balanceado) y que se les somete a un mantenimiento necesario para dotarlos de altos índices de confiabilidad y eficiencia.

Baja calidad del servicio ferroviario

31) Una compañía procesadora de maíz apunta que los servicios de transporte ferroviario del grano son lentos y poco confiables, lo que obliga a mantener niveles desproporcionados de inventarios. También señala que las deficiencias en la calidad del servicio se agudizan en épocas de cosecha, cuando escasean la fuerza tractiva y los vagones.

32) Dos fundidores de Aguascalientes prefieren el camión al ferrocarril por la gran incidencia de robos y pérdidas de carga durante el trayecto, por el alto costo que significa poner vigilantes a bordo y por la escasa confiabilidad del servicio.

33) Una empresa fabricante de bienes de capital ubicada en Querétaro, que dispone de una espuela e instalaciones de carga y descarga de carros de ferrocarril, comenta que no usa regularmente este medio para el transporte de placa de acero desde Monterrey, debido a que la falta de fuerza tractiva y de carros se traduce en un servicio irregular y poco confiable.

34) A pesar de que cuenta con carros tolva modernos para transportar las resinas de PVC que produce, una empresa de la zona de Altamira prefiere enviar su exportación a Tejas por mar vía Houston. Las tarifas del ferrocarril para el recorrido Tampico-Houston son competitivas frente a las del transporte marítimo, pero los grandes e inciertos tiempos de traslado en el tramo en México hacen que el usuario prefiera este último.

35) Una empresa de Mérida, Yucatán, fabricante de alimentos balanceados para ganado porcícola, requiere mensualmente unas 60 ton de harina de pescado que según el período del año provienen de Ensenada, Baja California Sur, o de Guaymas, Sonora. En este último origen, el proveedor posee espuela de ferrocarril, al igual que la planta de la empresa en Mérida; sin embargo, algunas malas experiencias, como la quema de la harina por la exposición del furgón al sol durante tránsitos de más de cinco meses, obligan a utilizar el autotransporte federal, con fletes mucho más caros y gastos de transbordo en el Distrito Federal.

36) Un grupo integrado de producción avícola en Yucatán importa con cierta frecuencia harina de carne de Tejas. El exagerado tiempo de tránsito entre Nuevo Laredo y Mérida obliga a introducir sobredosis de antioxidantes para evitar procesos biológicos indeseados, lo que no sólo acarrea mayores costos sino posibles problemas con las autoridades sanitarias.

37) Para envasar su producto, un fabricante del sureste utilizaba sacos de "papel tres cartas" que compraba en Guadalajara. Como el traslado se efectuaba por ferrocarril, el bajo costo unitario del producto se neutralizó por el alto costo financiero de mantener el inventario de 45 días necesario para contrarrestar la baja confiabilidad del servicio ferroviario. En consecuencia, la suma de los costos ha propiciado que sea competitiva una bolsa de ra-

fia de polipropileno, que abastece un fabricante del lugar, aunque ésta es más cara.

Falta de instalaciones para el acceso al ferrocarril

38) Una empresa que actualmente traslada alambro de Lázaro Cárdenas a Morelia por autotransporte comenta que le resultaría muy atractiva la posibilidad de hacerlo por ferrocarril. Sin embargo, las precarias instalaciones en la zona, aunadas a la falta de espuelas y a lo caro que resulta construirlas, cancelan por el momento toda posibilidad de usar este medio.

39) Una compañía fabricante de productos industriales y alimenticios a base de maíz ha descartado la opción del ferrocarril para cubrir la ruta Guadalajara-México porque carece de espuelas e instalaciones de carga y descarga adecuadas en ambos extremos de la ruta.

40) La Conasupo señala que la carencia de infraestructura ferroviaria en la región productora de sorgo ocasiona que su transporte esté rígidamente ligado al autotransporte, lo cual aumenta los costos de acopio y de distribución interregionales. Este problema, aunado al de la insuficiente capacidad de almacenaje y a las ventas simultáneas, congestiona el sistema y obliga a recurrir al autotransporte de otras regiones.

