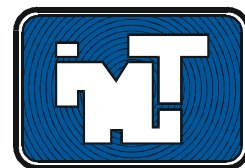




ISSN 0188-7297



LA INTEGRACIÓN DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Oscar Armando Rico Galeana

Publicación Técnica No. 169
Sanfandila, Qro, 2001

SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES

INSTITUTO MEXICANO DEL TRANSPORTE

**La integración del
autotransporte de carga en el
marco del Tratado de Libre
Comercio de América del Norte**

Publicación Técnica No. 169

Sanfandila, Qro. 2001

Esta publicación fue elaborada en el Instituto Mexicano del Transporte por el M. en I. Oscar Armando Rico Galeana, Investigador Titular de la División de Formación Profesional de la Coordinación Operativa. Se contó con los valiosos comentarios, sugerencias y apoyo del Dr. Guillermo Torres Vargas, titular de la División de Formación Profesional del IMT, del Dr. Claude Cortez, Coordinador del Comité de Trabajo para la Planeación del Transporte Fronterizo de la Unidad de Autopistas de Cuota de la SCT y del Lic. Rafael Izquierdo González, economista, consultor del IMT.

Contenido

Resumen	V
Abstract.....	VII
Resumen Ejecutivo.....	IX
1 Introducción.....	1
2 Información básica sobre el TLCAN.....	7
2.1 Antecedentes.....	7
2.2 Definición y alcances	8
2.3 El proceso de negociación.....	9
3 Compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga	13
3.1 Reservas y su calendario de reducción	13
3.2 Subcomité de Normas de Transporte Terrestre.....	16
3.3 Procedimiento de revisión de los acuerdos	17
4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga.....	19
4.1 La controversia entre México y los Estados Unidos.....	19
4.2 Principales grupos de opinión involucrados en el asunto de la negativa a la apertura.....	24
4.2.1 El Sindicato de Camioneros y otros grupos en EE.UU. en contra de la apertura	24
4.2.2 Grupos en EE.UU. a favor de la apertura	28
4.2.3 Grupos en México, a favor y en contra de la apertura	36
5 Esquema actual de integración del autotransporte en la zona de libre comercio.....	45
5.1 Descripción del proceso de intercambio comercial de mercancías, usando autotransporte, a través de la frontera entre México y los Estados Unidos	45
5.1.1 De México a los Estados Unidos	45
5.1.2 De Estados Unidos a México.....	49

5.2 Tiempos asociados a los movimientos que se realizan por autotransporte en el intercambio comercial de mercancías a través de la frontera	53
5.2.1 Comercio tradicional	53
5.2.2 Comercio de la industria maquiladora	55
5.3 La integración vertical de las empresas de autotransporte	57
5.4 Planteamiento del TLCAN para la integración del autotransporte en la zona de libre comercio	63
6 Conclusiones	67
7 Referencias bibliográficas utilizadas en el reporte	77
Anexo 1 Procedimiento para la resolución de controversias dentro del TLCAN	79
Consultas Informales	79
Consultas formales	79
Reunión de la Comisión de Libre Comercio	79
Establecimiento de un Panel Arbitral	80
Informe Preliminar	81
Informe Final	81
Incumplimiento – Suspensión de Beneficios	82
Anexo 2 Lista de referencias identificadas en el estudio	83
Libros o documentos extensos.....	83
Artículos Especializados	84
Boletines de Prensa	87
Artículos de periódicos	88
Artículos de revistas comerciales.....	90
Anexo 3 Índice de contenido del TLCAN	93
Anexo 4 Relación detallada de puntos incluidos en el texto del TLCAN respecto al autotransporte de carga	97

Resumen

En este reporte se presenta un análisis del proceso de integración del autotransporte de carga en la zona de libre comercio de América del Norte.

Se inicia con la revisión de los compromisos acordados en el TLCAN sobre la liberalización de los servicios transfronterizos de autotransporte y se continúa con un análisis retrospectivo de los eventos ocurridos a partir de diciembre de 1995, cuando el gobierno de los Estados Unidos hizo pública la determinación de no permitir la circulación de vehículos mexicanos en su territorio, incurriendo con ello en la violación de los acuerdos alcanzados y dando lugar al establecimiento de una controversia legal ganada por el gobierno mexicano en febrero de 2001.

Se identifican los factores y grupos de actores económicos y políticos que en México y los Estados Unidos han manifestado posiciones definidas respecto a la apertura de fronteras al autotransporte y se analizan las razones y argumentos que sustentan su posición.

Finalmente, se presenta una revisión de la forma en que actualmente se organizan las crecientes operaciones de transporte de mercancías a través de la frontera entre México y los Estados Unidos y los posibles efectos que el esquema de liberalización planteado en el TLCAN pudiera tener en las formas actuales de integración de las cadenas logísticas y en la eficiencia general de los servicios internacionales de autotransporte.

Abstract

This report presents an analysis of the motor carriers integration process at the North America free trade zone.

It begins with the review of truck transportation understandings under NAFTA and an analysis of the events coming after December of 1995, when the USA government decides to prevent Mexican trucks to operate on the American territory. This decision was considered by Mexican government as a violation of the NAFTA obligations and causes a legal controversy process, gain by Mexico in February of 2001.

Factors and opinion groups, in Mexico and USA, with different economical and political positions about the controversy are identified and its arguments and reasons are discussed.

Finally, the report presents a review of the existing procedure to organize the considerable motor transport operations between Mexico and the United States, resulting from the growing international commercial trade and its potential changes resulting for the implementation of the NAFTA motor transport provisions.

Resumen Ejecutivo

En los últimos años, el gobierno mexicano ha promovido intensamente la integración económica del aparato productivo nacional con los mercados internacionales. Las estrategias utilizadas se han fundamentado en una decidida política comercial de apertura al exterior y en otorgar mayor permisividad a la inversión extranjera. Una expresión destacada de esta política es el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), firmado con los Estados Unidos de América (EE.UU.) y el Canadá el 17 de diciembre de 1993.

Este tratado, vigente desde el 1º de enero de 1994, constituye un conjunto de normas económicas de carácter obligatorio, que establece condiciones claras y permanentes respecto a la política de apertura comercial e inversión entre los tres países del sub-continente norteamericano.

Una de las condicionantes fundamentales para el logro de los objetivos del TLCAN, reside en lograr una ágil y eficiente interacción de los factores de producción, así como la libre circulación de las mercancías y productos inherentes a los sistemas de producción de las economías integradas. Para lograr esto, es evidente que se requiere reducir al máximo posible las dificultades relacionadas con el transporte y mejorar la organización logística de las operaciones dentro de la zona de libre comercio.

Lógicamente, existen ciertos problemas al respecto. En el caso del autotransporte, modalidad dominante en el transporte de carga entre ambos países, los marcos legales vigentes establecen restricciones recíprocas de nacionalidad, que impiden la operación de empresas extranjeras en los respectivos territorios; como consecuencia, los embarques internacionales requieren de la participación forzosa de, al menos, dos transportistas, cada uno operando en su respectiva jurisdicción. Esta situación, sumada a las relativamente complicadas revisiones aduanales, provoca que los intercambios comerciales por tierra entre México y los EE.UU. típicamente enfrenten procesos de transporte más complejos, caros e inseguros que los correspondientes domésticos.

Por tal motivo, dentro de las negociaciones del TLCAN y con la intención de mejorar la calidad general de los servicios de autotransporte de carga en la zona de libre comercio, se contemplaron una serie de medidas tendientes a la liberalización comercial del mercado. La mecánica planteada se fundamenta en un proceso de apertura a la competencia entre las empresas de los tres países, en los tres territorios, pero restringiéndose exclusivamente a los servicios internacionales.

El autotransporte de carga internacional es considerado dentro del TLCAN como una actividad comercial de servicio transfronterizo, y además, como una actividad empresarial susceptible de recibir inversión extranjera. Por tal razón, está incluido específicamente en los capítulos XI "Inversión" y XII "Comercio Transfronterizo de Servicios".

Para controlar la operación de las empresas extranjeras en los respectivos territorios nacionales, en el cuerpo del tratado se definieron una serie de medidas que, al mismo tiempo que les garantiza un trato equitativo, también les obliga al pleno cumplimiento de las normas locales de seguridad y operación del transporte. Así, se establece como obligatorio otorgar a las empresas extranjeras el principio de "Trato Nacional", pero al mismo tiempo se otorga a cada uno de los países discrecionalidad absoluta para otorgar los permisos respectivos sólo a las empresas que cumplan con todos los requisitos vigentes sobre regulación del transporte, mismos que se exijan a los propios nacionales.

Para facilitar el cumplimiento de esta exigencia importante, en el mismo tratado se estableció un sub-comité de normas de transporte terrestre, cuyos objetivos fueron definidos con el propósito de alcanzar estándares comunes y compatibilizar las normas de seguridad y operación del transporte en los tres países.

Con estos elementos, el acuerdo logrado consistió en realizar la apertura de fronteras al autotransporte mediante un programa calendarizado a diez años, en el que se irían eliminando, de acuerdo a varias metas intermedias, las reservas que quedaron definidas por parte de cada país. El calendario considera que paralelamente se iría agotando la agenda del mencionado sub-comité de normas de transporte terrestre.

La primera fecha planteada fue el 18 de diciembre de 1995. Este día, tres años después de la firma del Tratado, se comenzaría a recibir, tanto en México como en los EE.UU., solicitudes de empresas extranjeras interesadas en operar comercialmente en las entidades fronterizas de ambos países. Sin embargo, en esa fecha el Secretario de Transporte de los EE.UU. hizo pública la negativa, por parte de su gobierno, de cumplir con el compromiso acordado en materia de autotransporte. Los argumentos que se expusieron se concentraron en aspectos de seguridad vial, aduciendo que los vehículos mexicanos no cumplían con las normas estadounidenses y representaban un riesgo para la población de ese país. En sus declaraciones dejó asentado que no se daría inicio a la apertura de fronteras hasta que no se realizaran consultas sobre aspectos específicos de seguridad en el autotransporte. La negativa sigue vigente hasta hoy en día (finales de 2001).

Las autoridades mexicanas, desde el inicio del problema, declararon injustificables los argumentos expuestos por los estadounidenses, principalmente porque estaba previsto que el mismo gobierno de ese país determinaría cuáles empresas mexicanas cumplían, o no, con sus normas de seguridad. Por ese motivo, México consideró la resolución estadounidense como violatoria del acuerdo comercial y procedió inmediatamente a utilizar los mecanismos previstos en el propio Tratado para la solución de controversias y disputas comerciales¹. Después de cinco años de subsistencia del problema, se han ido desarrollando todas las fases del mencionado procedimiento, esto es la realización de consultas formales, la

¹ En el anexo 1 del documento extenso, se presenta el procedimiento para la solución de controversias dentro del TLCAN.

reunión de la Comisión de Libre Comercio y el establecimiento de un Panel Arbitral.

La primera reunión formal de consultas inició el 19 de enero de 1996 en la ciudad de Washington, con una duración de dos días. Los delegados mexicanos instaron a los estadounidenses a procesar las 29 solicitudes que habían recibido de parte de empresas mexicanas interesadas en ofrecer servicios transfronterizos; de nuevo, el principal argumento mexicano fue que cada solicitud debería ser analizada de forma individual y resuelta exclusivamente sobre la base del cumplimiento a los estándares establecidos en las leyes y reglamentos estadounidenses. La posición de los EE.UU. no varió, insistiéndose en los supuestos problemas de seguridad.

El 24 de julio de 1998 (dos años y medio después de las primeras consultas formales), México solicitó la reunión de la Comisión de Libre Comercio para tratar el problema, entrando formalmente a la segunda fase del procedimiento de solución de controversias del TLCAN. La reunión se llevo al cabo el 19 de agosto siguiente, sin que tampoco fuera posible dirimir las diferencias.

Siguiendo el procedimiento, el 22 de septiembre de 1998, nuestro país solicitó a la Comisión de Libre Comercio la instalación de un Panel Arbitral para analizar y resolver el conflicto. La labor del panel consiste en analizar el problema desde diferentes y múltiples puntos de vista y con base en ello emitir una serie de informes y recomendaciones que, en caso de no ser observadas, pueden llevar al establecimiento de penalizaciones para el país desfavorecido en el veredicto. Estas penalizaciones normalmente consisten en la suspensión o el retiro de un cierto número de beneficios equivalentes a los afectados, de entre los previamente otorgados en el sector objeto de la disputa, o incluso, en casos excepcionales, en otros sectores involucrados en el acuerdo de libre comercio.

El Panel Arbitral quedó integrado el 2 de febrero de 2000 con dos miembros estadounidenses, dos mexicanos y un presidente de nacionalidad británica. Los trabajos del panel se desarrollaron durante casi todo el año 2000 y el 29 de noviembre presentó a las Partes en disputa el llamado informe inicial. En los dos meses siguientes se recibieron los comentarios de las Partes al informe inicial y finalmente, el 6 de febrero de 2001, se hizo público el informe final, en el que se determina un veredicto favorable a México, alcanzado por votación unánime de los panelistas.

La esencia del reclamo mexicano analizado en el Panel Arbitral y al que se le otorgó la razón, consiste en la violación a los principios de Trato Nacional y de Nación más Favorecida, en servicios de autotransporte transfronterizos, al negarse, Estados Unidos, **de manera generalizada**, a considerar para aprobación cualquier solicitud que proviniera de transportistas mexicanos. El Panel determinó que ni las insuficiencias del marco normativo mexicano o las condiciones pactadas en el texto del TLCAN, constituyen una base legal suficiente para que Estados Unidos mantenga la moratoria a la consideración de las solicitudes mexicanas y mucho menos para prohibir a los nacionales mexicanos el invertir en empresas

estadounidenses que proporcionen transporte de carga internacional al interior de los EE.UU.

En las conclusiones y determinaciones del Panel Arbitral se deja en claro que el dictamen emitido se refiere estrictamente a las ***prohibiciones generalizadas*** en contra de nacionales mexicanos y que se mantiene la prerrogativa de EE.UU. de determinar de manera individual cuáles son las empresas que cumplen plenamente con las normas estadounidenses de seguridad e inversión extranjera; incluso se aclara que el Panel no se pronuncia respecto a la posibilidad de que EE.UU. no tratara las solicitudes de empresas transportistas mexicanas exactamente de la misma forma que trata las solicitudes de empresas canadienses y estadounidenses, siempre que se revisen sobre una base individual, caso por caso, esto último, admitiendo la posibilidad de que las normas mexicanas de seguridad no se consideraran “similares” a las canadienses y estadounidenses.

Una de las conclusiones de este trabajo es que el procedimiento de solución de controversias establecido en el TLCAN, no es lo suficientemente coercitivo como para obligar a los EE.UU. al cumplimiento de los acuerdos sobre autotransporte. Nuestra argumentación se basa en que, dada una resolución favorable a México, a lo más que se puede llegar es al retiro de un número de beneficios otorgados, equivalentes a los agraviados; situación que de hecho es la existente, puesto que la prohibición recíproca vigente impide la operación de empresas extranjeras de autotransporte en ambos territorios. Es decir, México nunca les ha permitido operar a las empresas norteamericanas en nuestro país, así que ante la negativa de su parte para permitir la operación de las empresas mexicanas, es inútil reaccionar prohibiendo la operación de las de ellos. Por otra parte, la suspensión de beneficios en otros sectores, si bien es posible teóricamente, es una decisión que entraña un alto nivel de dificultad para la Secretaría de Economía, debido a que la complejidad de las relaciones económicas entre los dos países, provoca que cualquier penalización también afecte intereses mexicanos. Adicionalmente, la SE tendría que considerar la posibilidad de una escalada de restricciones comerciales recíprocas que podrían perjudicar el entorno actual de las relaciones binacionales.

Probablemente por las razones anteriores (y quizás otras más que escapen a nuestro análisis), el tiempo que se ha requerido para agotar el procedimiento de solución de controversias ha sido mayor al que hubiera podido esperarse. Se tiene la impresión de que el gobierno mexicano ha buscado, al mismo tiempo que se resuelve el conflicto, dar satisfacción a la mayoría de las preocupaciones estadounidenses en materia de seguridad; buscando adicionalmente lograr un mayor consenso de opiniones, en la conciencia de que en el problema inciden simultáneamente un número importante de factores adicionales, especialmente políticos.

Desde un inicio del problema, se hizo público que la presión más importante para el gobierno de los EE.UU., ha partido del sindicato de operadores de transporte

“Teamsters²” de aquel país. Al igual que en las declaraciones gubernamentales, los principales argumentos manejados públicamente por el sindicato en contra de la liberalización del autotransporte, se han concentrado en aspectos de seguridad vial y de tráfico de drogas a través de la frontera; sin embargo, es conocido que la verdadera y principal preocupación de esta organización laboral, deriva de una potencial afectación de los intereses económicos y laborales de sus agremiados, por un proceso de “averaging” u homogeneización de las condiciones salariales y de trabajo con respecto al mercado mexicano. El sindicato afirma que los grandes porteadores estadounidenses están interesados en explotar las ventajas de producción que resultan del menor precio de la mano de obra mexicana y sus condiciones menos desarrolladas de organización laboral, propósitos que de concretarse afectarían a los trabajadores estadounidenses.

