



# BUSCANDO QUE TODOS LOS CAMINOS LLEVEN A LA COMPETITIVIDAD

EN UN ESFUERZO POR MEJORAR LA COMPETITIVIDAD, EL GOBIERNO DE MÉXICO, CON UNA IMPORTANTE PARTICIPACIÓN DE LA INICIATIVA PRIVADA, SIGUE TRABAJANDO TANTO EN LA PROMOCIÓN DE ACUERDOS, COMO EN EL DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURA Y PLANEACIÓN LOGÍSTICA. SIN DUDA, EL PROGRAMA DEMOSTRATIVO PARA EL TRANSPORTE TRANSFRONTERIZO, RECIENTEMENTE LIBERADO, Y EL SISTEMA NACIONAL DE PLATAFORMAS LOGÍSTICAS, PROPUESTO ESTE 2011, PARECEN CONFORMAR UN MEJOR CONTEXTO PARA LA TRANSPORTACIÓN Y EL INTERMODALISMO EN MÉXICO. ¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS Y HASTA DÓNDE PODRÁN CONDUCIRNOS ESTOS ESFUERZOS?

# CRUZANDO LA FRONTERA

Por: Equipo de redacción de Inbound Logistics e Inbound Logistics México

**EL AUTOTRANSPORTE ES, DE LAS DISTINTAS MODALIDADES, LA DE MAYOR TAMAÑO Y DINAMISMO. MUEVE 56% DE CARGA EN TERRITORIO NACIONAL, 83% SE TRASLADA POR TIERRA Y 70% SON MERCANCÍAS DE COMERCIO EXTERIOR.**

Cuando los funcionarios estadounidenses y mexicanos finalmente llegaron a un acuerdo en julio de 2011, para permitir a los camiones calificados el acceso a las carreteras de cada país, se estableció un impase muy largo, el cual ya había comenzado con la ratificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. En los 17 años transcurridos, desde que el acuerdo comercial histórico entró en vigor por primera vez, se ha prohibido a los transportistas mexicanos entrar en Estados Unidos, y viceversa, marginando el propósito original de promover “un comercio más libre”.

En 2009, después de muchas poses, palabrería y un programa piloto, en gran medida improductivo entre los dos países, el gobierno mexicano comenzó a imponer aranceles punitivos a Estados Unidos sobre más de 90 productos de exportación, en un intento por forzar el tema del transporte por carretera. Ahora, con los proyectos de un nuevo acuerdo a punto, se espera que los aranceles se ajusten gradualmente a medida que los transportistas mexicanos comiencen a asimilar el nuevo programa.

El asunto largo e interminable se ha complicado por las diferentes opiniones al norte de la frontera. Los grupos interesados a favor de las empresas

han apoyado ampliamente y recibido con agrado el nuevo acuerdo, citando su importancia en la estimulación de la actividad económica y el crecimiento del empleo de Estados Unidos. Los sindicatos, por el contrario, siguen exigiendo a Washington que bloquee el programa, por temor a que las empresas de transporte mexicanas roben empleos a los estadounidenses.

Ambas partes han expresado su preocupación sobre el mal historial que tiene México en materia de prevención y seguridad, pero el Departamento de Transporte de Estados Unidos asegura que estos problemas se han resuelto. Los transportistas mexicanos participantes estarán obligados a utilizar sistemas electrónicos de monitoreo que rastreen los movimientos de los camiones. Los conductores también tendrán que pasar revisiones de seguridad, pruebas de drogas y evaluaciones en idioma inglés. México tiene la autoridad de exigir lo mismo a los conductores de camiones estadounidenses, de modo que pueda aprovechar las oportunidades de larga distancia y transfronterizas en su país.