Falta de oferta de transporte marítimo

41) Una empresa fabricante de bienes de capital, que importa insumos y exporta alrededor de 60% de su producción, comenta que los retrasos en los arribos de los buques, nacionales y extranjeros, a puertos mexicanos dificulta el cumplimiento de los programas de fabricación.

42) Otra empresa del mismo ramo informa haber tenido graves problemas para enviar maquinaria hidráulica a Barbados. Ante la falta de servicios regulares de transportación marítima en puertos mexicanos, tuvo que optar por trasladarla por vía terrestre hasta Miami, donde se embarca.

43) Una empresa exportadora del ramo textil, ubicada en Aguascalientes señala que para enviar su producto a Argelia tiene que recurrir al puerto de Houston, ya que las navieras de este país, que se deben usar para concretar el negocio, no tienen servicios regulares a puertos nacionales.

44) Una empresa petroquímica del Corredor Industrial de Altamira, que exporta a Japón, había estructurado una cadena de transporte que se iniciaba en Tampico en buques que transitaban hacia el Pacífico por el Canal de Panamá; como la empresa naviera está discontinuando los servicios de gran cabotaje, al tiempo que impulsa los alimentadores a Long Beach, California, desde Manzanillo, Colima, la nueva cadena de exportación se basa en un nuevo puente terrestre ferroviario entre Tampico y Manzanillo.

45) Un astillero en Puerto Morelos, Quintana Roo, concretó una exportación de lanchas para pesca y buceo a Panamá. Tras una larga espera consiguió enviarlas a Tampico en un buque gua-

temalteco y posteriormente un buque panameño procedente de Houston aceptó transportarlas a su destino final. La operación total demandó casi seis meses, causó gastos por almacenaje en el puerto de Tampico y exigió un mantenimiento de acabados en el puerto de destino antes de recibir la aceptación final del cliente.

Falsas maniobras

46) Dos empresas de Aguascalientes, poseedoras de camiones propios, no pueden realizar por sí mismas las tareas de descarga y embarque en la estación ferroviaria, ya que un grupo de alijadores tiene la concesión para efectuarlas. En los casos en que las empresas reciben autorización para entrar con sus equipos, deben pagar a los concesionarios como si hubieran realizado la maniobra.

47) Una gran empresa del sector metálico básico, ubicada en Monterrey, importa chatarra de Estados Unidos, gran parte de la cual llega en barcaza al puerto de Brownsville, Tejas. El movimiento del puerto a la frontera mexicana, de sólo 20 km, tiene un costo de 400 dólares por furgón de ferrocarril. A pesar de que la planta de Monterrey dispone de instalaciones *ad hoc* para descargar los vagones, los costos obligan a la empresa a mover la chatarra por camión.

48) Un agente aduanal de Nuevo Laredo informó que se deben hacer pagos a los alijadores por maniobras que no realizan. Por ejemplo, se cubre una cuota por abrir la puerta del furgón que revisará el vista aduanal, pero si se trata de un contenedor o de un remolque de camión se cobra la cuota por su simple paso, aunque no se lleve a cabo maniobra alguna.

49) Es frecuente que algunos alijadores de Yucatán obliguen a los usuarios a pagarles por descargas que las empresas realizan con sus propios medios, según manifiesta una maquiladora del Parque Industrial Yucatán.

Transporte de contenedores

50) Una queja generalizada de los usuarios involucrados en el comercio exterior por medio de contenedores es que la Empresa Mexicana de Transporte Multimodal cobra una comisión sobre la tarifa oficial para hacer rentable su operación. Debido a ello resulta más ventajoso manejar la carga fraccionada, por lo que los contenedores se abren en los puertos marítimos y fronterizos.