En estos años, mientras el procedimiento de solución de la controversia se ha ido desarrollando, los Teamsters han orquestado una enorme e intensa campaña de oposición a la apertura, desplegando sus esfuerzos en todos los ámbitos de influencia a su alcance, esto es, otras organizaciones sindicales, la opinión pública a través de la prensa, y muy especialmente en el seno de los tres poderes republicanos: ejecutivo, legislativo y judicial.

El sindicato ha hecho propias y aprovechado algunas declaraciones de otros organismos para satanizar la presencia de vehículos de empresas mexicanas en territorio de los EE.UU. Por ejemplo, han afirmado y difundido que el libre tránsito de los vehículos promoverá el tráfico de drogas, el ingreso de alimentos descompuestos o contaminados con enfermedades transmisibles y el flujo ilegal de inmigrantes. Cabe insistir en que estos argumentos carecen de base verdadera, debido a que la liberalización de la competencia entre las empresas de autotransporte deja intactos los procedimientos de revisión aduanal vigentes y ninguna disposición del TLCAN modifica tal situación; sin embargo, tienen una buena acogida entre amplios grupos de la población estadounidense.

Respecto al poder ejecutivo, durante las dos administraciones demócratas del presidente Clinton, la mayor presión ejercida por el Sindicato fue de tipo electoral, tanto por el peso mismo de sus agremiados directos (alrededor de un millón y medio), como por la estrecha relación que guarda con otras importantes organizaciones laborales, como la AFL-CIO³, que es la central obrera más importante de los EE.UU., con un total de 68 sindicatos agrupados y cerca de trece millones de trabajadores afiliados.

En la década de los noventa, la AFL-CIO criticó duramente las políticas gubernamentales de promoción del libre comercio y externó su decisión de no continuar con la tradicional política de apoyo incondicional al candidato demócrata a la presidencia, sino que los votos de sus agremiados y el apoyo financiero, sería otorgado a quien mejor representara sus intereses, tanto políticos, como económicos.

² The International Brotherhood of Teamsters.

³ The American Federation of Labor – Congress of Industrial Organizations.

Así las cosas, en octubre de 1995, cuando la administración Clinton tomó la decisión de no cumplir con el acuerdo en materia de autotransporte del TLCAN, la presión del sindicato había ganado fuerza en función de las ya cercanas elecciones de noviembre de 1996, en las que el propio presidente tenía importantes intereses hacia la reelección. Esta situación se repitió en 1999, ante los comicios de noviembre del 2000, dado que en los últimos meses del año, se despertó cierta efervescencia política ante la proximidad de la segunda fecha importante del calendario de apertura de al autotransporte y ante ciertos indicios de que la Casa Blanca pretendía levantar la moratoria al autotransporte mexicano.

Después del triunfo del partido republicano, que llevó a la silla presidencial al exgobernador de Texas George Bush Jr., y ante el dictamen favorable del Panel Arbitral a favor de México en enero del 2001, la nueva administración federal se declaró plenamente a favor de la apertura de fronteras al autotransporte de carga, en cumplimiento de los compromisos acordados en el TLCAN, y giró instrucciones al Departamento de Transporte para comenzar a procesar las 184 solicitudes que se habían recibido de parte de empresas mexicanas interesadas en operar comercialmente en los Estados Unidos. Esta medida provocó una enorme reacción en oposición por parte del Sindicato, quien de nuevo lanzó una importante campaña publicitaria a través de los medios y realizó una exitosa labor de cabildeo entre los miembros de las cámaras de representantes y senadores, que llevaría a lograr una definitiva oposición mayoritaria de los legisladores a la apertura de fronteras al autotransporte. Actualmente, a fines de 2001, existe un declarado enfrentamiento entre los poderes de la unión y una intensa campaña de agrupamiento de fuerzas políticas al interior de las cámaras, para librar la batalla legislativa en torno a la discusión sobre la autorización de la operación de empresas mexicanas en territorio estadounidense.

No obstante las enormes oposiciones a la apertura de fronteras al autotransporte, se debe insistir en que a favor de la liberalización también existen fuertes intereses, sobretodo económicos, tanto en los EE.UU., como en México. No se puede pasar por alto que en los últimos doce años, el flujo comercial entre ambos países ha crecido con una importante tasa anual sostenida de alrededor del 15%, pasando de 35 a 175 mil millones de dólares, entre 1987 y 1998, y que, ya desde antes de la entrada en vigor del TLCAN, 75% de las 500 empresas más importantes de los EE.UU. han venido operando una o más plantas de maquila en nuestro país.

Esta tasa de crecimiento supera la de la generalidad de los mercados económicos en los dos países, refleja la enorme dinámica económica bilateral, y explica por qué muchas de las expresiones públicas de estos grupos de opinión son extremadamente críticas con la actitud asumida por el gobierno federal estadounidense durante la administración demócrata, las cámaras de representantes y senadores, y las organizaciones laborales.

Para las disposiciones del TLCAN, los sectores económicos relacionados con la integración de la zona de libre comercio son prioritarios. Por tal motivo, no es extraño que estos grupos, que en su momento se constituyeron en los principales promotores del Tratado, ahora sean de los más interesados en que el gobierno de

los EE.UU. proceda en el cumplimiento cabal de las disposiciones del mismo en materia de transporte.

Sin embargo, creemos importante señalar que, en nuestra percepción, estos grupos económica y logísticamente involucrados con los intercambios bilaterales, mantienen una posición favorable a la apertura del autotransporte transfronterizo, *estrictamente en función de que la consideran un factor que incidirá positivamente en la eficiencia de sus operaciones logísticas* y por lo tanto, en su competitividad internacional, y no por una posición ideológica o política. En este orden de ideas, creemos que si por otros medios resulta posible alcanzar los niveles deseados de eficiencia y competitividad en el autotransporte transfronterizo, estos grupos no necesariamente mostrarán una posición tan comprometida a favor del cumplimiento de los acuerdos del TLCAN en materia de autotransporte.

De manera similar al caso estadounidense, los grupos mexicanos con opinión favorable a la apertura del autotransporte, se encuentran, en general, entre los industriales, comerciantes y actores logísticos, cuyas actividades económicas están estrechamente relacionadas con la integración de ambas economías, e igualmente derivan su posición de la importancia que otorgan a los servicios de transporte para fortalecer sus prácticas logísticas, tanto para la interacción con el sistema económico estadounidense, como para la colocación de sus exportaciones en aquel país.

La opinión y posición de estos grupos, a favor de la apertura de fronteras, es legítima y razonable, debido a que no se puede soslayar la importancia económica del mercado estadounidense para muchos productores nacionales y porque no se puede olvidar que los industriales mexicanos durante muchos años se quejaron de la mala calidad de los servicios de transporte en el país. Tan es así, que la propia desregulación interna del subsector, iniciada a finales de los años 80, en gran medida fue motivada por el interés del gobierno mexicano en apoyar al sector productivo nacional con el mejoramiento de los servicios de transporte, ante la apertura comercial implementada desde la administración del Presidente de la Madrid.

El hecho tangible de que la desregulación del autotransporte trajo consigo una disminución generalizada de la tarifa y un incremento palpable del interés de los transportistas por conservar a sus mejores clientes, ha hecho que la actitud de los industriales mexicanos sea de una alta expectativa ante una segunda etapa de apertura a la competencia en esos servicios, que traería la posibilidad de diversificar aun más las opciones para los productores, y, quizás más importante, equiparar los estándares de servicio del mercado nacional con los de Norteamérica.

Los grandes cargadores mexicanos están convencidos de que la competencia de las empresas extranjeras pudiera ser un factor importante para el mejoramiento de los servicios de autotransporte y que permitiría el establecimiento de prácticas logísticas más desarrolladas y similares a las utilizadas por sus contrapartes estadounidenses y canadienses.

Pero, no obstante lo anterior, en México también existen opiniones en contra de la

liberalización de la competencia en los servicios internacionales de autotransporte de carga. Aquí, el grupo principal de oposición es el conformado por las propias empresas autotransportistas, quienes se han manifestado fundamentalmente a través de las cámaras corporativas que las afilian, la CANACAR y la CONATRAM.

Los autotransportistas mexicanos siempre han visto la apertura a la competencia con las empresas estadounidenses con mucho temor, sentimiento por lo demás fundado. Nunca estuvieron de acuerdo con los plazos acordados de inicio en el programa de apertura, por considerar que no les otorgaba tiempo suficiente para alcanzar condiciones adecuadas de competitividad con las empresas extranjeras y por ello reaccionaron con gran beneplácito ante la decisión estadounidense de diferir indefinidamente la apertura de fronteras.

En estos años, la CANACAR y los transportistas en general, han continuado con una posición respetuosa de los acuerdos comprometidos por el gobierno federal en el TLCAN, pero en lo absoluto ansiosos de que la apertura finalmente se lleve al cabo. Incluso, en los últimos meses, ante los cambios en las relaciones políticas registrados en México después del triunfo del PAN en las elecciones presidenciales, las manifestaciones y declaraciones de los autotransportistas se perciben un tanto menos disciplinadas que en el pasado, mostrando más abiertamente su oposición a la apertura de fronteras al autotransporte norteamericano. Esta posición tampoco deja de ser comprensible desde su punto de vista, porque nadie ignora la competitividad y agresividad comercial de las empresas estadounidenses, y sobre todo, porque el marco normativo vigente les garantiza a las empresas mexicanas, el segmento de la cadena de transporte en territorio nacional y por lo tanto, su participación en el negocio.

Sin embargo, no deja de observarse que su posición tiene defectos implícitos desde el punto de vista de la teoría económica, porque renuncia a mostrar interés por penetrar comercialmente a los EE.UU., no obstante que es muy posible que pudieran encontrar segmentos de mercado en los que su competitividad fuese superior a la de sus rivales estadounidenses. Esta posición tal vez responda a que el segmento nacional les parezca suficientemente rico y dinámico, porque crean que no tienen posibilidades de competir con las empresas estadounidenses en su propio terreno y/o porque piensan que la mejor forma de hacer negocios en aquel mercado, es más en el plan de socios, que de competidores de las empresas de autotransporte de ese país.

El hecho es que los voceros del autotransporte mexicano han insistido en que el esquema de solución actual, mediante alianzas entre las empresas de los dos países, es el más conveniente, adecuado y equitativo y, en ese sentido, se han esforzado en fortalecer sus relaciones con las empresas estadounidenses y las organizaciones que las representan: las ATA (American Trucking Associations).

La complejidad logística de las operaciones comerciales transfronterizas y muy especialmente el proceso de revisión aduanal en la frontera, que obliga al eslabonamiento de las cadenas de transporte en ese punto, promueve la asociación comercial de las empresas de autotransporte de ambos países y obliga a la participación de otros actores, como los agentes de carga, agentes aduanales

y los autotransportistas de transferencia en la frontera.

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

Es claro que alguna fórmula debe establecerse en cada caso para organizar y controlar la logística de los embarques en toda la amplitud del concepto, incluyendo las actividades de servicio al cliente, la gestión de los diferentes segmentos de transporte y de los trámites de inspección aduanal.

Una hipótesis que creemos necesario analizar más a detalle y que nos surge de este estudio, es que, en la actualidad, el autotransporte de carga en este mercado, no puede alcanzar niveles competitivos de operación, al margen de una organización logística que lo incluya como parte de un sistema o red más compleja de actores y flujos.

La hipótesis enunciada parece corroborarse en la práctica por el hecho de que, hoy en día, casi todas las operaciones comerciales transfronterizas concurrentes, se realizan mediante fórmulas de integración logística vertical, cuyos componentes principales son las empresas de autotransporte de ambos países.

Un aspecto preocupante en este tema, es que, no obstante que las empresas mexicanas han pretendido que los acuerdos con las empresas estadounidenses tomen un carácter de *“alianza comercial”*, la realidad en muchas ocasiones tiende a ser menos halagadora y equitativa, pues las contrapartes estadounidenses, como consecuencia de sus relaciones estrechas con los productores de aquel país y su mayor experiencia y habilidad comercial, tienden a dominar las cadenas logísticas y reducir la participación de las empresas mexicanas a un nivel de simple contratación, más que de asociación. Lo ideal sería que, en el papel de socios, cada transportista por su lado pudiera ofrecer, en sus respectivos mercados nacionales, servicios internacionales “puerta a puerta”, expidiendo al embarcador una factura única por el servicio, tomando la responsabilidad completa del transporte a lo largo de toda la cadena y controlando logísticamente uno de los sentidos del flujo comercial.

Esta situación también responde a las condiciones en que normalmente se plantean las relaciones económico comerciales entre los aparatos productivos de ambos países, pues siendo los estadounidenses quienes participan mayoritariamente en la organización de las actividades productivas en la zona de libre comercio, naturalmente también la logística de las operaciones responde a sus parámetros de producción y comercialización, subordinando el transporte a esta lógica y estableciendo condiciones propicias para que los agentes logísticos estadounidenses tengan una posición privilegiada en la toma de decisiones dentro de la cadena.

Creemos que los autotransportistas mexicanos no desconocen esta situación y que en la medida de lo posible actúan en el sentido de equilibrar las relaciones que se establecen con sus contrapartes estadounidenses; sin embargo, el poco desarrollo relativo del aparato exportador mexicano y la rapidez vertiginosa con la

que han crecido los volúmenes de intercambio comercial entre los dos países, hacen que su capacidad de respuesta se vea rebasada en la mayoría de los casos, y, por lo mismo, tratan de concentrarse en el segmento que por definición de las circunstancias les corresponde en exclusividad.

Como sea, no se puede negar que actualmente existe una forma de organización del transporte plenamente establecida para realizar los intercambios comerciales entre México y los Estados Unidos. Y no sólo eso, el gran número de operaciones cotidianas (más de catorce mil cruces de vehículos de carga al día), con tasas de crecimiento verdaderamente significativas en los últimos años, que se atienden satisfactoriamente⁴, indica claramente que esta forma de organización funciona de manera adecuada a los problemas que se están resolviendo.

Evidentemente, lo anterior no significa que se deje de reconocer que el proceso de cruce de la frontera no deja de ser un procedimiento engorroso, que consume una cantidad considerable de tiempo, que requiere de los participantes un conocimiento especializado de los procedimientos y trámites requeridos en ambos países, y que innegablemente es perfectible, lo cual por supuesto es absolutamente deseable, desde cualquier punto de vista.

Sin embargo no se debe pasar por alto que la mayoría de los problemas mencionados, respecto a tiempos y dificultades para cruzar la frontera, no son atribuibles en sí al transporte, sino a las inspecciones aduanales y de seguridad, sobre todo en los Estados Unidos. Muchos estudios que se han realizado al respecto, tanto en México como en los EE.UU., comprueban y afirman esta conclusión.

En este sentido, es importante mencionar que las disposiciones del TLCAN en general y muy particularmente las específicamente relacionadas con el autotransporte de carga, no tienen relación alguna con los procedimientos establecidos para las revisiones aduanales y de seguridad en los pasos fronterizos. Es decir, la eventual implementación de estas disposiciones, no tendría formalmente efectos en estos procedimientos, y no resuelven los problemas asociados a los mencionados trámites y revisiones obligatorios, incluso al contrario, es probable que la negativa y los señalamientos que el gobierno de los EE.UU. ha mantenido en estos años, respecto a la supuesta inseguridad derivada de la apertura de las fronteras al autotransporte mexicano, le obligarán a implementar medidas más estrictas de revisión y control de los vehículos que penetrarán en el territorio de ese país, complicando, aún más, el ya de por sí tardado procedimiento para ingresar carga a los EE.UU.

Se hace énfasis en ello para dejar claro que la implementación de la apertura a la competencia en los servicios transfronterizos de autotransporte no necesariamente evitaría el eslabonamiento de la cadena de transporte en la frontera, que a nuestro juicio es uno de los factores primordiales de entre los que fomentan la forma actual de organización logística de las operaciones transfronterizas. En este orden de ideas, se puede plantear la tesis de que el

⁴ Puesto que no hay una situación de quejas concurrentes y generalizadas entre los productores.

procedimiento establecido en el TLCAN para fomentar la integración del autotransporte de carga en la zona de libre comercio, no necesariamente implicaría la modificación de las estrategias de integración establecidas en la actualidad, y en este sentido es relativamente inocuo.

El procedimiento planteado en el TLCAN favorece la competencia horizontal 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 con el cargador también existe en este caso, pero la red logística incluye a un número mayor de agentes interrelacionados.