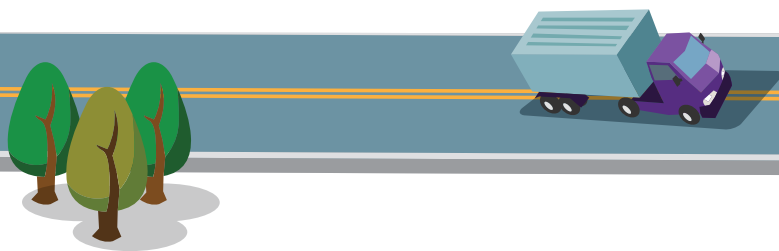
*Inbound Logistics* se reunió con Troy Ryley, director general de transporte y distribución de Transplace México, para hablar sobre el impacto de este nuevo programa transfronterizo y lo que los transportistas deben esperar



a corto y a largo plazo. Por su parte, *Inbound Logistics México* recogió la opinión que Juan Carlos Muñoz Márquez, presidente nacional de CANACAR, ha externado sobre el tema en diferentes foros del ámbito logístico del país en los últimos meses.

Ciertamente, el cumplimiento del TLCAN, en materia del autotransporte transfronterizo era uno de los grandes pendientes, no tan solo del sector transportista, sino del gobierno mexicano, quien a pesar de sus esfuerzos no había logrado conciliar con el gobierno norteamericano sobre el tema. Y aunque el pasado 21 de octubre el Programa Demostrativo de Autotransporte Fronterizo se concretó, al pasar el primer camión mexicano a territorio estadounidense, falta ver si tras los tres años del plazo se logran dar las condiciones de equidad tanto en el aspecto jurídico como en el operativo.

En opinión de Juan Carlos Muñoz Márquez, Presidente de Canacar, el avance que este programa presentará será muy lento, dado el acotamiento del mismo. Desde el momento en que el programa es llamado “demostrativo” y limitado a 3 años, queda manifiesto el desinterés del gobierno norteamericano por tomar el tema con seriedad y compromiso, lo cual también se ratifica por el hecho de que ninguna empresa de transporte norteamericano se ha inscrito al programa. Por su parte, las empresas mexicanas, desconfiando del mensaje que entre líneas decodifican, tampoco están inscribiéndose, pues hacerlo implica invertir una cantidad millonaria, con un riesgo de pérdida enorme. Es decir, para que una empresa mexicana pueda inscribirse al programa, ten-



dría que hacer una inversión de aproximadamente 10 millones de dólares, en equipos, vendedores, infraestructura y promoción, pues de nada serviría a las empresas mexicanas pasar a territorio norteamericano, si se ven obligadas a regresar vacías. Si después de los 3 años de plazo, finalmente se determina que el programa no funcionó, los empresarios mexicanos perderían su inversión, pues esos equipos no funcionan en México, dado que no contamos con el combustible adecuado.

Hasta ahorita, sólo 7 empresas mexicanas se han inscrito, las cuales ya estuvieron probando suerte en el piloto anterior, y pretenden en esta ocasión dar continuidad al trabajo e inversión realizados en aquella etapa. Estas empresas están buscando un mercado fronterizo, motivadas por contratos específicos ya firmados; pero, en la

opinión de Muñoz Márquez, es remoto todavía ver a las empresas mexicanas haciendo largos recorridos en Estados Unidos.

Sin duda, las condiciones de la concesión que Estados Unidos está haciendo a las empresas mexicanas son totalmente desmotivadoras, pues no pueden hacer cabotaje, tienen que tener un socio norteamericano y no pueden tener más del 49% de las acciones, por ser empresas extranjeras. Ante estas condiciones, el Presidente de Canacar se pregunta ¿cuál sería el beneficio de un programa transfronterizo? ¿Qué tanto nos conviene dar servicio en Estados Unidos?

“Entendamos algo”, explica Muñoz Márquez, “el *transfer* actual cuesta 200 dólares, se realiza en un camión local, con seguros locales, con operador local –siempre descansado-, el cual puede

hacer hasta dos cruces al día, dadas las condiciones que el gobierno norteamericano les otorga; mientras tanto, las empresas mexicanas tienen un camión de 120 mil dólares, parado en la frontera por aproximadamente 10 horas, esperando pasar del otro lado, expuestos a todo tipo de revisión dada la constante sospecha del transporte de drogas o bombas, y representando hasta 700 dólares en costos... ¿Será acaso el *transfer* un costo o un ahorro? Yo sinceramente lo veo como un ahorro de 500 dólares para las empresas mexicanas. Para que un programa de transporte transfronterizo sea exitoso, se requiere de certeza jurídica y un trato de igualdad y dignidad, de tal manera que, cuando crucemos, se nos trate como empresarios y no como delincuentes”, señala.