51) Para la empresa naviera más importante del país, Veracruz es el puerto más conflictivo, pues la situación prevaleciente lo ha convertido en el cuello de botella más grave en el manejo de carga en contenedores. Su ubicación privilegiada respecto al gran mercado del Altiplano y el equipamiento de su terminal especializada se desvirtúan por la compleja maraña de intereses sindicales, el más bajo rendimiento por gancho-hora y los abusos cristalizados en cobros dobles (por una misma maniobra) y falsos (por maniobras inexistentes).

52) Una importante naviera que maneja la mayoría de los contenedores que se introducen en México señala que a sus clien-

tes los afectan los incrementos de 18 a 25 por ciento, según las rutas, sobre la tarifa autorizada para los fletes, debido a los regresos de vacío causados por la prohibición reglamentaria de usar el contenedor para cargas nacionales. Un ejemplo es el de una industria petroquímica de Altamira que para exportar al Lejano Oriente tiene que transportar sus productos por tierra hasta Manzanillo para de ahí embarcarlo en contenedores. Se informa que la tarifa para este movimiento incluye un costo adicional de 25% por regreso de vacío.

53) Una agencia marítima que está promoviendo un nuevo servicio *ro-ro* entre Puerto Morelos, Quintana Roo, y Miami, absorbe en esta etapa los costos de maniobras de carga y descarga de contenedores sobre chasis. La Empresa de Servicios Portuarios de Quintana Roo cobra la maniobra realizada con equipos de la naviera; los cargos se han negociado ásperamente y aún son más altos que lo que la tarifa indica. Además, esta empresa pretendía cobrar maniobras de liberación y aseguramiento de los contenedores dentro del barco, tarea que realiza normalmente la tripulación.

54) Para evitar los costos de la operación multimodal de trasladar los contenedores a la planta, una maquiladora de exportación en la Ciudad Industrial de Mérida envía su producto al puerto de Progreso, donde la consolida en contenedores ISO de 20 pies. Con el propósito de asegurar un acondicionamiento apropiado, utiliza personal propio; sin embargo, está obligada a pagar a la Empresa de Servicios Portuarios por un trabajo que ésta no realiza.

Otras dificultades de carácter general

55) Una empresa productora de extracto de malta, localizada en la ciudad de México, destina parte de su producción al mercado costarricense. Sin embargo, el proceso de exportar por el sur es en general complicado: el transporte es escaso, la consolidación muy tardada y la aduana de Ciudad Hidalgo está plena de carencias e ineficiencias. Una vez evaluadas diferentes opciones, la empresa decidió usar el autotransporte por su mayor velocidad. El ferrocarril y el barco resultaban mucho más lentos y la oportunidad del embarque marítimo era particularmente incierta. Sin embargo, el común denominador en los tres modos es la larga espera para consolidar cargas con destino a la frontera sur. La empresa señala que si se incluyen elementos como flete, gastos aduanales y costos financieros de inventarios por tiempos perdidos, los costos de exportar hacia Centroamérica son mucho mayores que hacia el norte. Según la empresa, el tiempo promedio que tarda el autotransportista en consolidar carga para el sur es de 15 días. En ocasiones, la demanda del cliente obliga a que los envíos salgan antes, por lo que es preciso pagar "camión por entero". Este flete falso no es producto de un abuso, sino que se deriva del débil flujo de cargas del centro al sur.

56) Las empresas que exportan a Centroamérica señalan la baja calidad de los servicios conexos al transporte en la frontera con Guatemala, además de la insuficiencia y la carencia de equipo para maniobras elementales de inspección aduanal y de transferencia de carga entre vehículos. Una exportación de resinas de PVC de una empresa de Altamira sufrió retardos mientras se obtenía una grúa para mover supersacos de media tonelada. Por su parte, un astillero de Quintana Roo que exportó en dos oportunidades lanchas para cooperativas pesqueras de la costa del Pacífico de Guatemala notificó una demora de 15 días para conse-

guir una grúa que pudiera transbordar los empaques de tres lanchas por tráiler para entregar a los transportistas guatemaltecos.