Se observa que en la conceptualización metodológica utilizada en el TLCAN, hay un alto grado de coincidencia con los esquemas de liberalización aplicados previamente en los tres países miembros del acuerdo, para la desregulación de los respectivos mercados domésticos de autotransporte de carga. Sin embargo, nuestra conclusión es que en este caso la organización de mercado esperada es más del tipo de “mercado disputable⁵” que de “mercado en competencia perfecta”, por el número reducido de empresas participantes y porque la dinámica comercial del mercado y los tipos de carga transportados permiten utilidades superiores a las de los mercados domésticos.

Derivado de lo anterior, en las conclusiones del trabajo se ha planteado la hipótesis de que el principio del *laissez-faire* no aplica perfectamente en mercados esencialmente intermodales, donde intervienen varios prestadores de servicios bajo esquemas de integración logística más complejos y sin una libertad evidente de acceso al mercado, con un comportamiento de la demanda no del todo elástico con respecto al precio u otros atributos de calidad de la oferta. Creemos que en este sentido, sería interesante ahondar desde la perspectiva de la teoría económica de los mercados de transporte.

La hipótesis planteada en el párrafo anterior, no implica que la competencia no pudiera tener efectos benéficos en la eficiencia de estos mercados, de hecho tenemos la impresión de que la disputabilidad alcanzada por la potencial apertura y la competencia, si bien restringida, pero existente, entre las fórmulas empresariales integradas actualmente, ha sido suficiente para promover una búsqueda constante de mayores niveles de eficiencia y calidad entre las empresas participantes.

⁵ Este término viene de la palabra inglesa “contestability”. Por esta razón, varios autores de habla hispana se refieren a estos mercados como “contestables”.

1 Introducción

A partir de los años 80 la política económica del Estado mexicano ha variado hacia una posición de corte liberal. Las principales estrategias aplicadas se han fundamentado en reducir el gasto público, limitar su presencia en la economía, y fomentar la apertura comercial. En estos años se han reorganizado la mayoría de los mercados económicos bajo esquemas de competencia abierta y recurriendo a una mayor participación de la iniciativa privada.

En el plano de las relaciones económicas con el exterior, se ha buscado la integración del aparato productivo nacional con los mercados globales, implementando programas radicales de apertura comercial y otorgando un mayor nivel de permisividad a la inversión extranjera. Expresiones destacadas de esta política son las constantes reducciones en los aranceles de importación, las modificaciones a la Ley de Inversiones, la adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)⁶ en 1986, y la subscripción de una serie de acuerdos comerciales con diversos países, de entre los que destaca el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) con los Estados Unidos de América (EE.UU.) y el Canadá.

Este tratado, vigente desde el 1º de enero de 1994, constituye un conjunto de normas económicas de carácter obligatorio que pretenden establecer condiciones claras y permanentes respecto a la política de apertura comercial en el subcontinente norteamericano.

El TLCAN tiene una relevancia especial para la economía mexicana. Los EE.UU. mantienen una posición sumamente destacada, como potencia económica mundial, como origen y destino principal de nuestro comercio exterior y como fuente fundamental de los recursos externos de inversión en nuestro país.

Una de las intenciones fundamentales del establecimiento del acuerdo comercial en el bloque norteamericano, es la búsqueda del desarrollo económico nacional mediante el paradigma clásico de explotar las ventajas comparativas regionales. Se espera fortalecer la eficiencia de los sistemas económicos integrados y alcanzar los más altos niveles de competitividad internacional, en conjunto.

Sin embargo, para el logro de estas metas económicas, es imprescindible la libre interacción de los factores de producción y la facilitación de los traslados físicos de los bienes y mercancías dentro del espacio geoeconómico integrado. En otras palabras, el cumplimiento eficiente de los objetivos implícitos en el TLCAN, requiere de un adecuado sistema logístico que soporte los procesos de producción y comercialización a establecerse en la zona de libre comercio.

En materia de transporte, como parte de la llamada *Reforma Económica*, pocos años antes del inicio de las negociaciones del TLCAN, en nuestro país se implementó un radical proceso de desregulación del autotransporte de carga,

⁶ Hoy Organización Mundial de Comercio (OMC).

suprimiéndose su consideración como servicio público y abriendo sus mercados a la competencia.

Las intenciones fundamentales de la desregulación económica del autotransporte de carga fueron (Rico, 1998):

- Establecer una forma de organización del mercado adecuada a las características económicas de la industria.
- Lograr la fijación de un precio real y competitivo, sujeto a la libre acción del mercado.
- Incrementar la productividad de las empresas del subsector, mediante la competencia entre ellas.
- Fomentar un mayor nivel de integración logística del autotransporte con las actividades económicas atendidas.

Mediante la emisión de una serie de Acuerdos, Leyes y Reglamentos, entre 1989 y 1994 el gobierno federal mexicano eliminó las antiguas restricciones de entrada al negocio, la explotación de rutas en exclusividad y el control tarifario.

Sin embargo, en ese proceso de desregulación del autotransporte de carga, permanecieron vigentes las restricciones de nacionalidad que impiden la operación de empresas extranjeras en nuestro territorio. Esta situación, por demás bilateral, sumada a los relativamente complicados trámites aduanales, provoca que los intercambios comerciales por tierra entre México y los EE.UU. típicamente enfrenten procesos de autotransporte más complejos y caros que los correspondientes domésticos, lo cual constituye una restricción al flujo de las mercancías y a la operación de las plantas industriales integradas dentro del bloque.

Por tal motivo, dentro de la negociación del TLCAN se contemplaron una serie de medidas con la intención de facilitar el flujo de mercancías a través de la frontera y fomentar la integración logística del autotransporte en las cadenas de aprovisionamiento, producción y distribución. La mecánica de solución planteada se fundamenta en un proceso de apertura a la competencia entre las empresas de los tres países, en los tres territorios, pero exclusivamente en los servicios internacionales. Al permitirse el cruce de la frontera a las empresas extranjeras, se espera obtener una reducción de los problemas derivados de la organización logística y el transbordo de las cargas, actualmente obligatorio.

Para permitir la operación de empresas extranjeras en los distintos territorios nacionales, en el cuerpo del tratado hubo de definirse una serie de medidas que al mismo tiempo que les garantizara un trato equitativo a las empresas, se hiciera obligatorio el cumplimiento de las normas locales de seguridad y operación del transporte. De esta manera, se acordó otorgar el principio de "Trato Nacional" a las empresas extranjeras que pretendan actuar comercialmente en la zona de libre comercio, pero otorgando libertad a los tres países de extender los permisos correspondientes **únicamente** a las empresas que cumplan plenamente con los requisitos nacionales vigentes, en todos los aspectos de regulación del transporte.

Para facilitar el cumplimiento de la normatividad, en el mismo tratado se estableció un sub-comité de normas de transporte terrestre con objetivos definidos hacia alcanzar estándares comunes y compatibilizar las normas de seguridad y operación del transporte en los tres países.

Con los antecedentes mencionados, se acordó realizar la apertura de fronteras al autotransporte mediante un programa calendarizado a diez años, con metas intermedias, y considerando que paralelamente, de acuerdo a los planes y programas respectivos, se agotaría la agenda del sub-comité de normas de transporte terrestre.

La primera fecha planteada en el calendario de apertura fue el 18 de diciembre de 1995. Este día se comenzaría a recibir solicitudes por parte de empresas extranjeras para que, cubiertos los requisitos de Ley, comenzaran a operar en las entidades fronterizas de ambos países. Sin embargo, en esa fecha el Secretario de Transporte de los EE.UU. hizo pública la negativa, por parte de su gobierno, de cumplir con el compromiso acordado en materia de autotransporte. Los argumentos que se expusieron se concentraron en aspectos de seguridad vial, aduciendo que los vehículos mexicanos no cumplían con las normas estadounidenses y representaban un riesgo para la población de ese país.

Las autoridades mexicanas declararon inválidos los argumentos expuestos por los estadounidenses, principalmente porque estaba previsto que el mismo gobierno de ese país determinaría, mediante la expedición o negación del permiso correspondiente, qué empresas cumplían o no, con sus propias normas de seguridad. Por tal motivo, México consideró la resolución estadounidense como violatoria del acuerdo comercial y procedió a recurrir a los mecanismos previstos en el propio tratado para la solución de controversias y disputas comerciales.

Simultáneamente a las declaraciones oficiales del Secretario de Transporte de los EE.UU., se hizo del dominio público que la negativa más fuerte al cumplimiento del acuerdo provino del sindicato de operadores de transporte "Teamsters"⁷ de aquel país. Al igual que en las declaraciones gubernamentales, sus principales argumentos se concentraron en aspectos de seguridad vial y de tráfico de drogas en la frontera; sin embargo, es conocido que su verdadera y principal preocupación se deriva de un posible proceso económico de homogeneización de las condiciones salariales y de trabajo con respecto al mercado mexicano, en caso de concretarse la apertura comercial. Esta influyente organización sindical promovió una serie de acciones judiciales, una fuerte labor de presión al interior del Congreso y una intensa campaña de oposición a través de los medios masivos de comunicación, que coadyuvó a la decisión presidencial de suspender indefinidamente la apertura, aun a sabiendas de que se incurría en una indiscutible violación al tratado.

La campaña de los teamsters logró un nivel importante de coincidencia y simpatía entre otras organizaciones laborales y grupos ambientalistas, así como entre las instituciones de seguridad nacional relacionadas con el control al tráfico de

⁷ The International Brotherhood of Teamsters.

estupefacientes en los EE.UU.. Es conocido el nivel de complejidad de la lucha institucional contra el narcotráfico y la sensibilidad de la opinión pública de aquel país, en ese sentido, así que la falsa afirmación⁸ de que el “libre tránsito de vehículos” entre los dos países facilitaría el tráfico de drogas, tuvo una acogida muy amplia entre importantes sectores de aquel país.

Sin embargo, no sólo los grupos de opinión citados en el párrafo anterior mostraron una opinión favorable ante la posposición del calendario de apertura del TLCAN. En México, las cámaras empresariales del autotransporte, CANACAR, CONATRAM y CANAPAT, expresaron abiertamente su beneplácito ante la decisión estadounidense, argumentando que esa medida les otorgaba el tiempo adicional necesario para prepararse ante la eventual competencia contra las fuertes empresas norteamericanas.

En un principio se pensó que la medida adoptada por la administración federal estadounidense en 1995 podría responder en gran medida a los intereses electorales del presidente Clinton para su reelección en 1996, sin embargo, la moratoria fue mantenida vigente durante todo su segundo mandato, muy especialmente en la víspera de las elecciones del año 2000, buscando el apoyo de los sindicatos para llevar a la presidencia al relativamente débil candidato demócrata. El triunfo de los republicanos en las últimas elecciones y el fallo favorable a México del Panel de Controversias han reabierto la discusión al interior de los EE.UU., al grado tal de enfrentar a los poderes ejecutivo y legislativo en la controversia. Actualmente la administración Bush se declara dispuesta a la apertura de fronteras, pero enfrenta una gran oposición por parte de la mayoría demócrata en el Senado y de la opinión pública en general.

En el análisis del desarrollo del problema, resulta un tanto sorprendente que muchos de los grupos de opinión involucrados han mostrado una actitud mas bien pasiva y tolerante a lo largo de estos seis años de subsistencia de la negativa de apertura de la frontera.

Para elaborar una explicación hacia la paradójica, pero aparente, falta de interés en el establecimiento de mejores condiciones para la integración del autotransporte, en este trabajo se sostiene la tesis de que el proceso de integración efectivamente existe, pero que se ha estado dando al margen de la mecánica planteada en el TLCAN. Se tiene la hipótesis de que la integración de las cadenas logísticas se está logrando mediante el establecimiento de acuerdos verticales entre los actores logísticos de ambos países y especialmente entre los mismos transportistas. También se sostiene que las principales dificultades logísticas en el proceso de autotransporte internacional se encuentran más bien en las fases estáticas que en los traslados en sí; en otras palabras, los procedimientos necesarios para las revisiones aduanal y de seguridad antidrogas, así como los tiempos asociados al cruce físico de la frontera, minimizan los inconvenientes de la transferencia obligada de la carga entre transportistas,

⁸ Falsa, porque el libre tránsito de los vehículos a través de la frontera no implica la eliminación o modificación del sistema de revisiones, tanto aduanales, como de seguridad antidrogas.

haciendo menos violenta la exigencia de los cargadores hacia los tiempos asociados estrictamente al transporte.

Sin embargo, también se tiene la opinión de que la apertura de las fronteras, tal y como se negoció en el TLCAN, es una decisión tomada, trilateralmente comprometida y que es muy probable que tarde o temprano sea cumplida.

Por lo expuesto previamente, se ha considerado conveniente realizar el presente estudio que presenta una revisión de los antecedentes y el desarrollo del problema del diferimiento de la apertura de la frontera, un análisis del procedimiento vigente de integración logística y una serie de observaciones que pretenden enriquecer la discusión de este tema de naturaleza polémica y de vital importancia para la economía nacional y el sector transporte.

2 Información básica sobre el TLCAN

2.1 Antecedentes

Dentro de la política mexicana de apertura comercial, desde un principio se ha tenido un especial cuidado en ir conformando mecanismos que permitieran establecer, definir y mantener canales abiertos de comercio e inversión con los EE.UU. Esto ha sido relevante dada la posición destacada de este país en las relaciones internacionales de México y ante el temor de que la recuperación económica de la Europa del Este absorbiera una buena parte del capital internacional disponible en los últimos años.

Dentro de la intención señalada, destacan el acuerdo Marco suscrito en 1987, los compromisos alcanzados en la VII Reunión Binacional de agosto de 1989 y la reunión cumbre de octubre del mismo año. En esta reunión, se estableció el compromiso de crear un Comité Conjunto para la Inversión y el Comercio, y en particular, un acuerdo que, por los temas considerados, se puede considerar como el embrión de lo que constituiría el TLCAN.

En junio de 1990, el presidente de México viajó a Washington para sostener pláticas con su homólogo estadounidense sobre las relaciones bilaterales. La conclusión y acuerdo central fue la determinación de que un Tratado de Libre Comercio (TLC) sería el mejor instrumento para lograr alcanzar los múltiples objetivos buscados previamente en las relaciones económicas entre ambos países, y que en general se pueden expresar por:

- a) Ampliar las relaciones económicas bilaterales (comercio e inversión).
- b) Crear un clima de mayor estabilidad y confianza en la permanencia de la política económica en los dos países.
- c) Aumentar el nivel de compromiso en los acuerdos adoptados.
- d) Lograr un crecimiento sostenido de las economías nacionales, mediante la interacción de ambas estructuras productivas.

En septiembre, los gobiernos de México y Estados Unidos acordaron formalmente iniciar las negociaciones del TLC. En nuestro país, por instrucciones del presidente de la República, se creó la Oficina de Negociación del TLC⁹ y se constituyó la Comisión Intersecretarial del mismo, presidida por la SECOFI e integrada por la SRE, la SHCP, la SPP, la STPS, el Banco de México y la Presidencia de la República. En este mismo mes, el presidente de los Estados Unidos solicitó al Comité de Finanzas del senado y al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes de ese país, autorización formal

⁹ Como jefe de la negociación fue designado el Dr. Herminio Blanco Mendoza.

para realizar las negociaciones del tratado según el procedimiento denominado: *fast track*¹⁰.

En lo que respecta a Canadá, también se tuvieron varios acercamientos previos al TLCAN con el propósito de fortalecer las relaciones comerciales bilaterales. En enero de 1990 se realizó, en Ottawa, la VII Reunión de la Comisión Ministerial de ambos países, en ella la delegación mexicana reiteró la voluntad de nuestro país de suscribir un Acuerdo Marco bilateral, similar al que se tenía vigente con los Estados Unidos. Sin embargo, en febrero de 1991, de manera un tanto sorpresiva, se hizo pública la incorporación de Canadá al tratado comercial. Esto se realizó mediante un anuncio simultáneo, por parte de los tres gobiernos, en el que expresaron su decisión de realizar negociaciones trilaterales para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

2.2 Definición y alcances

El Tratado de Libre Comercio para América del Norte es un conjunto de normas obligatorias que rige las relaciones económicas entre Canadá, México y los Estados Unidos, buscando establecer reglas claras y permanentes para fortalecer la estabilidad y transparencia de la política económica y comercial de los tres países.

En el texto del propio Tratado¹¹, se establece que sus objetivos son:

- a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes.
- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes.
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

De los objetivos, se desprende el carácter del TLCAN como un mecanismo que facilita los intercambios internacionales de mercancías, bienes intermedios e inversiones de capital, fomentando la integración económica en la zona de libre comercio y aumentando la interdependencia de las economías; en este sentido, el

¹⁰ Este procedimiento impide la participación del congreso en la negociación de los puntos del tratado, restringiéndose a dar un fallo de aprobación o desaprobación al documento negociado por el ejecutivo.

¹¹ Cf. Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Primera Parte: Aspectos Generales, Capítulo I: Objetivos, Artículo 102. Objetivos.

tratado abre posibilidades en los tres países, para la explotación racional de las ventajas comparativas regionales, así como, adicionalmente, las economías de escala y especialización que se derivan de la ampliación del mercado a dimensiones subcontinentales.