Ahora bien, el gobierno norteamericano se encuentra muy presionado

## Arranque del Programa Demostrativo de Autotransporte Transfronterizo

El 21 de octubre pasado arrancó el Programa Demostrativo de Autotransporte Transfronterizo de Carga suscrito por los gobiernos de México y Estados Unidos, al cruzar de manera oficial a territorio norteamericano el primer camión de la empresa nacional Transportes Olympic de México, en la frontera de Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Ante funcionarios federales, estatales y municipales, representantes del Congreso y empresarios del sector, Dionisio Pérez-Jácome, secretario de Comunicaciones y Transportes (SCT), calificó el hecho como una nueva etapa de la relación comercial entre México y Estados Unidos, pues con este instrumento se concreta la apertura del autotransporte transfronterizo.

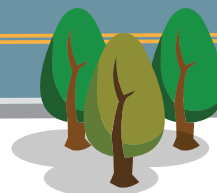
Por su parte, el secretario de Economía (SE), Bruno Ferrari, señaló que este hecho abre el camino hacia una mayor integración regional, agilizando la frontera para el intercambio de mercancías en beneficio de ambas economías. Con el programa preservamos la integridad del tratado y mostramos que podemos resolver nuestras diferencias de manera justa en beneficio de nuestra relación bilateral, para hacernos la región más competitiva de este planeta”, dijo el funcionario.

Por su parte, Juan Carlos Muñoz Márquez, presidente

nacional de Canacar, señaló que este acontecimiento demuestra que, cuando se trabaja de la mano con las autoridades y se confía en las instituciones públicas y privadas, se dan las condiciones para lograr este tipo de sucesos.

Para ingresar a esta modalidad del programa, las autoridades fijaron tres fases a cumplir por las compañías. La primera, es la fase **pre-operativa**, que consiste en la solicitud, revisión de vehículos del transportista y acreditación de sus operadores, misma que finaliza con la autorización provisional para ingresar a territorio estadounidense. La segunda es la llamada **operativa**, que inicia con un periodo de tres meses de inspecciones completas a los vehículos, al cruzar la frontera, y que disminuirán significativamente a partir del cuarto mes de operaciones. La tercera finaliza con una **revisión del cumplimiento** antes de que las empresas acumulen los 18 meses de operación. En la última fase se notificará a las empresas mexicanas su autorización definitiva, una vez que hayan aprobado la revisión de cumplimiento y acumulado por lo menos 18 meses de operaciones. Esta es definitiva e irrevocable, salvo por incumplimiento de las regulaciones de seguridad vial.

Fuente: Canacar







# PERU CARGO week

SE PARTE DEL CENTRO DE NEGOCIOS MULTIMODAL MÁS GRANDE DEL PAÍS



LA SEMANA DE LA CARGA EN EL PERÚ

DEL **17** AL **20** DE ABRIL DEL 2012

[WWW.PERUCARGOWEEK.COM](http://WWW.PERUCARGOWEEK.COM)



2 CONGRESO INTERNACIONAL DE TRANSPORTE CARGA Y LOGISTICA

CARGO meeting

FORO líderes del mañana

CENA DE gala

PERÚ TLC BUSINESS



PAISES INVITADOS



CHINA INVITADO ESPECIAL

ORGANIZA:

EXPO CARGA PERÚ

PRODUCE:

MARFOR PRODUCCIONES

APOYAN:



Min. cetur



INFORMES:

info@perucargoweek.com • ventas@perucargoweek.com • amarquina@expocargaperu.com.pe  
(0511) 5612664 • 99 816\*5325 • 99 816\*5327 • 98 121\*2421

por ciertos sectores -principalmente los sindicatos-, para que no entren las empresas mexicanas a su territorio, por lo que no han cumplido con el trato original del TLCAN, y sin duda podría argumentarse que tienen razón para limitar el acceso, pero ciertamente hay temor hacia la competitividad de los operadores mexicanos. Sin embargo, a decir de Muñoz Márquez, lo que sí puede hacer México a través de este Programa Demostrativo es aprender y prepararnos para cuando ambos países estén listos para un mejor modelo transfronterizo -el cual forzosamente se dará en algunos años.