57) Una maquiladora de Yucatán que trabaja para un cliente de Nueva York embarca su producción desde Cancún, Quintana Roo. Como la duración del viaje terrestre es de casi diez horas, el envío debe hacerse con anticipación para satisfacer los requisitos aduanales y embarcar oportunamente la carga en el avión. Lamentablemente, en el aeropuerto no existen facilidades de almacenaje; para evitar daños por lluvias se han diseñado y producido unas fundas especiales para contenedores.

58) La reglamentación mexicana otorga prioridad a las cargas percederas. Dada la insuficiente oferta, los exportadores de pescado prácticamente han saturado la capacidad de carga de los vuelos de pasajeros entre Mérida y Miami. Las alternativas en otros vuelos se descartan por las demoras, de hasta una semana, en los transbordos que se efectúan en la ciudad de México. Ante la expansión en la región de la industria maquiladora de exportación, se observa un incremento significativo de aviones *charter* de carga de compañías estadounidenses con pase en Florida y Tejas.

59) Entre sus materiales de proceso, una maquiladora utiliza uno de características corrosivas, sujeto a reglamentaciones especiales de transporte, que cada seis meses lleva por tierra desde Los Ángeles hasta Mérida. Se trata de cinco tambores de unos 55 galones que no ocupan más de medio camión; el valor del producto es relativamente bajo y para evitar los gastos de "tránsito" de la aduana fronteriza a la de Mérida se pagan los derechos de importación (es decir, no entra *in-bond*, como es tradicional con todos los insumos de la industria maquiladora de exportación). El agente de carga estadounidense ha ensayado Nogales, Arizona, El Paso y Laredo, Tejas, para introducir este material, buscando menores costos y mayores servicios logísticos en el tránsito aduanero (almacenes y autotransportistas con actividades de consolidación). Un último envío con un valor comercial de 1 000 dólares exigió un monto adicional equivalente a casi 50% por impuestos, gastos de aduanas en servicios extraordinarios y de agente aduanal; además, la carga estuvo más de un mes en la frontera en espera de ser consolidada en un envío adecuado.

60) La alta tasa de rotación de personal de las maquiladoras de la franja fronteriza norte ha provocado que las nuevas se establezcan en zonas no tradicionales. Las mayores distancias y la aún poca optimización en el diseño de las cadenas de transportes, por la oferta deficiente o poco adecuada, obligan a que plantas con idénticos procesos de una misma matriz manejen inventarios de producto que llegan a ser hasta tres veces mayores en localidades interiores.

61) Con excepción de algunas regiones que disponen de medios de transporte con equipo de refrigeración adaptado a ciertos productos de alto valor (las hortalizas en Sinaloa y los productos pesqueros en Sonora, Baja California y Campeche), los usuarios invariablemente destacan problemas de mermas y deterioro de la calidad de los productos percederos por depender de medios de transporte inadecuados, que por lo general violan reglamentos sanitarios. Estos problemas se acentúan en la etapa de distribución en las áreas metropolitanas y los centros turísticos, donde casi no existen empresas de servicio público que posean medios de transporte con equipo de refrigeración autónomo. Por ejemplo, en un importante hotel de Cancún se comentó

que son frecuentes los rechazos de entregas de pescados y mariscos.

Conclusión

Consecuencias para los usuarios de la reglamentación y la estrechez de la oferta

El análisis conjunto de las principales reglamentaciones del transporte de carga nacional y las prácticas comunes de algunos usuarios de diferentes ramos de actividades en varias zonas de la República permite identificar aspectos en que, desde la perspectiva del usuario, se requieren cambios al marco reglamentario o bien transformaciones profundas en las características de la oferta para que se tengan servicios con la calidad que requieren los demandantes. Los principales se describen a continuación:

Concesiones

La oferta de autotransporte en cada ruta es restringida. En la práctica, el control ejercido por los comités estatales y de ruta impide el crecimiento irrestricto de la oferta. El comportamiento oligopólico de la oferta por ruta tiende a elevar las tarifas y a dificultar el acceso al servicio.