Es importante considerar que el tratado compromete y obliga a los tres países a dar permanencia a la política de apertura, lo cual tiene relevancia especial para México, al otorgarnos cierto nivel de seguridad ante el espectro de las medidas proteccionistas que los países industrializados suelen adoptar ante presiones de su electorado y grupos económicos específicos, como el problema que nos concierne en este estudio.

En su contenido, el tratado está estructurado mediante seis áreas principales que fueron sujetas al proceso de negociación:

- 1) Acceso a los mercados
- 2) Reglas de comercio
- 3) Servicios
- 4) Inversión
- 5) Propiedad intelectual
- 6) Solución de controversias

En su formato editorial el tratado es un documento extenso estructurado en ocho partes y veintidós capítulos, cuyo contenido incluye principalmente los seis temas mencionados previamente. El índice de contenido del TLCAN se presenta en uno de los anexos a este reporte.

2.3 El proceso de negociación

Las negociaciones del TLCAN se efectuaron entre el 12 de junio de 1991 y el 12 de agosto de 1992 (un año y dos meses), mediante seis reuniones ministeriales, once reuniones plenarias y múltiples reuniones individuales de los grupos de trabajo específicos.

El mismo 12 de agosto de 1992 el presidente de México informó a la nación de la conclusión de las negociaciones y unos días después la SECOFI dio a conocer el primer resumen del documento; sin embargo, es hasta el 7 de octubre en la ciudad de San Antonio, Texas, donde los representantes comerciales de los tres países firman el documento final del TLCAN, atestiguando el acto los tres mandatarios de las naciones involucradas.

El 17 de diciembre de 1992 los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México suscriben el Tratado de Libre Comercio para América del Norte. La firma se realizó casi de manera simultánea en Ottawa, Washington y Ciudad de México. Esta fecha y la de entrada en vigor del tratado se utilizaron como base para la calendarización del proceso de apertura a la competencia del autotransporte de carga. Ver cuadro 1.

Menos de un mes después de la firma del documento final del TLCAN, el 3 de noviembre de 1992, el Sr. William Clinton ganó las elecciones presidenciales en los EE.UU., iniciando su mandato el día 20 de enero de 1993. El nuevo presidente manifestó su apoyo al tratado, pero condicionado a ciertas modificaciones en los aspectos ambiental y laboral. En consecuencia se efectuaron una serie de negociaciones posteriores que llevaron al establecimiento de otros dos acuerdos paralelos al TLCAN sobre los temas mencionados.

A partir de los primeros días de enero y durante todo 1993, se vivieron una larga serie de situaciones de tensión, primero con Estados Unidos y después con Canadá¹², en que peligraba la puesta en marcha del tratado. Las diferencias de fondo, al parecer, se centraban en la intención de EE.UU. de reabrir el texto del TLCAN y en incluir sanciones comerciales en los acuerdos paralelos, ambos aspectos firmemente rechazados por México y Canadá.

A lo largo del año, conforme se fueron negociando los acuerdos paralelos y desatorando las diferencias entre los gobiernos, los poderes legislativos de los tres países fueron aprobando sucesivamente el tratado: primero Canadá, con la aprobación de la Cámara Alta del Parlamento, el 23 de junio. Casi cinco meses después, el 17 de noviembre, tras un intenso debate, la Cámara de Representantes de Estados Unidos por 234 votos a favor y 200 en contra, y el 20 de noviembre, el Senado, con 61 votos a favor y 38 en contra. Dos días después, el 22 de noviembre, el Senado mexicano, a su vez dio la aprobación por 56 votos a favor y 2 en contra.

Finalmente, el 8 de diciembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto Presidencial por el que se aprueba el TLCAN, suscrito el 17 de diciembre de 1992 y que entró en vigor el 1º de enero de 1994.

¹² cf. *“La recta final del TLC. Una cronología”*. Revista de Comercio Exterior, Diciembre de 1993, pp 1202-1206.

Cuadro 1
Decreto de aprobación del TLCAN

DECRETO

ARTÍCULO ÚNICO.- Se aprueba el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, suscrito el 17 de diciembre de 1992 en las ciudades de México, Ottawa y Washington D.C., por los gobiernos de México, Canadá y los Estados Unidos de América; el Acuerdo de Cooperación ambiental de América del Norte, suscrito el 14 de septiembre de 1993 en las ciudades de México, Ottawa y Washington D.C., por los gobiernos de México, Canadá y los Estados Unidos de América, y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte, suscrito el 14 de septiembre de 1993 en las ciudades de México, Ottawa y Washington D.C., por los gobiernos de México, Canadá y los Estados Unidos de América.

Diario Oficial de la Federación del 8 de diciembre de 1993.

3 Compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga¹³

3.1 Reservas y su calendario de reducción

En principio, el autotransporte de carga *internacional*¹⁴ es considerado dentro del TLCAN como una actividad comercial de servicio transfronterizo y además como una actividad empresarial susceptible de recibir inversión extranjera. Por tales razones está contemplado dentro de los aspectos acordados en la quinta parte del tratado “Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados”, y específicamente en los capítulos XI “Inversión” y XII “Comercio Transfronterizo de Servicios”.

En estos dos capítulos se establece, en sus primeros artículos, que las actividades comerciales y de inversión incluidas, serán acreedoras de los principios de “Trato Nacional” y “Trato de Nación más favorecida”, extendiendo con ello a los extranjeros ciudadanos de los países miembros del tratado, el beneficio del trato otorgado a los propios nacionales. Sin embargo, también en los primeros artículos se aclara que hay algunas actividades a las que se aplican ciertas reservas sobre estos principios, mismas que se describen detalladamente en el Anexo I¹⁵ del propio TLCAN. Entre las actividades sujetas a reservas se encuentra el autotransporte de carga.

El Anexo I esta conformado por las listas de cada uno de los tres países, en que se describen, con ayuda de los sistemas nacionales de clasificación industrial¹⁶, las actividades comerciales sujetas a reservas, el tipo de reserva, los ordenamientos legales que causan la reserva y, en su caso, el calendario de reducción a que se sujetará la actividad.

Las reservas de Canadá respecto al autotransporte de carga son muy reducidas y se concretan a establecer que la apertura de fronteras excluye a los servicios domésticos, sin calendario de reducción, entendiéndose que los servicios

¹³ En uno de los anexos de este reporte se presenta el compendio exhaustivo de aquellas partes del texto del TLCAN que tratan sobre el autotransporte de carga.

¹⁴ Es muy pertinente insistir en que todas las medidas tendientes a permitir la actuación de empresas extranjeras en el bloque comercial norteamericano se refieren a servicios que involucran carga internacional, es decir, carga con origen o destino extranjero. Los servicios de autotransporte de carga doméstica quedan excluidos de los acuerdos en el TLCAN, para los tres países.

¹⁵ Anexo I: Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberación.

¹⁶ La CMAP (Clasificación Mexicana de Actividades y Productos) del INEGI, para México; la CPC (Central Product Classification) de la ONU, para los EE.UU.; y la SIC (Standard Industrial Classification) de Statistics Canada, para Canadá.

internacionales están abiertos a los tres países desde la entrada en vigor del tratado¹⁷.

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 al Trato Nacional y Presencia Local en cuanto al Comercio de Servicios Transfronterizos. Se especifica que de acuerdo a las ordenanzas legales vigentes:

- 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.
- Tales servicios sólo pueden proporcionarlos nacionales mexicanos y empresas mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros.
- 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 esos servicios.

Y se define el siguiente calendario de reducción:

Las personas de Canadá o de Estados Unidos estarán autorizadas para prestar:

- Tres años después de la fecha de la firma de este Tratado (*17 de diciembre de 1995*), los servicios transfronterizos de carga desde o hacia el territorio de los estados fronterizos (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas) y a tales personas se les permitirá entrar y salir de México a través de diferentes puertos de entrada en tales entidades federativas.
- Seis años después de la fecha de la entrada en vigor de este Tratado (*1º de enero del 2000*), los servicios transfronterizos de carga de o hacia el territorio de México.

Con respecto a empresas establecidas o por establecerse en el territorio de México que presten servicios de transporte de carga internacional entre puntos en el territorio de México, los inversionistas de otra Parte o sus inversiones sólo podrán detentar, directa o indirectamente:

- Tres años después de la fecha de la firma de este Tratado (*17 de diciembre de 1995*), sólo hasta un 49 por ciento de la participación en tales empresas.
- Siete años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado (*1º de enero del 2001*), sólo hasta un 51 por ciento de la participación en tales empresas.

¹⁷ Conviene señalar que Canadá y EEUU tienen vigente un tratado de libre comercio previo al TLCAN, por el cual existe libre tránsito de vehículos comerciales a través de la frontera entre esos dos países.

3 Compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

- Diez años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado (*1º de enero del 2004*), hasta el 100 por ciento de la participación en tales empresas.

Los inversionistas de otra Parte o sus inversiones, no podrán, directa o indirectamente, participar en empresas que proporcionen servicios de transporte de carga doméstica.

En el caso de EE.UU., 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, y al Trato Nacional, Trato de Nación más favorecida y Presencia Local en cuanto al Comercio de Servicios Transfronterizos. Se especifica que de acuerdo a las ordenanzas legales vigentes:

- Se requiere de autorización para operar de la Comisión Interestatal de Comercio (ICC) (Interstate Commerce Commission) en 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.
- Conforme a la moratoria, las personas de México sin autorización para operar podrán hacerlo sólo dentro de la Zonas Comerciales Fronterizas de la ICC, en la cual la autorización de operación de la ICC no es requerida. Las personas de México 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 a o desde las Zonas Comerciales Fronterizas.
- Sólo personas de Estados Unidos que utilicen camiones de carga registrados en Estados Unidos y, ya sea construido en Estados Unidos o con los derechos de aduana debidamente cubiertos, podrán prestar servicios de transporte terrestre de carga entre dos puntos dentro del territorio de Estados Unidos.
- La moratoria tiene el efecto de ser una restricción a la inversión debido a que las empresas estadounidenses que son controladas por personas de México no tienen la posibilidad de obtener la autorización de la ICC para operar.

Y se define el siguiente calendario de reducción:

Las personas de México podrán obtener una autorización para proporcionar los siguientes servicios:

- Tres años después de la fecha de firma de este Tratado (*17 de diciembre de 1995*), servicios de transporte transfronterizo de carga de 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.
- Seis años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado (*1º de enero del 2000*), servicios transfronterizos de transporte de carga.

Las personas de México podrán establecerse en Estados Unidos para proporcionar los siguientes servicios:

- Tres años después de la firma de este Tratado (17 de diciembre de 1995), servicios de transporte para la transportación de carga internacional, entre puntos en el territorio de Estados Unidos.
- 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 entre puntos de Estados Unidos.

Conviene enfatizar que de acuerdo a las descripciones de las reservas y sus calendarios de reducción, tanto de México como de EE.UU., queda claro que la entrada de vehículos extranjeros en ambos territorios nacionales estará sujeta a la aprobación previa, por parte de la S.C.T. y de 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.

3.2 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 objetivo primordial es el de hacer compatibles las medidas adoptadas por los tres países sobre aspectos técnicos y operativos del transporte y que permitan su estandarización para facilitar la segura y correcta operación de los vehículos de origen extranjero en los respectivos territorios.

Los aspectos a tratar por el subcomité en materia de autotransporte, son los siguientes:

- 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.
- Medidas relativas a normalización, en materia médica, referentes a los conductores. Antes de julio de 1996.
- Medidas relativas a normalización referentes a vehículos, incluso las relativas a pesos y dimensiones, llantas, frenos, partes y accesorios, al aseguramiento de la carga, mantenimiento y reparación, inspecciones, emisiones y niveles de contaminación ambiental. Antes de enero de 1997.
- 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.
- Medidas relativas a normalización referentes al señalamiento en carreteras. Antes de enero de 1997.

- 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 del 2000.

3.3 Procedimiento de revisión de los acuerdos

En el anexo 1212 "Transporte terrestre" del capítulo XII "Comercio Transfronterizo de Servicios", se establece un programa de actividades que tiene como propósito dar seguimiento y realizar revisiones periódicas del cumplimiento de lo definido en el Anexo I del TLCAN, respecto a la liberalización del servicio transfronterizo de 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 periodos acordados.

El cronograma establece que la primera revisión será durante el quinto año (1999) a partir de la fecha de entrada en vigor del Tratado, y en lo subsecuente durante cada segundo año (2001, 2003, 2005), hasta que haya concluido el programa indicado en las listas del Anexo I. Incluso se pretende que a más tardar en el 2001, se examinaría 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.

Respecto a este procedimiento de revisión, conviene mencionar que en 1999 el Senado de la República realizó una consulta para conocer el desempeño del subsector y la situación existente ante la apertura de fronteras, con la intención de presentar los resultados ante la Comisión de Libre Comercio.

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

4.1 La controversia entre México y los Estados Unidos

La primera fecha que se presentó en el programa de apertura de fronteras al autotransporte de carga planteado en el TLCAN, fue el 17 de diciembre de 1995. Ese día, tres años después de que se firmara el Tratado, los gobiernos mexicano y estadounidense debieron comenzar a recibir y procesar las solicitudes de las empresas interesadas en prestar servicios transfronterizos de carga internacional. De acuerdo al procedimiento, aquellas empresas que cumplieran con la normatividad vigente, exigida a las propias empresas nacionales, obtendrían el permiso para realizar actividades comerciales en los estados colindantes con la frontera entre ambos países.

Sin embargo, lo que ocurrió sería el preludio de un conflicto, todavía hoy sin resolver, en el que se han involucrado diversas opiniones e intereses, tanto económicos, como políticos, en ambos países.

El lunes 18 de diciembre de 1995, el Secretario de Transporte de los EE.UU., 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. En su declaración, el Secretario negó que la disposición reflejara una intención de retroceso en el TLCAN, e insistió en que EE.UU. estaba decidido a continuar con el tratado comercial. De hecho, informó que la ICC (Interstate Commerce Commission) a partir de ese día comenzó a recibir las solicitudes de empresas mexicanas (después se sabría que en total fueron 29) interesadas en recibir el permiso correspondiente para operar en el territorio fronterizo estadounidense, pero que su aprobación sería dada a conocer cuando hubieran sido completadas las consultas. El Secretario de Transporte no especificó cuanto duraría la suspensión, pero indicó que inmediatamente establecería contacto con su homólogo mexicano, el Secretario Carlos Ruiz Sacristán.

Al día siguiente, martes 19, el titular de la SCT manifestó a la prensa, que el gobierno mexicano no respaldaba la decisión estadounidense y que seguiría adelante con los acuerdos comprometidos en el TLCAN, pero que actuaría en estricta reciprocidad y exigiría un trato no discriminatorio para los nacionales mexicanos, también expresó que esta posición ya se le había hecho saber al Secretario Peña, a través del subsecretario de transporte de México, Dr. Aarón Dychter. El Secretario señaló que, de acuerdo al calendario de apertura del TLCAN, desde el lunes 18 se encontraba a disposición de los interesados la documentación para iniciar los trámites de obtención de permisos para prestar el

servicio de carga internacional desde territorio estadounidense o canadiense hacia los estados fronterizos de nuestro país, incluso comentó que en su opinión el problema no superaría los 45 días, plazo establecido para recibir solicitudes y otorgar los permisos en los casos que lo ameriten.

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

Por su parte, el titular de la SECOFI, Dr. Herminio Blanco, ese mismo martes 19 declaró que la decisión del gobierno estadounidense podría constituirse (en caso de que se sostuviera por más de los 45 días necesarios para el proceso de las solicitudes) en una violación al Tratado y que, por tal motivo, ya se habían solicitado por escrito (el día anterior 18 de diciembre) consultas formales para defender los intereses de los exportadores mexicanos, utilizando para ese efecto los instrumentos del capítulo de solución de controversias del propio TLCAN¹⁸. El titular de la SECOFI, coincidió con el de la SCT en descalificar los argumentos estadounidenses por considerarlos sin base e injustificados, igualmente consideró factible que el conflicto pudiera resolverse en el lapso de los próximos 45 días¹⁹, y también mencionó que México no descartaría la opción de recurrir al recurso del Panel Arbitral²⁰, en caso de que la posición estadounidense se mantuviera.

El miércoles 21, el representante comercial de los EE.UU., Michael Kantor, respondió por escrito al titular de 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. El mismo miércoles 21, se llevó al cabo la primera reunión informal de consultas, contando con la participación de funcionarios de la SCT, SECOFI y el DOT (Department of

¹⁸ Para mayores detalles ver el Anexo "Procedimiento para la solución de controversias en el TLCAN".