### LA VISIÓN NORTEAMERICANA

Por su parte, Troy Ryley, director general de transporte y distribución de Transplace México, nos comparte el sentir del otro lado de la frontera, el cual expresó en entrevista para *Inbound Logistics* antes de que el primer camión mexicano pasara la frontera:

**IL:** ¿Qué ejerció presión sobre Estados Unidos para que finalmente ratificara este acuerdo de transporte por carretera transfronterizo?

**TR:** Los \$2.4 mil millones en ingresos perdidos por exportaciones dictaron terminantemente esta decisión. Todo el mundo, desde la industria del corcho hasta las empresas de productos de consumo para el cuidado de la salud se ha visto afectado, y ésta fue la única manera de que México obtuviera una reacción: un compromiso por parte de Estados Unidos para seguir adelante con el acuerdo original del TLCAN.

**IL:** Ha habido una fuerte oposición, en particular en el sector laboral de Estados Unidos, ante el permiso de que camiones y conductores mexicanos entren a Estados Unidos. ¿Cuál es el fundamento de estas preocupaciones?

**TR:** Tenemos otros sectores que en la actualidad trabajan en líneas simi-



lares a esta propuesta. Hay vuelos internacionales operados por AirFrance, Lufthansa, Korean Air y muchos otros que vuelan hacia y desde nuestras ciudades con carga y pasajeros todos los días. Más allá de eso, volamos hacia y desde países extranjeros todo el tiempo y administramos ese proceso sin problemas. Algunos de estos lugares son países tercermundistas en condiciones mucho peores que México.

Es importante entender que este acuerdo no necesariamente va a suceder como lo he visto expresado en la prensa. Estos artículos extrapolan algo que es muy diferente de la realidad en el mercado. Existen retos que deben abordarse antes de que el sindicato del transporte estadounidense, incluso empiece a preocuparse. Los transportistas mexicanos deberán sortear algunas de estas barreras antes de que el programa se implemente y reciban a la autoridad que opera en Estados Unidos.

**IL:** ¿Cuáles son algunas de las barreras que encontrarán las empresas de transporte por carretera de México y Estados Unidos?

**TR:** En primer lugar hay un compromiso financiero. En la mayoría de los puestos de control fronterizo,

las empresas de transporte por carretera probablemente tendrán que contar con equipo en ambos lados para facilitar el paso. En general, los transportistas utilizan tres tractores diferentes para realizar con eficacia los movimientos transfronterizos -uno en el lado de origen, uno en el almacén del transportista cercano a la frontera, y otro en el lado de destino.

Es casi imposible, y desde luego no es financieramente viable, dejar un tractor en la autopista esperando el cruce fronterizo. Esto es una consecuencia del 9/11, las realidades de los agentes aduanales mexicanos y los tiempos de cruce que pueden tardar hasta 10 horas, sin acceso a instalaciones sanitarias o alimentos. La mayoría de los conductores bilingües calificados que conducen en Estados Unidos o México probablemente no quieran lidiar con esto.

Algunas empresas de transporte terrestre no podrán darse el lujo de tener tractores en esos lugares. Así que las empresas mexicanas de acarreo (*drayage*) seguirán trayendo tráileres. Esto significa que los transportistas mexicanos se verán obligados a hacer inversiones importan-



## EL ACUERDO TRANSFRONTERIZO DE TRANSPORTE POR CARRETERA ENTRE ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO SE PROMVIÓ ESPERANDO UN EFECTO POSITIVO EN EL COMERCIO ENTRE LOS DOS PAÍSES, PERO TODAVÍA QUEDA POR VERSE CUÁNTO TIEMPO TENDRÁN QUE ESPERAR LAS EMPRESAS, EN AMBOS LADOS DE LA DIVISIÓN, PARA OBTENER UN RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN.

tes para crear flotas estadounidenses.