Por otro lado, la actual estructura radial de las rutas, con la ciudad de México como centro, dificulta el servicio entre pares de enlaces "no tradicionales", sobre todo si uno se ubica al norte y el otro al sureste del Distrito Federal. La necesidad de efectuar transbordos, de contratar a más de un transportista o de establecer convenios entre empresas encarece el servicio y aumenta los costos de inventario de las mercancías en tránsito.

Tarifas

A pesar de su carácter obligatorio, la tarifa oficial se aplica en la práctica de acuerdo con las condiciones del mercado. El volumen, el origen, el destino y el tipo de la carga así como la regularidad de los envíos, entre otros, son factores que influyen en la tarifa extraoficial que se pacta entre usuarios y transportistas. Dada la complejidad del mercado, en un mismo momento coexisten situaciones de cobro igual, superior o inferior a la tarifa autorizada, aunque en general hay un mercado de vendedores si hay abundancia de carga o de compradores cuando hay poca carga o bien se trata de operaciones atractivas para el transportista.

Centrales de servicios de carga

En algunos lugares del país, entre los que destacan ciertos puertos marítimos y fronterizos, las CSC han desvirtuado sus propósitos originales de lograr ventajas por compras en común, vigilar el cobro de la tarifa oficial y proporcionar servicios de apoyo a los autotransportistas socios, para convertirse en centros de distribución de carga. A pesar de que en muchas centrales se respeta la cartera de clientes de cada empresa miembro, suele usarse un programa por turnos para distribuir la carga restante entre los socios. En algunos sitios los usuarios sólo pueden contratar el servicio por intermedio de la central, lo que suscita gran opo-

sición porque se considera que deteriora la calidad y la confiabilidad del servicio.

Flotas privadas

Las necesidades específicas de cada empresa y las condiciones en las que consiguen el transporte público pueden hacer atractiva la operación de flotas propias. Existen argumentos en contra y en favor, pero es un hecho que para muchas empresas es muy atractivo contar con una flota particular por las grandes ventajas que significa para sus actividades comerciales. La oportunidad y la confiabilidad del servicio parecen ser, con mucho, las motivaciones principales para formarlas, sobre todo porque se juzga insuficiente la calidad del servicio público.

Desde el punto de vista de los autotransportistas, la existencia de gran número de empresas con flotas propias abre una gran posibilidad de crecimiento a mediano y largo plazos, dados los crecientes costos y las dificultades para operar las flotas propias. Sin embargo, para que tal posibilidad se convierta en realidad es indispensable mejorar los servicios y tal vez modificar la reglamentación.

Ferrocarriles

A pesar de que se han reconocido la importancia y las posibilidades del transporte ferroviario de carga, los usuarios se muestran escépticos respecto a la participación de ese medio en el movimiento de sus tráficos. No obstante las aparentes economías implícitas en su uso, sobre todo en el caso de algunos productos, los servicios ferroviarios padecen deficiencias que los alejan de la preferencia del usuario. Como causas que excluyen la opción del ferrocarril se mencionan con frecuencia la baja confiabilidad del servicio, la lentitud, los robos y las mermas en tránsito así como las dificultades para recuperar la carga en las estaciones de destino.

Transporte marítimo

Las empresas que dependen del transporte por mar para sus importaciones o exportaciones se quejan, en ocasiones, de la escasez de oferta, sobre todo para algunos destinos poco frecuentes. Ello se atribuye, por un lado, a la baja productividad de los puertos nacionales y, por otro, a los reducidos volúmenes de carga que se generan en la mayor parte de los puertos, los cuales son poco atractivos para las compañías navieras. Ante la fuerte competencia y la gran calidad de servicio que ofrecen algunos puertos estadounidenses, entre los que destacan Long Beach y Houston, algunos usuarios mexicanos están acudiendo a ellos para sumarse al rápido flujo de carga del comercio internacional.