¹⁹ Respecto a la posible duración del conflicto, las primeras declaraciones resultaron extremadamente optimistas, aun aquellas que consideraban la circunstancia de llegar al establecimiento del panel arbitral. Por ejemplo, el 18 de enero de 1996, con motivo del inicio de la primera ronda de reuniones formales, Juan Gallardo Thurlow, presidente de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), expresó que en el peor de los casos la resolución tomaría aproximadamente seis meses, sin embargo, desde entonces han pasado casi seis años, sin haberse alcanzado algún arreglo.

²⁰ Resumidamente el procedimiento establecido en el TLCAN para la solución de controversias consta de cuatro etapas: 1) La realización de consultas (pláticas) informales; 2) El establecimiento de consultas formales; 3) Reunión de la Comisión de Libre Comercio (Secretarios de Estado); y 4) El establecimiento de un Panel Arbitral. Este último se conforma por cinco expertos de distintos orígenes profesionales y/o académicos, su labor consiste en analizar el problema desde diferentes y múltiples puntos de vista y con base en ello emitir una serie de informes y recomendaciones, que en caso de no ser observadas puede llevar a la suspensión de beneficios equivalentes para el país desfavorecido en el veredicto.

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

Transportation) de los EE.UU., en ésta, los funcionarios estadounidenses básicamente se limitaron a sostener la posición que ya se había publicado en los medios, sin llegarse a ningún acuerdo.

La primera reunión formal de consultas inició el 19 de enero de 1996 en la ciudad de Washington, con una duración de dos días. Los delegados mexicanos instaron a los estadounidenses a procesar inmediatamente las 29 solicitudes que habían recibido de parte de empresas mexicanas interesadas en ofrecer servicios transfronterizos; de nuevo, el principal argumento fue que cada solicitud debería ser analizada de forma individual y resuelta exclusivamente sobre la base del cumplimiento con los estándares establecidos en la ley estadounidense. La posición de los EE.UU. no se modificó en lo más mínimo, sin embargo, sus delegados insistieron en que el cierre de fronteras sería temporal y con el propósito de observar cómo evolucionaban las condiciones de seguridad del autotransporte mexicano.

Ante esto, la SECOFI declaró que la negativa era injustificada y se constituía en una violación a lo acordado en el TLCAN y que, por tal motivo, se continuaría con el procedimiento de solución de controversias.

A partir del fracaso de esta primera reunión de consultas, la información publicada sobre el desarrollo del procedimiento de solución de controversias fue muy escasa²¹, reflejando una clara situación de estancamiento del problema. Se tienen referencias, poco detalladas, de que en los dos y medio años siguientes se realizaron varias reuniones bilaterales, evidentemente, también infructuosas. Sin embargo, en general, las declaraciones de los funcionarios de SECOFI en este periodo, coincidían en la opinión de que muy pronto se resolverían las diferencias, lo cual indica que la posición mexicana era de una relativa confianza en encontrar una solución concensada al conflicto.

El 24 de julio de 1998 (dos años y medio después de las primeras consultas formales), México solicitó la reunión de la Comisión de Libre Comercio para tratar el problema, entrando formalmente, con ello, a la segunda fase del procedimiento de solución de controversias del TLCAN. La reunión se llevó al cabo el 19 de agosto siguiente, sin que fuera posible dirimir las diferencias.

Siguiendo el procedimiento, casi inmediatamente, el 22 de septiembre de 1998, nuestro país solicitó a la Comisión de Libre Comercio la instalación de un Panel Arbitral para analizar el conflicto. Esto constituyó el inicio de la tercera y última fase para la solución de controversias dentro del TLCAN. Conviene apuntar que adicionalmente al problema de la liberalización de los servicios transfronterizos de autotransporte de carga, se solicitó el arbitraje del Panel sobre la negativa estadounidense a permitir el establecimiento de inversionistas mexicanos en actividades empresariales de autotransporte de carga internacional, entre puntos

²¹ Además las declaraciones fueron relativamente vagas y contradictorias.

al interior de ese país, que, según el texto del TLCAN, debieron ser autorizadas a partir del mismo 17 de diciembre de 1995²².

La labor del panel consiste en analizar el problema desde diferentes y múltiples puntos de vista y con base en ello emitir una serie de informes y recomendaciones, que en caso de no ser observadas, pueden llevar al establecimiento de penalizaciones para el país desfavorecido en el veredicto. Estas penalizaciones normalmente consisten en la suspensión o el retiro de un cierto número de beneficios equivalentes a los afectados, de entre los previamente otorgados en el sector objeto de la disputa, o incluso, en casos excepcionales, en otros sectores involucrados en el acuerdo de libre comercio.

El panel arbitral establecido en términos del capítulo XX del TLCAN sobre el asunto de los servicios de autotransporte transfronterizo, quedó integrado el 2 de febrero de 2000 con dos miembros estadounidenses, dos mexicanos y un presidente, de nacionalidad británica. Los cinco integrantes del Panel Arbitral fueron: J. Martin Hunter (presidente), David A. Gantz y Michael Hathaway (estadounidenses), Luis Miguel Díaz y Alejandro Ogarrio (mexicanos). Todos ellos son personalidades distinguidas en los ámbitos jurídico y académico, así por ejemplo, el Lic. Alejandro Ogarrio Ramírez España es profesor de la Escuela Libre de Derecho, presidente de la Barra Mexicana de Abogados y miembro del Comité Asesor sobre disputas comerciales privadas del TLCAN; y el Prof. David A. Gantz, es un experto en temas jurídicos latinoamericanos y Director del Centro Jurídico Nacional del Libre Comercio Interamericano en los EE.UU.

Los trabajos del panel se desarrollaron durante casi todo el año 2000 y el 29 de noviembre presentó a las Partes en disputa el llamado informe inicial. En los dos meses siguientes se recibieron los comentarios de las Partes al informe inicial y finalmente, el 6 de febrero de 2001 se hizo público el informe final, en el que se determina un veredicto favorable a México, otorgado por votación unánime de los cinco panelistas.

La esencia del reclamo mexicano analizado en el panel arbitral y al que se le otorgó la razón, consiste en la violación a los principios de "Trato Nacional" y de "Nación más Favorecida", en servicios de autotransporte transfronterizos, al negarse, Estados Unidos, ***de manera generalizada***, a considerar para aprobación cualquier solicitud que proviniera de transportistas mexicanos. El Panel determinó que ni las insuficiencias del marco normativo mexicano o las condiciones pactadas en el texto del TLCAN, constituyen una base legal suficiente para que Estados Unidos mantenga la moratoria a la consideración de las solicitudes mexicanas y mucho menos para prohibir a los nacionales mexicanos el invertir en empresas estadounidenses que proporcionen transporte de carga internacional al interior de los EE.UU.

²² Aquí hay una diferencia que queremos mencionar, porque el boletín de prensa de SECOFI se refiere al 1º de enero de 1997 (tres años después de la entrada en vigor del Tratado) como la fecha en que debieron de iniciarse las autorizaciones para el establecimiento de inversionistas mexicanos en EE.UU., sin embargo consultando el texto del TLCAN, la fecha que en él aparece es la consignada en este reporte, 17 de diciembre de 1995, tres años después de la firma del Tratado.

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

En las conclusiones y determinaciones del panel, se deja en claro que el dictamen emitido se refiere estrictamente a las **prohibiciones generalizadas** en contra de nacionales mexicanos y que se mantiene la prerrogativa de EE.UU. de determinar de manera individual cuáles son las empresas que cumplen plenamente con las normas estadounidenses de seguridad e inversión extranjera; incluso se aclara que el panel no se pronuncia respecto a la posibilidad de que EE.UU. no tratara las solicitudes de empresas transportistas mexicanas exactamente de la misma forma que trata las solicitudes de empresas canadienses y estadounidenses, siempre que se revisen sobre una base individual, caso por caso, esto último, admitiendo la posibilidad de que las normas mexicanas de seguridad no se consideraran “similares” a las canadienses y estadounidenses.

Respecto al proceso de solución de controversias establecido en materia de servicios de autotransporte transfronterizo, una de las conclusiones de este trabajo es que el procedimiento no es lo suficientemente coercitivo como para obligar a los EE.UU. al cumplimiento de los acuerdos sobre autotransporte del TLCAN. Nuestra argumentación se basa en que, ante la resolución favorable a México, a lo más que se puede llegar es al retiro de un número de beneficios otorgados, equivalentes a los agraviados; situación que de hecho es la existente, puesto que la prohibición recíproca vigente impide la operación de empresas extranjeras de autotransporte en ambos territorios. Es decir, México nunca les ha permitido operar a las empresas norteamericanas en nuestro país, así que ante la negativa de su parte para permitir la operación de las empresas mexicanas, es inútil reaccionar prohibiendo la operación de las de ellos.

Por otra parte, la suspensión de beneficios en otros sectores, si bien es posible teóricamente, es una decisión que entraña un alto nivel de dificultad para la Secretaría de Economía, debido a que la complejidad de las relaciones económicas entre los dos países, provoca que cualquier penalización también afecte intereses mexicanos. Adicionalmente, la SE tendría que considerar la posibilidad de una escalada de restricciones comerciales recíprocas, que podrían perjudicar el entorno actual de las relaciones binacionales.

Probablemente por las razones anteriores (y quizás otras más que escapen a nuestro análisis), el tiempo que se requirió para agotar el procedimiento de solución de controversias fue mucho mayor al que se establece en el propio TLCAN y al que se esperaba al inicio del conflicto. Se tiene la impresión de que el gobierno mexicano ha buscado dar satisfacción a la mayoría de los señalamientos estadounidenses en materia de seguridad, de manera simultánea al avance del procedimiento de solución de controversias, buscando lograr un mayor consenso de opiniones, tanto en México, como en los EE.UU., en la conciencia de que en el problema inciden simultáneamente un número importante de factores adicionales, especialmente políticos.

De hecho, como se expondrá en el siguiente apartado, existe un gran número de grupos de opinión que se constituyen en fuerzas que actúan sobre el derrotero del problema y que determinan finalmente la decisión, tanto del ejecutivo federal, como del poder legislativo en los EE.UU.

Respecto a nuestro país, es conveniente señalar que también aquí existen opiniones encontradas entre los grupos de opinión involucrados en el conflicto, de tal suerte que hay presiones tanto para la liberalización de los servicios, como para que se mantengan las restricciones, lo cual también será tratado a mayor detalle en el siguiente apartado.

4.2 Principales grupos de opinión involucrados en el asunto de la negativa a la apertura

4.2.1 El Sindicato de Camioneros y otros grupos en EE.UU. en contra de la apertura

Desde el inicio del problema, se hizo público que el principal promotor de la decisión gubernamental estadounidense de no cumplir con los acuerdos sobre autotransporte en el marco del TLCAN, fue el sindicato internacional de operadores de aquel país (The International Brotherhood of Teamsters²³).

Los Teamsters son una poderosa organización internacional que agrupa a cerca de un millón y medio de afiliados, no sólo de la industria del autotransporte, sino también incluyendo trabajadores de otras modalidades de transporte, como el aéreo. El origen de la organización se remonta a las primeras décadas de este siglo y a lo largo de su historia ha participado activamente dentro varios movimientos obreros en aquel país, destacando la personalidad de uno de sus líderes históricos, James R. Hoffa, quien dirigió la organización en los años sesenta y tuviera un sonado enfrentamiento con uno de los miembros de la influyente familia Kennedy.

La decisión del ejecutivo federal estadounidense en diciembre de 1995, fue considerada un primer gran triunfo del Sindicato de Camioneros, debido a que esta organización había venido presionando fuertemente para impedir que los acuerdos sobre autotransporte se llevaran a efecto. De hecho, los voceros del Sindicato declararon que, si bien se sentían complacidos con la posposición indeterminada del calendario de apertura, el verdadero objetivo consistía en lograr que los acuerdos nunca se llevaran a efecto, o de preferencia fueran cancelados.

Por tal razón, en estos años, mientras que el procedimiento de solución de controversias fue avanzando, los Teamsters han orquestado una enorme campaña de oposición, desplegando sus actividades en todos los ámbitos de influencia a su alcance, esto es, otras organizaciones sindicales, la opinión pública a través de la prensa²⁴, y muy especialmente en el seno de los tres poderes republicanos: ejecutivo, legislativo y judicial.

²³ El término "Teamster" cuya traducción literal es "Co-equipero" era aplicado a los miembros de la tripulación que operaban las diligencias de tracción animal que circulaban el siglo pasado en los EE.UU.

²⁴ Parte de la campaña publicitaria en la prensa se ha fundamentado en aprovechar los sentimientos racistas o antilatinos que privan en parte de la población estadounidense. Por ejemplo

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

Unos días antes de que se diera la primera fecha de la apertura de fronteras, el Sindicato había presentado una demanda ante el Tribunal de Apelaciones en Washington que le sirvió de elemento de presión sobre la Casa Blanca. Sin embargo, respecto al poder ejecutivo, la mayor presión ejercida por el Sindicato durante las dos administraciones demócratas del presidente Clinton, fue de tipo electoral, tanto por el peso mismo de sus agremiados directos, como por la estrecha relación que los Teamsters guardan con otras importantes organizaciones laborales, muy especialmente con la AFL-CIO²⁵.

El movimiento obrero organizado ha sido tradicionalmente un apoyo muy seguro e importante para los candidatos demócratas, sin embargo, en los años 90, las políticas comercial y laboral de la Casa Blanca fueron duramente criticadas por muchos sindicatos, de tal suerte que importantes segmentos de la AFL-CIO manifestaron su rechazo al tradicional apoyo incondicional, obligando a los demócratas, especialmente en vísperas de las elecciones, a realizar acercamientos, negociaciones y manifestaciones públicas de simpatía hacia los reclamos y exigencias de los trabajadores, con el afán de ganarse su apoyo, tanto electoral, como financiero.

Bajo estas circunstancias, la decisión de postergar la apertura de las fronteras a los transportistas mexicanos en diciembre de 1995, claramente tuvo connotaciones electorales hacia la búsqueda de la reelección del presidente Clinton en noviembre de 1996, repitiéndose la historia en 1999, con respecto a las elecciones de noviembre del 2000, cuando se buscó apoyar al candidato demócrata a la presidencia, el entonces vicepresidente Gore.

En 1999, la proximidad de la segunda fecha importante dentro del calendario de apertura de fronteras al autotransporte del TLCAN (el 1º de enero del 2000) y la entonces reciente solicitud de México para el establecimiento del Panel arbitral, despertaron cierta efervescencia política respecto al tema, e incluso se percibió la intención del ejecutivo federal de cumplir con los acuerdos en enero del 2000.

Esta posibilidad despertó otra vez una fuerte campaña de oposición por parte de los Teamsters, quienes manejaron hábilmente su influencia electoral dentro de la AFL-CIO y de nuevo utilizaron todos los medios a su alcance para forzar a la administración federal a desistir de su intento. La situación se definió casi de manera simultánea a la realización de la convención bianual de la AFL-CIO, en

una editorial enviada por el Presidente de los Teamsters, a mediados de este año, a todos los periódicos del país dice: "Autotransporte Transfronterizo en el TLCAN: Trayéndole el Tercer Mundo a su calle más cercana. El próximo día de año nuevo, los americanos tendrán bastante más de que preocuparse que las resacas milenarias o el problema del Y2K (Problema de cómputo del año 2000). Peor que eso, los americanos podrían enfrentar una inundación de inseguros camiones mexicanos, manejados por conductores sin preparación, sin licencia y virtualmente sin paga, llegando a nuestros caminos gracias al Tratado de Libre Comercio. A menos que lo detengamos, el TLCAN traerá prácticamente a cada camino y calle de los EE.UU. los estándares de seguridad y de salarios del Tercer Mundo."

²⁵ The American Federation of Labor – Congress of Industrial Organizations, es la central obrera más importante de los EE.UU., agrupando voluntariamente a un total de 68 sindicatos y cerca de 13 millones de afiliados.

agosto, cuando el Presidente Clinton acudió a una cena-ceremonia que los Teamsters realizaron en Washington en honor de su Presidente General, James P. Hoffa, y en la que se comprometió a dar continuidad a la política en contra de la liberalización del autotransporte. Esas declaraciones aparecieron en un momento de gran oportunidad política en pro de la campaña demócrata hacia las elecciones del 2000 y se interpretaron como un rotundo éxito del Sindicato, mostrando su influencia en las fuerzas coyunturales de aquel país.

El triunfo del candidato republicano George Bush Jr., indudablemente ha debilitado la influencia de los Teamsters en el poder ejecutivo, ya que desde el inicio del problema, en 1995, como gobernador de Texas, criticó abiertamente el cierre de fronteras al autotransporte determinado por el ejecutivo federal, posición, por cierto, compartida con el entonces gobernador de California, Pete Wilson²⁶.

Por esta clara definición de su posición política respecto al cumplimiento de los compromisos acordados en el TLCAN y por su buena relación con la administración federal del presidente Vicente Fox, no ha resultado sorprendente que al día siguiente (7 de febrero de 2001) de que se hiciera público el fallo favorable a México del panel arbitral, el presidente Bush haya anunciado públicamente que instruiría al Departamento de Transporte para levantar la moratoria impuesta al autotransporte mexicano desde 1982.