Así es como funciona en la actualidad para las empresas norteamericanas. Llevan los tráileres a la frontera con sus propios tractores, un agente de acarreo los cruza y luego los camioneros mexicanos los entregan a su destino final. Este modelo se repetirá en la mayoría de los puntos fronterizos. Quizá haya unos cuantos cruces donde las empresas puedan entrar con un tractor de carretera, pero serán pocas excepciones.

**IL:** Aparte de la inversión financiera, ¿qué otros obstáculos tendrán que enfrentar las empresas de transporte por carretera?

**TR:** Las empresas mexicanas están totalmente aterrizadas con las leyes y los litigios. Las consecuencias de un accidente de camión en Estados Unidos son muy diferentes a aquellas al sur de la frontera, pues el impacto financiero es enorme. Como es lógico, se exigirá a los transportistas mexicanos un nivel aún más alto en cuanto a legislación laboral se refiere, dando seguimiento especial a los empleados que operan en las fronteras. Así que hay muchas barreras de tipo no comercial, que impedirán que los transportistas mexicanos se beneficien de este programa.

Sin embargo, algunas empresas que operan en la zona de transición de 25 millas, que existe hoy en día, cuentan con el equipo y tienen conductores con un entrenamiento adecuado. Ellos serán los primeros en beneficiarse de este nuevo programa.

Pero para los conductores que van hacia el norte, hacia Seattle, Denver o Chicago, será un desafío tratar de en-

contrar rutas de retorno hacia el mismo punto de origen en México, de modo que puedan equilibrar sus cargas. Tendrán que recorrer un montón de millas "insignificantes" no competitivas.

Ciertamente hay una base de clientes real y finita para que este programa tenga éxito, más allá de la frontera. Sin embargo, entre más cerca a la frontera puedan operar y menos millas inútiles tengan que recorrer, el programa será más viable en términos económicos en el corto y mediano plazo.

**IL:** ¿Es el entrenamiento de los conductores un problema?

**TR:** Han existido programas en los que se otorgan visas especiales de trabajo a los operadores mexicanos y los de Europa del Este, para que conduzcan camiones en Estados Unidos. Esto ha existido durante mucho tiempo. Curiosamente, estos programas han tenido mucho éxito, pues los conductores mexicanos están expuestos a condiciones de conducción más difíciles en México que en Estados Unidos, por lo que son más hábiles para la conducción que muchos operadores norteamericanos. No veo que esto sea un obstáculo importante.

**IL:** ¿Cree usted que este programa mejorará la calidad y el servicio de las empresas mexicanas de transporte por carretera?

**TR:** La mayoría de los transportistas en México son muy diligentes en la manera de abordar el proceso de capacitación y seguridad, seguramente el aprendizaje que este programa le brinde los pondrá a la altura de la mayoría de las em-

presas estadounidenses de transporte por carretera, de mediano y alto rango.

De nuevo, la inversión financiera es el mayor reto. El costo de entrada al mercado es alto para los transportistas mexicanos, y para que puedan competir tienen que ofrecer precios por debajo o dentro del promedio, además de un buen servicio. Tendrán que absorber una gran cantidad de costos adicionales para competir en un campo de juego por debajo del nivel, pero de ninguna manera consideramos que su desempeño operativo pudiera ser reprochable.

**IL:** ¿Este nuevo acuerdo puede mitigar realmente las preocupaciones de Estados Unidos con respecto a la capacidad y la escasez de conductores?

**TR:** Es curioso, justo hace unos meses, las empresas estadounidenses de transporte por carretera tenían cientos de unidades estacionadas en la frontera porque no tenían conductores. Sin duda espero que este nuevo programa alivie un poco la presión de las empresas estadounidenses y les permitirá utilizar sus activos y conductores de una manera más eficiente. Asimismo, permitirá a los transportistas ser más rentables.

**IL:** Para concluir, ¿el crecimiento en el tráfico de camiones transfronterizo con México tendrá un impacto positivo en la actividad económica de Estados Unidos?

**TR:** Sí, sin duda ayuda al comercio de Estados Unidos. Tener un vecino fuerte al sur siempre será una buena política para Estados Unidos. Además, de esta manera, estamos cumpliendo con un acuerdo que firmó en 1994. ■