Con respecto al transporte marítimo de cabotaje, la mayor parte de las empresas no lo considera como opción viable por la estrechez de la oferta y por la "inevitabilidad de usar los puertos". Para muchos tráficos, el cabotaje es una opción que no puede materializarse con eficiencia, en parte por la falta de disposiciones apropiadas para facilitar la operación conjunta del autotransporte y la marina mercante.

Contenedores

En los puertos, el binomio Empresa Mexicana de Transporte Multimodal-Central de Servicios de Carga controla la oferta del autotransporte y no negocia las tarifas de contenedores, cuyo traslado a veces resulta más caro que si la carga se mueve fraccionada. Por tanto, es común la desconsolidación del contenedor en puerto y la escasez de contenedores en el interior del país. No obstante las grandes ventajas que ofrece el contenedor para el comercio exterior, una combinación de disposiciones aduanales, de transporte, de seguros y otras medidas adoptadas por sus dueños (las empresas navieras, en general), han contribuido a crear condiciones difíciles para su tráfico en el país, lo que redundó en perjuicio, principalmente, de los usuarios exportadores.

Empresas manufactureras

Las compañías que producen manufacturas necesitan un transporte confiable y oportuno. En algunos casos, como el de los proveedores de las grandes empresas automovilísticas, las entregas deben sujetarse a rigurosos programas que, de no cumplirse, pueden significar la pérdida del negocio. En otros, como en los de las industrias textil y de confección, no se tienen requerimientos de entrada tan estrictos, pero el transporte es de todas formas fundamental para acelerar los procesos de venta y cobranza y, por tanto, la rotación del capital.

Ya que el transporte desempeña un papel importante en la actividad de las empresas manufactureras, tanto abastecedoras del mercado nacional como exportadoras, todas las encuestadas tienen resueltas sus necesidades al respecto. Empero, enfrentan problemas ocasionales, como la falta de camiones o de ferrocarril, la eventual necesidad de efectuar pagos superiores a los oficiales y la deficiente calidad del servicio que obtienen. Sin embargo, el transporte no es un elemento que limite las actividades principales de dichas empresas.

A pesar de lo anterior, cabe preguntarse si las soluciones de transporte que han implantado las empresas manufactureras son las más económicas desde el punto de vista colectivo, y si la calidad de los servicios públicos de transporte satisface las necesidades de los usuarios.

Una hipótesis relativa a la forma en que las empresas cubren sus requerimientos de transporte es que, dadas las condiciones de producción y distribución que tienen que cumplir para asegurar el éxito comercial, adoptan soluciones de transporte *ad hoc*. Aunque las soluciones varían según el tamaño y los recursos con que cuenta cada empresa, en principio parece no haber una preferencia *a priori* por las flotas particulares o por los servicios públicos, como lo revela el hecho de que muchas empresas prefieren contratar su transporte o bien combinan la operación de una flota privada con la contratación de servicios públicos para lograr la calidad de servicio que requieren.

Sin embargo, otra hipótesis sobre el comportamiento de los usuarios de la industria manufacturera es que, tan pronto como consideran que el transporte público es insatisfactorio, sea por calidad de servicio, costo o inseguridad en tránsito, aparece con fuerza la tendencia a operar flotas privadas. Esto es particularmente

notorio en el caso de empresas medianas que generan volúmenes pequeños de carga orientados al mercado nacional, es decir, aquellas a las que el transporte público no ofrece las condiciones de servicio que requieren y que, sin embargo, tienen suficiente poder económico para hacerse de uno, dos y a veces hasta más camiones para su servicio particular.

El económico aparece como tema importante una vez que se ha resuelto el problema básico de movilización. En otras palabras, los costos se supeditan, dentro de límites razonables, al sostenimiento de una calidad de servicio de transporte que satisfaga las necesidades de la empresa. Logrado esto, se buscan soluciones que minimicen su costo. Dada la práctica descrita, es común que las mejores soluciones para la empresa no lo sean para la colectividad, lo que implica mayores costos de transporte para la sociedad.