La respuesta de los Teamsters y otros grupos en oposición a la apertura de las fronteras no se hizo esperar; sin embargo, en vista de que la relación con el poder ejecutivo actualmente no tiene la misma identificación que tuvo con las administraciones demócratas anteriores, ahora la campaña se ha enfocado preferentemente hacia el poder legislativo, sosteniendo una decidida labor de cabildeo en las cámaras, apoyada por amplias actividades de promoción a través de los medios de comunicación.

De esta forma, el sindicato tuvo un sonado triunfo al lograr que en junio del 2001, el Senado de los Estados Unidos aprobara, con una votación de 70²⁷ contra 30, una iniciativa que exige e impone medidas mucho más estrictas de revisiones de seguridad a las empresas y vehículos mexicanos que pretendan operar comercialmente en el territorio estadounidense. Este resultado refleja la pugna que se vive, tanto al interior del poder legislativo, como entre los poderes legislativo y ejecutivo, considerándosele como una clara victoria de la mayoría demócrata en la cámara alta.

La iniciativa votada en el Senado pasó por alto las amenazas de veto que el presidente Bush dijo estar dispuesto a ejercer contra la iniciativa del Senado y la Ley sobre el presupuesto al Departamento de Transporte (DOT), que habrá de votarse en el pleno del Congreso en el último trimestre del año y la que se espera

²⁶ Mismo que, curiosamente, otorgara apoyo a la creación de una Ley restrictiva de los derechos de los inmigrantes, llamada Helms-Burton por los apellidos de los legisladores que la promovieron.

²⁷ Los setenta senadores que votaron a favor de la iniciativa estuvieron integrados por los cincuenta demócratas, diecinueve republicanos y un independiente. Entre los republicanos que apoyaron la medida, varios son de origen hispano.

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

contenga medidas que impidan al DOT utilizar recursos para procesar las solicitudes de las empresas mexicanas y llevar al cabo las acciones necesarias para establecer las instalaciones que se requieren para realizar las inspecciones de seguridad.

Respecto a los reclamos y argumentos de los Teamsters en contra de la liberalización de los servicios transfronterizos de autotransporte, se puede observar que la mayoría de los que se han hecho públicos a través de los medios²⁸ se concentran en aspectos de seguridad pública (muchos incluso falsos) hacia los cuales la ciudadanía pudiera mostrar una especial sensibilidad, sin embargo, esto no es más que una pantalla, detrás de la cual la verdadera preocupación es de orden económico y se centra en los dos aspectos siguientes:

- La posible competitividad, en el precio del servicio²⁹, de las empresas mexicanas frente a las estadounidenses, que al ganar mercado provocaría una disminución de las fuentes de trabajo de los teamsters, puesto que éstos difícilmente serían contratados por las empresas mexicanas, ante los salarios más altos que perciben.
- El efecto económico de promedio o “averaging” de los salarios de ese mercado laboral, ya que si bien es imposible que los salarios de los Teamsters pudieran

²⁸ Los principales argumentos que los Teamsters han esgrimido en contra de la apertura son los siguientes:

- El incremento de tránsito de vehículos mexicanos en EE.UU. facilitará el tráfico de drogas.
- El incremento de tránsito de vehículos mexicanos aumentará la cantidad de productos alimenticios descompuestos o portadores de enfermedades que llegarán al consumidor estadounidense sin pasar por las revisiones aduanales.

Los vehículos de las empresas mexicanas:

- En promedio son tres veces más viejos que los estadounidenses
- Son más del doble de pesados.
- No son requeridos a cumplir con los mismos estándares sobre emisiones a la atmósfera que los vehículos estadounidenses.
- No son obligados a estar asegurados al operar en los EE.UU., esto significa que en caso de un accidente de tránsito, los ciudadanos estadounidenses muy probablemente deban cubrir por ellos mismos el costo de sus daños.
- Las revisiones que se han hecho al lado del camino muestran que el 44% de los camiones no cuentan con las condiciones de seguridad exigidas por los EE.UU.
- Menos del 1% de los camiones que cruzan la frontera hacia el norte son inspeccionados por las autoridades estadounidenses.
- Muchas tragedias por accidentes de tránsito involucran camiones mexicanos.

Los conductores mexicanos:

- No están obligados a recibir el mismo entrenamiento especial para el transporte de sustancias peligrosas que los conductores estadounidenses.
- No están sujetos a un registro computarizado de horas de manejo o de consumo de drogas y alcohol, que estén disponibles para las instituciones de justicia estadounidenses.
- México no restringe el número de horas que los conductores pueden estar frente al volante.
- La mayoría cobran tan sólo hasta siete dólares por día.
- Las pruebas realizadas en su consumo de alcohol y drogas muestran estar muy por encima de los estándares estadounidenses.

²⁹ Las que consideran competitivas en términos de precio, principalmente por las ventajas derivadas de la mano de obra barata de sus empleados.

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.

Cabe mencionar que los Teamsters también han hecho propias y aprovechado las declaraciones y argumentos de otros organismos para satanizar la presencia de vehículos de empresas mexicanas en territorio de los EE.UU.; por ejemplo, han aprovechado los rumores sin fundamento de que la supuesta libertad de tránsito de los vehículos promovería el tráfico de drogas y facilitaría que alimentos descompuestos o con enfermedades transmisibles, como la hepatitis, pudieran llegar a la mesa del consumidor estadounidense sin pasar por las revisiones fitosanitarias que se realizan en la frontera. También se ha señalado que la libertad de tránsito facilitaría el flujo ilegal de inmigrantes.

Estos argumentos carecen de fundamento, debido a que la liberalización de la competencia entre las empresas de autotransporte deja intactos los procedimientos de revisión aduanal vigentes y ninguna disposición del TLCAN modifica tal situación.

4.2.2 Grupos en EE.UU. a favor de la apertura

En los EE.UU. también existen fuertes intereses, sobre todo económicos, a favor de la liberalización del autotransporte de carga. Todos ellos comparten el interés de participar activamente de los beneficios que resultan del creciente intercambio comercial entre los dos países y /o de aprovechar las ventajas competitivas que se derivan de la reestructuración logística de sus procesos de producción y comercialización.

El flujo comercial entre ambos países ha crecido con una importante tasa anual sostenida de alrededor del 15% en los últimos doce años, pasando de 35 a 175 mil millones de dólares entre 1987 y 1998³⁰, tal como se puede apreciar en el cuadro 2. Estas tasas de crecimiento superan la de la generalidad de los mercados económicos, reflejando la dinámica económica entre los dos países y haciendo atractivas todas las actividades alrededor de esta actividad comercial. Para los participantes alrededor del comercio en el bloque norteamericano, la liberalización de los servicios transfronterizos de autotransporte representa la posibilidad de agilizar las transferencias de mercancías a través de la frontera y por lo tanto la posibilidad de ver incrementados sus negocios.

Algunos de los grupos involucrados y que se han manifestado abiertamente a favor del cumplimiento del TLCAN en materia de autotransporte, son los siguientes:

- Asociaciones de agentes aduanales
- Agentes logísticos en general (Agentes de Carga, Brokers, Freight Forwarders)

³⁰ En el año 2000 se estima que el monto del intercambio comercial entre México y los Estados Unidos alcanzó los 250,000 mil millones de dólares estadounidenses, realizado con un promedio de 14,000 cruces de vehículos por la frontera al día.

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

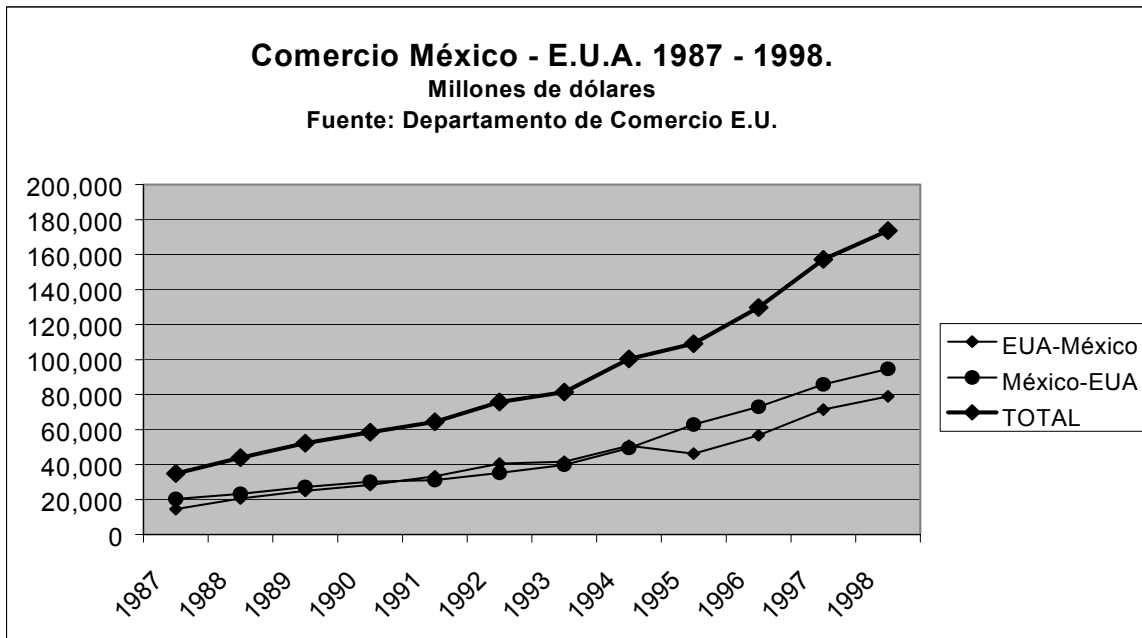
- Empresas Autotransportistas (American Trucking Associations)
- Cámaras de comercio, especialmente la Cámara de Comercio México- EE.UU.
- Gobiernos Estatales de Texas y California.

**Cuadro 2
Comercio México - E.U.A. 1987-1998
(millones de dólares)**

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	TCMA
EUA-México	14,600	20,600	25,000	28,300	33,300	40,600	22.7%
México-EUA	20,300	23,300	27,200	30,200	31,100	35,200	11.6%
TOTAL	34,900	43,900	52,200	58,500	64,400	75,800	16.8%

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	TCMA
EUA-México	41,600	50,800	46,300	56,761	71,378	79,010	13.7%
México-EUA	39,900	49,500	62,800	72,963	85,830	94,709	18.9%
TOTAL	81,500	100,300	109,100	129,724	157,208	173,719	16.3%

Fuente: Elaboración propia con información del U.S. Department of Commerce y el Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo.



Fuente: Elaboración propia con información del U.S. Department of Commerce y el Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo.

Muchas de las expresiones en la prensa, o incluso en publicaciones más formales, por parte de estos grupos de opinión, son en extremo críticas con la actitud asumida tanto por el gobierno federal estadounidense, como por las organizaciones laborales.

Por ejemplo, en un artículo publicado³¹ por la Cámara de Comercio México - EE.UU., su principal analista económico señala como muy criticable que las administraciones demócratas se hayan dejado llevar en este asunto por intereses meramente políticos, dejando a un lado la afectación que, según él, se está causando a las actividades comerciales entre los dos países: “Sin importar las razones para justificar el diferimiento, la Cámara de Comercio EE.UU. - México, considera firmemente que los acuerdos definidos en el TLCAN respecto al autotransporte de carga resultan críticos para facilitar el movimiento de bienes entre los dos países. Adicionalmente, el gobierno de los EE.UU. debe considerar, en beneficio de los negocios estadounidenses, el tener un sistema de intercambio comercial en el hemisferio, basado en reglas claras y permanentes. De hecho, el gobierno estadounidense considera el TLCAN como un modelo a seguir por otras naciones en el hemisferio. Pero aquí, el principio básico es que *'las reglas se hicieron para ser respetadas'*. Hasta que esta mancha en la implementación del TLCAN sea corregida, los EE.UU. se encuentran en una situación difícilmente sostenible al pretender exigir a otras naciones el respetar determinadas reglas comerciales”.

En el mismo artículo, incluso señala la siguiente lista de argumentos para demostrar que las razones de seguridad argüidas por el gobierno y los sindicatos, no tienen bases:

- El TLCAN requiere, y los EE.UU. han insistido, en que los vehículos mexicanos cumplan efectivamente con todas las regulaciones estadounidenses sobre seguridad. Desde diciembre de 1995, las agencias gubernamentales de ambos lados de la frontera han trabajado intensamente para mejorar la seguridad del autotransporte.
- El estado de California (24 % del tráfico desde México) ha puesto en operación dos instalaciones permanentes de inspección de vehículos de autotransporte en sus dos principales pasos fronterizos: Mesa de Otay y Caléxico, los cuales requirieron una inversión de 15 millones de dólares, cada una. Y ha establecido un sistema para inspeccionar todos los vehículos que entren a los EE.UU., al menos cada 90 días.
- El estado de Texas (66 % del tráfico proveniente de México) ha contratado 109 de las 150 personas propuestas como el refuerzo adicional necesario para atender los requerimientos de seguridad del TLCAN. Adicionalmente, ocho de los trece inspectores federales de vehículos de autotransporte han sido colocados en Texas.

³¹ Harrington, John. United States – Mexico Transportation: Full NAFTA Implementation Essential. United States – Mexico Chamber of Commerce. January 1998.

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

- El estado de Arizona (10% del tráfico proveniente de México) está considerando establecer una instalación permanente de inspección de camiones en Nogales, paso fronterizo por donde se registra la mayoría del tránsito de los vehículos, y ha asignado dos oficiales de manera permanente en apoyo al cumplimiento del TLCAN.
- El estado de Nuevo México (menos del 1% del tráfico proveniente de México) tiene instaladas nuevas instalaciones de inspección en la población de Anthony, sobre la carretera I-10, justo al norte de El Paso, Texas.
- México se ha incorporado como miembro de la “Alianza de Seguridad para los Vehículos Comerciales” (Commercial Vehicle Safety Alliance), una organización de funcionarios estatales, provinciales y federales, que trabaja para garantizar que la exigencia y el cumplimiento de los procedimientos de seguridad, especialmente de las inspecciones “a un lado del camino” sean consistentes entre sí, de jurisdicción a jurisdicción.
- Dentro de los trabajos del Subcomité de Normas de Transporte Terrestre del TLCAN, Canadá, México y los EE.UU., ya han alcanzado acuerdos sobre las áreas críticas de seguridad que deberán ser revisadas y adecuadas antes que ningún camión pueda cruzar las fronteras.
- EE.UU. ya ha negociado acuerdos, tanto con Canadá, como con México, respecto a las licencias comerciales de conductor, que garantizan que los estándares vigentes en los tres países son comparables. México y los EE.UU. ya comparten sus bases de datos sobre las mencionadas licencias de conducir. Los conductores deberán tener al menos 21 años cumplidos y ser capaces de comunicarse en el idioma del país donde se esté circulando.

Los argumentos anteriores contradicen gran parte de las afirmaciones de los Teamsters, también demuestran el esfuerzo realizado en los tres países para garantizar condiciones de seguridad adecuadas en la operación del autotransporte internacional y señalan el interés de los estados fronterizos de la unión americana por la conclusión satisfactoria del TLCAN.

Respecto al caso particular de las empresas de autotransporte estadounidenses, es importante considerar que el flujo comercial a través de la frontera les representa una fuente de negocios sumamente importante, debido a que la gran mayoría de los movimientos de mercancías entre México y los Estados Unidos se realizan utilizando este modo de transporte.

En el cuadro 3 se puede apreciar que del valor total de los flujos comerciales entre los dos países, entre el 85 y el 90% se realizan a través de la frontera, y que de estos, entre el 80% y el 85% se realizan por autotransporte. Con estas cifras y con las que aparecen en el cuadro 2, se puede calcular que el monto de las mercancías trasladadas por autotransporte en 1997, fue de aproximadamente 115 mil millones de dólares, cifra nada despreciable.

Las empresas de autotransporte estadounidenses que participan en este mercado, actualmente ya gozan de la mayor parte de los beneficios económicos derivados del transporte de estos cuantiosos volúmenes comerciales, sin embargo, debido a

La integración del autotransporte de carga en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

la normatividad existente, se ven obligadas a compartir una parte del negocio con las empresas mexicanas, mismas que tienen garantizado el transporte en el segmento correspondiente a nuestro país.

Si bien la fórmula actual de división del trabajo y distribución de los beneficios, mantiene más o menos satisfechos a ambos grupos de empresas, las empresas estadounidenses no dejan de considerar como una oportunidad de expansión la liberalización del transporte a través de la frontera, debido a que en muchos aspectos se saben superiores en competitividad a las empresas mexicanas. Por esta razón, en general las empresas de autotransporte estadounidenses, a través de su organización gremial, las American Trucking Associations, se han manifestado a favor de la conclusión favorable de los acuerdos en materia de autotransporte del TLCAN, posición, por cierto, no compartida por sus contrapartes mexicanas, como se señalará más detalladamente en un apartado posterior de este reporte.