En particular, se plantea que una comparación parcial entre los costos del transporte privado y los del público contribuye a hacer más atractiva la operación de flotas privadas, sobre todo para aquellas empresas que por una u otra razón ya poseen algunos vehículos. En concreto, se argumenta que el transporte público es mucho más caro que el privado porque se compara la tarifa oficial de un autotransportista con los gastos de camino que efectúa el chofer del vehículo propio. Esta comparación, muy significativa porque el costo de transporte incide en el capital de trabajo de la empresa, no toma en cuenta que la tarifa incluye la depreciación del vehículo y otros costos fijos que no figuran entre los gastos de camino.

Por último, cabe una reflexión relativa a la calidad del servicio del autotransporte en relación con las demandas de sus usuarios. Las diferencias regionales, de ramo y tamaño de la empresa, así como de las características de sus productos y mercados de insumos y ventas, se traducen en una enorme variedad de condiciones y necesidades que en la actualidad no puede satisfacer plenamente el autotransporte público federal. Las empresas entrevistadas citaron como causas principales de la preferencia por las flotas privadas la rigidez de las rutas, la lentitud de la consolidación de cargas a destinos distantes, las dificultades para efectuar viajes de regreso con carga de la empresa y la ocasional falta de oferta suficiente.

Por lo que toca al ferrocarril, es unánime el reconocimiento de las economías que significa respecto al autotransporte, como también lo es el hecho de que se usaría más si sus servicios no fueran "tan lentos y poco confiables". La preferencia por el autotransporte, desde una perspectiva empresarial más amplia, se justifica por los altos costos de inventarios y por la eventual pérdida de negocios que implica el uso del ferrocarril.

Empresas productoras y distribuidoras de alimentos perecederos para consumo humano

La investigación de campo tuvo una cobertura limitada de esta problemática, por lo que estas conclusiones tienen un carácter preliminar.

En primer lugar cabe señalar que la calidad del servicio de transporte que exigen los usuarios es mayor en las operaciones de exportación que en las destinadas al mercado nacional. Parecería

que en esto desempeñan un papel importante las características y la vigilancia en la aplicación de las reglamentaciones sanitarias.

Por la necesidad de reducir el tiempo de tránsito sólo se emplea el autotransporte y el avión. Éste se usa en exportaciones de productos de alto valor, carnes en cortes finos, productos del mar procesados, o en movimientos entre áreas de producción y centros turísticos distantes (el caso de las carnes frías de Sonora que se envían a lugares como Cancún).

En la atención del mercado nacional, el autotransporte interurbano no necesariamente está equipado con unidades de refrigeración autónoma. Con frecuencia, la carga se acondiciona en cajas isotérmicas con varias capas de hielo granizado. Esto es tradicional para tiempos de tránsito de hasta 12 horas. Para la distribución fina con camionetas de hasta tres toneladas y panel de una tonelada prácticamente no se dispone de frío autónomo ni de aislamiento térmico.

Los usuarios parecen aceptar estas condiciones poco adecuadas de la oferta de transporte, en particular en escala interurbana ("les pedimos que viajen de noche para evitar los calores", "reponen el hielo picado cada 6 horas" . . .), e intervienen con flotas propias sólo en la etapa de la distribución fina, promoviendo las inversiones de sus distribuidores o agentes locales; de esta manera la imagen de la marca se presenta al cliente final.

Salvo en empresas grandes, parece haber poca intervención en el desarrollo de sistemas de manejo y acondicionamiento de la carga en los vehículos de transporte. Los empaques no necesariamente optimizan las capacidades de carga, y una actitud pragmática de "adaptarse a lo disponible" parece una adecuada regla de oro.

Finalmente, para el caso del acopio y la distribución de productos del campo elaborados y no elaborados, debe señalarse la heterogeneidad estructural de los servicios del transporte según las características de la propia agricultura regional; en unos casos es más moderna, en otras más tradicional. En general, los prestadores se vinculan a organizaciones campesinas y de productos del lugar; la situación intermedia prevaleciente es el uso de vehículos de redilas, de hasta ocho toneladas; el acondicionamiento del producto no es adecuado y causa mermas y deterioros de la calidad.

Reflexiones finales

El presente trabajo carece de una sección propositiva en la que se establezcan líneas de acción concretas. Sin embargo, algunas opiniones de los autores —por lo menos las más globales— se insinúan en las páginas anteriores. Desde nuestro punto de vista, establecer conclusiones más detalladas pudiera ser arriesgado, y proponer líneas de acción de carácter general pudiera no siempre ser pertinente. Falta, de acuerdo con esa visión, mucho estudio e investigación de la situación real del transporte nacional, tal como el usuario la percibe y la vive. De hecho, este tipo de estudios han faltado en forma consistente y con frecuencia contrastan con la aplicación de preceptos generales en condiciones específicas.

Es difícil encasillar el transporte de carga en conceptos gene-

rales. El producto transportado y las realidades de su comercialización, desde la fábrica hasta el mercado, imponen condiciones tan especiales a la cadena de transporte que la distinguen profundamente en cada caso. En México hay que sobreponer a lo anterior: las diferencias regionales y sus efectos físicos y demográficos, entre otros. Los estudios y las investigaciones que se emprendan deben partir del reconocimiento de esa complejidad y llevarse al nivel de productos, regiones y cadenas concretas. Sin embargo, sus resultados podrán y deberán ser objeto de generalizaciones válidas, aunque siempre cambiantes, para afinar y perfeccionar criterios más amplios que orienten acciones más allá de las que hoy son evidentes a los autores, como se desprende de este trabajo.

Otra limitación que debe considerarse en este artículo es que la información "de campo", recopilada en entrevistas, se refiere casi en su totalidad a empresas grandes, las que de un modo u otro pueden resolver sus problemas de transporte. Sin embargo, algunos ejemplos aislados entre los expuestos y la experiencia general revelan que esos problemas pueden afectar mucho más el desarrollo de empresas menores, que no tienen tales capacidades. Por otra parte, estas empresas, en general netamente mexicanas, representan posibilidades quizá vitales de desarrollo nacional. Urge ampliar en el futuro el conocimiento disponible sobre sus necesidades y problemas específicos. □

Bibliografía

- Antún, J. P., "Una revisión del concepto de logística en la empresa", en *Contaduría y Administración*, núm. 140, UNAM, México, enero-febrero de 1986, pp. 37-79.
- Antún, J. P., "Impacto de la logística sobre la planificación del transporte", en *Revista Interamericana de Planificación*, SIAP, México, vol. XX, núm. 77, marzo de 1986, pp. 82-102.
- Antún, J. P., F. Sabrià e I. Zantinga, *Análisis de las cadenas de transporte y prácticas logísticas de los usuarios del transporte de mercancías en España*, Centro de Estudios de Transporte para el Mediterráneo Occidental, Barcelona, 1987.
- Antún, J. P., "Metodología para el análisis de cadenas de transporte y prácticas logísticas de los usuarios del transporte de carga", proyecto 8532, Instituto de Ingeniería, UNAM, México, 1988, 50 páginas.
- De Buen, Óscar, "Transporte, almacenamiento y cadenas logísticas", en Gail Mummert (coord.), *Almacenamiento de productos agropecuarios en México*, El Colegio de Michoacán, México, 1987.
- Hanappe, P. y E. Gouvernal, "Enquête auprès des chargeurs", en *Report INRETS*, núm. 13, Institut National de Recherches sur les Transports et leur Sécurité, París, 1986.
- Rico, A. y Óscar de Buen, "Sistema Integral de Transporte", *Documento técnico*, núm. 2, Instituto Mexicano del Transporte, Querétaro, México, 1988.
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes, *Ley de Vías Generales de Comunicación y sus Reglamentos*, México, 1986.