Cuadro 3
Distribución modal de los flujos comerciales entre México y los Estados Unidos a través de la frontera (millones de dólares)

E.U. – México	1996			1997		
	Valor	% del total	% de frontera	Valor	% del total	% de frontera
Total	56,760.8	100.0%		71,378.3	100.0%	
Frontera	51,252.7	90.3%	100.0%	64,169.5	89.9%	100.0%
Autotransporte	44,091.8	77.7%	86.0%	55,592.6	77.9%	86.6%
Ferrocarril	5,119.2	9.0%	10.0%	5,648.0	7.9%	8.8%

México - E.U.	1996			1997		
	Valor	% del total	% de frontera	Valor	% del total	% de frontera
Total	72,963.2	100.0%		85,829.9	100.0%	
Frontera	62,188.1	85.2%	100.0%	72,155.0	84.1%	100.0%
Autotransporte	48,350.0	66.3%	77.7%	56,716.5	66.1%	78.6%
Ferrocarril	12,297.7	16.9%	19.8%	12,646.9	14.7%	17.5%

Fuente: Departamento de Transporte de los Estados Unidos.

Concluiremos este apartado enfatizando sobre los intereses de un grupo de opinión altamente relacionado con el asunto del libre tránsito de vehículos de autotransporte a través de la frontera: los sectores industriales cuya logística descansa en la integración económica de la zona de libre comercio.

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

No todo el flujo de comercial entre México y los EE.UU. responde estrictamente al intercambio comercial de bienes de consumo o bienes terminados, gran parte también se debe a la interacción económica de los procesos de producción dispersos en el territorio de los dos países. De hecho, algunas estimaciones indican que cerca del 40% del intercambio comercial entre los dos países son bienes intermedios en tránsito desde o hacia la industria maquiladora. Otro estudio³² encontró que a principios de esta década, antes de la entrada en vigor del TLCAN, 75% de las 500 empresas más grandes de los EE.UU. ya tenían operando una o más instalaciones de maquila en México.

Como se mencionó en la introducción de este reporte, una de las intenciones fundamentales de la creación del TLCAN fue el fomentar la integración económica de los aparatos productivos de las tres naciones. Para tal efecto el Tratado busca facilitar las actividades de intercambio entre los tres países, tal como queda plasmado en su primer objetivo: “Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes”.

Cuadro 4
Sectores económicos más relacionados con el TLCAN
(por orden alfabético)

1. Acero	2. Bebidas alcohólicas
3. Cemento	4. Componentes eléctricos
5. Componentes electrónicos	6. Equipo para telecomunicaciones
7. Forrajes	8. Fertilizantes y pesticidas
9. Ganado en pie	10. Frutas y vegetales, frescos y congelados
11. Instrumentos de medición	12. Granos y semillas oleaginosas
13. Lana y productos de lana	14. Juguetes
15. Objetos de piel	16. Motores y partes para automóvil
17. Petróleo y petroquímicos	18. Pescados y mariscos
19. Ropa y calzado	20. Producción y distribución de energía
21. Vidrio y cerámica	22. Textiles

Fuente: (Weintraub, Boske, 1992)

Las disposiciones del TLCAN en materia de transporte, en general buscan cumplir con este objetivo, y, por lo tanto, se puede afirmar que los sectores productivos relacionados con el comercio y la circulación transfronteriza de bienes y servicios resultan prioritarios bajo la óptica de integración económica del Tratado. Por tal motivo, no es extraño que estos grupos y sectores económicos, en su momento,

³² Fawcett, Stanley; Vellenga, David. Transportation Characteristics and Performance in Maquiladora Operations. Transportation Journal. Summer 1992, Vol. 31 N° 4.

se constituyeran como los principales promotores del TLCAN, y que actualmente sean de los más interesados en que el gobierno de los EE.UU. proceda en el cumplimiento cabal de las disposiciones del mismo.

Para tener una mejor idea de los sectores y productos más involucrados con el TLCAN, en el cuadro 4 se presenta un listado que se obtuvo en un estudio realizado en la Universidad de Texas en el año de 1992, y en los cuadros 5 y 6 se presentan los quince productos más importantes en el intercambio comercial entre México y los EE.UU. entre 1990 y 1995, de acuerdo al Departamento de Comercio de ese país.

En los citados cuadros 4 y 5 se observa estabilidad en el tipo de productos que se ha estado intercambiando entre los dos países en los cinco años analizados. También se observa que los principales productos se encuentran repetidos tanto en las importaciones como en las exportaciones para ambos países; esto se explica por ser muchos de ellos productos asociados a la industria maquiladora y formar parte de procesos de producción desagregados entre los dos países, de tal manera que se internan a México para ser trabajados en una parte de su proceso de producción y después ser retornados a los EE.UU. con objeto de ser terminados o continuar con alguna otra fase de su manufactura.

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

**Cuadro 5
Principales 15 productos del comercio México - E.U.A. hacia el sur
por valor, 1990-1995 (millones de dólares)**

Clave - Descripción	1990	1991	1992	1993	1994	1995
85- Máquinas y equipo eléctrico y electrónico	5,368	6,120	7,286	8,228	10,025	10,430
84- Reactores nucleares, calderas	3,628	4,323	5,359	5,254	6,823	5,575
87- Vehículos y partes	3,353	3,723	4,395	4,690	5,636	4,479
39- Plásticos y artículos de plástico	1,270	1,437	1,893	2,064	2,804	2,772
48- Papel y cartón	650	799	1,003	1,089	1,350	1,270
90- Equipo de medición, óptica y fotografía	882	1,163	1,832	1,503	1,575	1,206
73- Manufacturas de hierro o acero	424	556	686	708	1,098	1,140
62- Prendas de vestir no tejidas	253	363	502	546	670	753
94- Muebles, camas y colchones	377	619	744	844	911	679
72- Hierro o acero	488	782	867	635	616	668
76- Aluminio y artículos de aluminio	333	386	470	474	605	641
27- Combustibles minerales y derivados	480	430	677	581	563	621
83- Artículos varios de metales básicos	336	899	466	487	555	602
29- Químicos orgánicos	481	507	566	518	574	574
02- Carne y derivados	253	470	529	447	623	350

Fuente: U.S. Department of Commerce y el Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo.

**Cuadro 6
Principales 15 productos del comercio México - E.U.A. hacia el
norte por valor, 1990-1995 (millones de dólares)**

Clave - Descripción	1990	1991	1992	1993	1994	1995
85- Máquinas y equipo eléctrico y electrónico	8,609	8,933	10,440	12,649	16,703	15,882
87- Vehículos y partes	3,449	4,060	5,093	5,950	6,678	9,158
84- Reactores nucleares, calderas	2,375	2,344	2,752	3,185	4,755	5,470
90- Equipo de medición, óptica y fotografía	663	829	1,040	1,337	1,861	2,044
98- Clasificaciones especiales	1,096	1,157	1,223	1,488	1,765	1,773
62- Prendas de vestir no tejidas	571	745	959	1,089	1,374	1,688
94- Muebles, camas y colchones	673	654	917	1,082	1,404	1,385
07- Vegetales comestibles	918	809	722	950	1,006	1,201
73- Manufacturas de hierro o acero	290	355	432	476	598	686
39- Plásticos y artículos de plástico	261	318	364	409	561	642
95- Equipo deportivo, juegos y juguetes	282	300	352	430	599	592
70- Vidrio o cristalería	237	261	264	269	374	424
08- Frutas y semillas comestibles	312	383	402	365	400	401
01- Animales vivos	420	361	343	432	353	398
44- Madera y artículos de madera	218	258	304	339	332	368

Fuente: U.S. Department of Commerce y el Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo.

4.2.3 Grupos en México, a favor y en contra de la apertura

En México, al igual que en los EE.UU., existen opiniones encontradas respecto a la liberalización de la competencia entre las empresas prestadoras de servicios internacionales de autotransporte de carga.

En este reporte analizamos únicamente los grupos de opinión cuya posición está definida en función de sus intereses de actuación o económicos, más que en una posición ideológica adversa a la escuela clásica de la economía, porque en la prensa y en los medios académicos en general, muchas personas y grupos políticos mantienen una opinión radical, opuesta a las políticas de apertura comercial. Las propuestas de estos grupos son interesantes desde el punto de vista teórico, especialmente en sus aspectos relacionados con la actuación del Estado en la sociedad, el desarrollo económico y la justicia social; sin embargo, por el carácter de este reporte y por la naturaleza operativa del problema analizado, nos concretaremos al análisis de las opiniones expresadas por los actores directamente relacionados con la actividad del autotransporte de carga.

En México, el grupo principal de oposición a la apertura de la frontera al autotransporte es el conformado por los propios transportistas, quienes se han expresado, principalmente, a través de las Cámaras que los representan, la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (CANACAR) y la Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos (CONATRAM).

La CANACAR es la más antigua y hasta hace pocos años la única representación oficial de los autotransportistas en el país (gozando, hasta hace poco, de un sistema de afiliación obligatoria de sus miembros), estrechamente ligada al Partido Revolucionario Institucional (PRI), es la organización que integra a las empresas más importantes, en términos de tamaño y organización empresarial, y sus presidentes generales suelen incluso desempeñar cargos en el Congreso de la Unión, por parte del mismo PRI. Por esta relación estrecha con el partido gobernante durante décadas y por concentrar la representación del segmento más importante de la industria, sus opiniones suelen tener un peso importante en los asuntos relacionados con el autotransporte de carga en México.

La CONATRAM es una organización de formación relativamente reciente, que representa principalmente a las empresas chicas y a los hombre-camión, mismos que conforman el grueso de la industria en términos de cantidad, más no de influencia económica. La CONATRAM abandera una posición más independiente con respecto al sector oficial, y en el marco de una creciente diversidad política en el país, ha registrado en pocos años un crecimiento importante, alcanzando a la fecha un cierto nivel de representatividad gremial.

Si bien ambas Cámaras mantienen una posición en lo general encontrada por razones de espacios políticos, en el tema que nos ocupa han coincidido plenamente, al manifestarse en contra de la liberalización de la competencia internacional, acordada en el TLCAN para el sector.

Las empresas afiliadas a la CANACAR siempre han visto la liberalización de la competencia con las empresas estadounidenses con mucho temor, sentimiento

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

por lo demás fundado. Nunca estuvieron de acuerdo con los plazos acordados en el programa de apertura, por considerarlos precipitados, e impedirles, según ellos, alcanzar plenamente condiciones de competitividad con las empresas extranjeras.

En los primeros meses de 1995, debido a la crisis económica que se vivía en esos días por los problemas financieros de diciembre de 1994, se llevó al cabo una Asamblea General Extraordinaria de la CANACAR, con la presencia del titular de la SCT. En la reunión, los autotransportistas pedían, a través de las ponencias presentadas y a través de airadas expresiones verbales, que se regresara a un esquema semiregulado de la tarifa y que se renegociaran los tiempos pactados en el TLCAN para la apertura de los estados fronterizos a la competencia extranjera, que se esperaba para fines de ese año. La respuesta oficial fue de rotunda negativa en ambos casos, defendiendo el proyecto de liberalización de los mercados iniciado en la administración del Presidente Salinas de Gortari. Sin embargo, la Secretaría se comprometió a revisar y mejorar las condiciones y requisitos para la expedición de los permisos para ingresar a la actividad, a apoyar la creación de empresas integradoras con la finalidad de negociar pasivos ante la Nacional Financiera y el BANCOMEX, así como de hacerse beneficiarios del régimen de simplificación fiscal acordado con la SHCP para el subsector.

De esta manera, cuando el 18 de diciembre se conoció que el gobierno federal de los EE.UU. había decidido incumplir con los plazos de apertura al autotransporte, la CANACAR reaccionó con absoluto beneplácito. Al día siguiente, martes 19, el Presidente de la Cámara, Bernardo Lijszain Bimstein, manifestó su satisfacción por la decisión estadounidense y recordó que la propia CANACAR había planteado la necesidad de dar tiempo a los mexicanos de superar la emergencia económica, ante la enorme deuda global y los intereses cercanos al 60 por ciento, que estaban enfrentando, así como la drástica caída del mercado registrada por la crisis del aparato productivo nacional. La apertura, en su opinión, habría representado la “puntilla” para la industria, pues para esa fecha se estimaba que unas 500 empresas y 30 mil hombres-camión habían ya quebrado a causa de la crisis económica.

Sin embargo, en la misma entrevista, el Presidente de la CANACAR, no dejó de rechazar los argumentos de los Teamsters en el sentido de que los operadores mexicanos no cuentan con experiencia para el manejo de materiales peligrosos, ni con seguros contra daños a terceros: “la pericia de los choferes mexicanos, es reconocida; en nuestro país existen reglamentos estrictos en materia de seguridad en carreteras; y si no se cuenta con los seguros correspondientes, es porque las empresas aseguradoras en Estados Unidos no los quieren vender”. Pero, sobre todo, insistió en que la concurrencia de la competencia extranjera profundizaría la crisis, pues “los transportistas mexicanos estamos imposibilitados para competir frente a unidades que cuentan con cuatro años de antigüedad en promedio, comunicaciones vía satélite, menores consumos de combustible, mejores organizaciones administrativas y financiamientos a bajo costo”.

Por su parte la CONATRAM también se manifestó a favor de diferimiento a la apertura a la competencia con las empresas estadounidenses. Unos pocos días después de los sucesos de diciembre de 1995, el vicepresidente nacional de esa

organización, David Silva Aguilar, calificó de “fuera de lugar” ciertas pretensiones estadounidenses para modificar los vehículos mexicanos (por ejemplo, el asunto de los frenos en el eje delantero de los tractores) en un plazo muy breve, y señaló que “lo más lógico ante esta situación sería una prórroga de año y medio a tres años, tomando en cuenta la situación económica del país, de la gente que labora en este sector y a quienes atiende, como los productores de aguacate, melón y sandía, principalmente”.

En los años siguientes la CANACAR ha continuado con una posición congruente a la adoptada desde un principio del conflicto: respetuosa de los acuerdos comprometidos por el gobierno federal en el TLCAN, pero en lo absoluto ansiosa de que la apertura finalmente se lleve al cabo, digamos que, entre más se demore, mejor. Esta posición es perfectamente lógica desde el punto de vista de las empresas mexicanas, pues conocen la competitividad y agresividad comercial de las empresas estadounidenses y porque el marco normativo vigente les garantiza el segmento de la cadena de transporte en territorio nacional. Sin embargo, no muestra interés por penetrar comercialmente a los EE.UU., tal vez por que el segmento nacional les parezca lo suficientemente rico y dinámico, pero, tal vez porque crean que no tienen posibilidades de competir con las empresas estadounidenses en su propio terreno.

Como sea, en general, la Cámara ha insistido en que el esquema de solución actual, mediante alianzas entre las empresas de los dos países, es el más adecuado y equitativo para ambos países, esforzándose, en ese sentido, al fortalecer sus relaciones con los sectores organizados de la industria del autotransporte estadounidense y con las propias empresas que atienden este segmento comercial en aquel país. Incluso, se observa que la estrategia fundamental de las empresas mexicanas se está centrando en fortalecer su vinculación logística a los flujos de intercambio y los operadores estadounidenses, de tal manera que en el caso de que se llegue a producir finalmente la apertura a la competencia, las empresas extranjeras no se sientan muy tentadas comercialmente a expandir sus operaciones a nuestro territorio, sino que continúen integrando verticalmente a las empresas mexicanas.

Evidentemente, el problema reside entonces en lograr los niveles de competitividad y calidad del servicio necesarios para operar plenamente con los estándares del mercado norteamericano, lo cual si bien es difícil, no pareciera inaccesible a un buen número de empresas de nuestro país, sobretodo porque las que atienden esos mercados, en general son las más grandes y mejor organizadas.

A continuación trataremos sobre los grupos que en México contemplan positivamente la conclusión de las disposiciones del TLCAN.

En general, al igual que en los EE.UU., los grupos con opinión favorable a la liberalización de los servicios transfronterizos de transporte de carga, son los industriales más ligados a las actividades económicas bilaterales, mismos que se pueden inferir de los cuadros 4, 5 y 6 presentados previamente.

Algunos de los sectores industriales mexicanos más importantes con relación al

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

intercambio económico con los EE.UU., son la industria automotriz, las empresas ensambladoras de equipo eléctrico y electrónico, la industria del vidrio, textil, cemento, etcétera.

Desde el inicio del conflicto, las Cámaras Industriales, representantes y voceras de los sectores mencionados, se han expresado con la intención de presionar al gobierno federal mexicano, en el sentido de exigir de EE.UU. el cumplimiento cabal del Tratado.

Por ejemplo, en enero de 1996, en una conferencia de prensa ofrecida por las cúpulas empresariales, el presidente de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), Víctor Manuel Díaz Romero, declaró a los medios que era necesario que la SECOFI “actúe con toda energía” ante las controversias surgidas entre Estados Unidos y México en el caso del transporte de carga y que se exija el respeto al acuerdo trilateral, sin embargo, acotó que: “ante la prepotencia de un mercado todopoderoso, las autoridades de México tendrán que actuar con mucha serenidad e inteligencia para obtener resultados positivos”. Por su parte, Carlos Abascal, presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), expresó: “nuestro país tiene suficiente capacidad de negociación para evitar que se viole el TLC; es un asunto sumamente delicado como para admitir que va a haber un fracaso”

Unos días después, los presidentes de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (Coece), Juan Gallardo Thurlow y del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Héctor Larios Santillán, expresaron que, en opinión de sus representados: “el TLCAN está por encima de las leyes de los gobiernos que lo firmaron y tiene que respetarse”. Insistieron en que: “el sector privado mexicano no está de acuerdo en que Estados Unidos tome medidas unilaterales en el TLC, demanda el cabal cumplimiento de los compromisos, los acuerdos y los tratos pactados, y apoya la decisión oportuna del gobierno mexicano de pedir la celebración de consultas para dirimir estas diferencias”.

Larios Santillán insistió en que la iniciativa privada mexicana estaría atenta a la solución oportuna del conflicto y a que no se repitan este tipo de casos, analizando previamente si existe algún inconveniente por parte de Estados Unidos en cumplir con los tiempos de apertura, en la forma y el fondo que está previsto, para evitar daños hacia sectores productivos mexicanos que no puedan penetrar al mercado estadounidense.

Evidentemente, el interés de estos sectores económicos deriva de la potencialidad de los mejores servicios de transporte para fortalecer sus prácticas logísticas, tanto de integración con el sistema económico estadounidense, como en sus estrategias de comercialización de las exportaciones hacia aquel país. En este sentido, no se puede soslayar la enorme importancia económica de ese mercado para los productores nacionales y tampoco se puede dejar a un lado el hecho de que los industriales mexicanos se han venido quejando desde hace muchos años respecto a la calidad general de los servicios de transporte. Tan es así, que la propia desregulación interna del subsector, en gran medida fue motivada por el interés del gobierno mexicano en apoyar al sector productivo nacional ante la

apertura comercial implementada por la administración del Presidente de la Madrid.

El hecho tangible de que la desregulación del autotransporte trajo consigo una disminución generalizada de la tarifa y un incremento palpable del interés de los transportistas por conservar a sus mejores clientes, ha hecho que la actitud de los industriales sea de una considerable expectativa ante una segunda etapa de incremento en la competencia en esos servicios, la posibilidad de diversificar las opciones para el consumidor, y quizás más importante, equiparar los estándares de servicio del mercado mexicano con los estadounidenses.

Los grandes cargadores mexicanos están seguros que la competencia de las empresas extranjeras será un factor importante en el mejoramiento de los servicios de autotransporte, lo cual permitirá el establecimiento de prácticas logísticas más desarrolladas y acordes con las utilizadas por sus contrapartes estadounidenses y canadienses y/o sus consumidores del otro lado de la frontera, acostumbrados a niveles de servicio al cliente más avanzados en comparación con los usuales en nuestro país.

Por lo anterior, se puede decir que en México estamos observando una disputa de posiciones típica en este tipo de relaciones económicas. Mientras que los transportistas que atienden el mercado relacionado con el comercio internacional buscan afanosamente mantener la posición semi-monopólica que les otorga la legislación vigente, los cargadores buscan establecer, al menos, un mercado disputable³³, a partir de la entrada al negocio de las empresas extranjeras. Tan es así, que, como ya se mencionó, incluso la situación actual de entrada potencial de las empresas extranjeras ya está promoviendo un cierto nivel de disputabilidad, puesto que la preocupación de las empresas mexicanas se refleja en una tendencia a la mejoría en la calidad de los servicios a los cargadores y en sus niveles de atención a los requerimientos de las empresas estadounidenses, que se constituyen en sus principales clientes en la actualidad.

Para concluir este apartado, se presenta la figura 1, que es una especie de resumen gráfico de lo expuesto con relación a los grupos de opinión detectados en ambos países y la posición a favor o en contra que hayan manifestado públicamente.

Una de las intenciones de la figura es que se pueda observar de manera global el gran número de agentes económicos y políticos involucrados en el problema, para así poder sostener la tesis de que la solución del conflicto estará definida en función del peso relativo de los diferentes factores que inciden: las políticas comerciales de Estado, los momentos políticos y los intereses económicos.

En la figura, las flechas que apuntan hacia la derecha indican que el grupo en cuestión tiene preferencia hacia la apertura. Se observa que los gobiernos federales reciben empujes en ambos sentidos, definiéndose el sentido de su propia dirección como una consecuencia de la intensidad de cada una de las

³³ Este término viene de la palabra inglesa "contestability". Por esta razón, varios autores de habla hispana se refieren a estos mercados como "contestables".

4 El problema del incumplimiento estadounidense de los compromisos acordados en el TLCAN sobre autotransporte de carga

fuerzas que en ellos converge, sin embargo, no se debe pasar por alto que los mismos gobiernos tienen también un impulso propio derivado de sus preferencias en materia de política económica y sus propios intereses políticos, que se refleja en cierta medida en el vector que de ellos mismos emana hacia la parte central del diagrama, que representa el problema en conflicto.

En la figura aparecen del lado mexicano dos de los tres principales partidos políticos en el país: PRI y PAN. El PRD no es incluido porque no fue posible identificar alguna liga con alguno de los grupos de opinión involucrados y porque en sí mismo no constituye un grupo de opinión suficientemente relacionado con el aspecto particular del autotransporte. Puede llamar la atención que ninguno de los dos partidos que aparecen en la figura tiene un vector direccionado, sino únicamente una liga con las Cámaras, tanto de industriales como de autotransportistas. La razón de esto es que ninguno de los dos partidos ha manifestado una posición completamente definida con respecto al problema; en particular el PRI, debido a que mantiene estrechas relaciones tanto con las Cámaras Industriales, como con la CANACAR, sus posiciones coinciden con ambos grupos dependiendo de la sección del partido que se trate.

Por ejemplo, unos cuantos días después del inicio del conflicto (10 de enero de 1996) en la sesión de trabajo de la Comisión Permanente del Congreso de la Unión, los tres grupos parlamentarios se expresaron en la tribuna y lograron puntos de acuerdo, pero mientras el PRD exigió la comparecencia de los Secretarios de Comunicaciones y Transportes, y Comercio y Fomento Industrial, para explicar la que calificaron de “lamentable” reacción del gobierno, el PRI logró un punto de acuerdo para apoyar, como congreso, las medidas a seguir por parte de los funcionarios del ejecutivo federal, para exigir de EE.UU. el cumplimiento del Tratado, a través del mecanismo de solución de controversias del propio TLCAN. Por su parte el PAN, en esa ocasión, se limitó a exigir la aplicación del principio de reciprocidad, cerrando la entrada a las empresas estadounidenses a nuestro país mientras no se resolviera el conflicto, pues como se recordará, en un principio la SCT había decidido seguir adelante unilateralmente con los acuerdos del TLCAN.

En un ejemplo de las buenas relaciones entre el PRI y la CANACAR, unos meses después de la sesión del Congreso mencionada en el párrafo anterior, el presidente de la Cámara del autotransporte de carga, ofreció una conferencia de prensa conjunta con el Senador Carlos Jiménez Macías del PRI, dirigente del Frente Nacional de Organizaciones y Ciudadanos (FNOC), quien comentó que deberán reforzarse las políticas desde el gobierno y las posiciones desde el Congreso mexicano, “porque de ninguna manera se puede admitir que se incumplan los tratados pactados internacionalmente y que no se respete el principio de no intervención”.

Incluso, en esa conferencia añadió que los senadores mexicanos “no debemos permanecer pasivos ante las ya excesivas expresiones de rechazo, de bloqueo y discriminación que manifiesta Estados Unidos hacia los mexicanos”. “Nosotros como legisladores tenemos que levantar la voz y no permitir más que se siga, desde las Cámaras estadounidenses, especialmente desde el Senado, actuando de la manera que se hace en contra de este país”.

La integración del autotransporte de carga en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Y terminó diciendo que la posición del sector popular del PRI es de amplio apoyo a los transportistas mexicanos e hizo un llamado a evitar la politización de las relaciones que son de exclusiva naturaleza comercial.

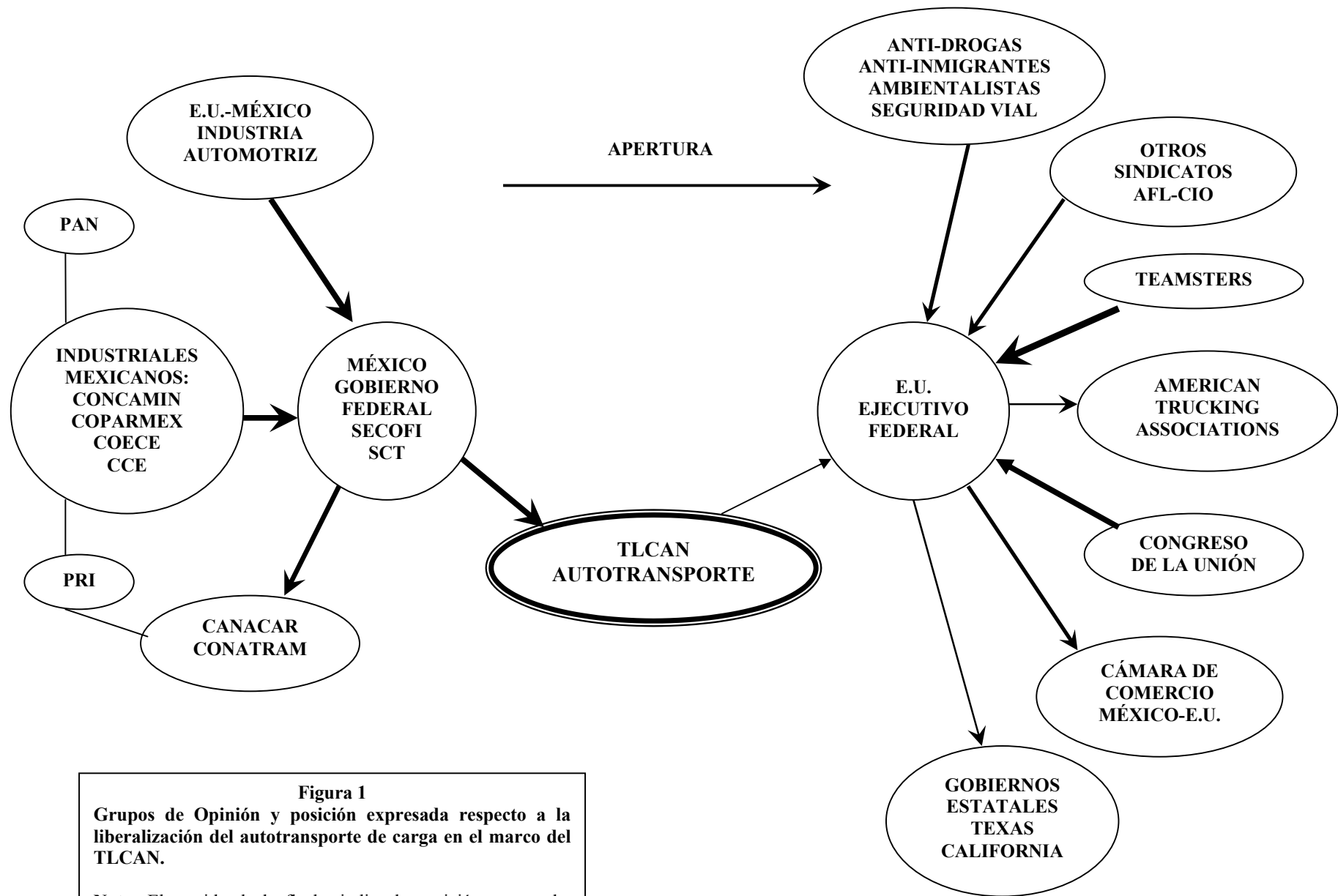


Figura 1
 Grupos de Opinión y posición expresada respecto a la liberalización del autotransporte de carga en el marco del TLCAN.

Nota: El sentido de la flecha indica la posición expresada: Hacia la derecha a favor de la liberalización.

5 Esquema actual de integración del autotransporte en la zona de libre comercio

En este capítulo se describe la forma en que actualmente se realizan las operaciones comerciales entre México y los Estados Unidos por medio del autotransporte de carga, también se analiza la mecánica de integración vigente entre las empresas autotransportistas de ambos países y se concluye con algunos comentarios sobre el esquema conceptual que se identifica en el TLCAN para la integración del autotransporte en la zona de libre comercio de Norteamérica.

5.1 Descripción del proceso de intercambio comercial de mercancías, usando autotransporte, a través de la frontera entre México y los Estados Unidos³⁴

5.1.1 De México a los Estados Unidos

El proceso inicia con la decisión del cargador mexicano de hacer algún envío con destino a los EE.UU., esto puede ser una decisión comercial propia, o como respuesta a una solicitud de algún cliente, o socio estadounidense. En el caso de las maquiladoras, la decisión puede formar parte de un programa establecido de producción. Para organizar la cadena de exportación se cuenta con varias alternativas, la más sencilla para el cargador es la de recurrir a un agente logístico especializado en comercio exterior, quien se encargará de la gestión de todo el proceso. Sin embargo, otras opciones también son utilizadas, como la de contactar directamente a un agente aduanal o a un transportista especializado en los servicios hacia la frontera norte. En ambos casos existen acuerdos previos entre agentes aduanales y transportistas, tanto mexicanos como estadounidenses, para procesar los envíos por los canales ya establecidos.

El siguiente paso consiste en la recepción y traslado de la mercancía, por parte del transportista mexicano, hacia el puerto fronterizo acordado. En ese punto, la carga es presentada y entregada en el patio del agente aduanal mexicano que se encargará de realizar los trámites de exportación y los cobros correspondientes.

En ese momento también es factible contactar a un agente aduanal estadounidense, pues en los puertos de entrada más importantes se les permite mantener pequeñas oficinas en México. Esto resulta conveniente, ya que el agente aduanal estadounidense prepara los documentos de entrada y los transmite electrónicamente hacia el Servicio de Aduanas de los Estados Unidos.

³⁴ La mayor parte de la información que se presenta en este apartado proviene de la fuente: 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

Para hacerlo, utiliza la Interfase Automatizada de Agencias Aduanales (ABI, por sus siglas en inglés). Adicionalmente, estas oficinas en México permiten a los transportistas obtener sus documentos de entrada a los Estados Unidos antes de llegar a la frontera.

En la agencia aduanal mexicana, los procedimientos de tramitación se ejecutan mediante el uso de un sistema electrónico de datos, llamado Sistema de Automatización Aduanera Integral (SAAI). Este sistema es de gran utilidad y tiene el propósito de mejorar la eficiencia de los agentes de aduanas mexicanos (SHCP), controlar y verificar los datos del comercio internacional, y proporcionar información sobre estas operaciones.

Los elementos operativos del proceso de exportación que son gestionados por el agente aduanal son los siguientes:

- a) *Validación*. Se presenta una solicitud por medio del SAAI y se transmite a aduanas para su validación, lo cual ocurre cuando se verifica que la información contenida en la solicitud es igual al embarque.
- b) *Proceso de pagos bancarios*. Se transmite la solicitud al módulo bancario en donde se realizan los pagos correspondientes, previamente calculados por el agente aduanal.
- c) *Módulo de selección aleatoria*. Se somete al vehículo al sistema de selección aleatoria para determinar si se le liberará o será revisado. Es la computadora, no el agente de aduanas, quien determina liberar o revisar el vehículo, si el sistema de selección aleatoria genera una luz verde, el vehículo parte inmediatamente, si se genera una luz roja, el vehículo debe ser revisado.
- d) *Inspección del vehículo (inspección primaria)*. En caso de obtenerse una luz roja, se realiza una inspección física del vehículo y de la documentación antes de liberarlo. Al final de la inspección se somete al vehículo nuevamente al sistema de selección aleatoria y se le re-inspecciona o se le libera, dependiendo del resultado.
- e) *Re-inspección del vehículo (inspección secundaria)*. La inspección secundaria es muy similar a la primaria, la diferencia estriba en que son realizadas por inspectores privados bajo contrato. La inspección secundaria tiene la intención de verificar y controlar la calidad de la inspección primaria.
- f) *Liberación del vehículo*. Una vez concluidas todas las inspecciones, se permite al vehículo abandonar el área de inspección de la aduana y dirigirse hacia el área de inspección comercial de Estados Unidos.

Es interesante mencionar que de acuerdo a datos obtenidos en el Estudio Binacional de Transporte Fronterizo, en promedio el 98% de los embarques se liberan para su entrada a Estados Unidos sin inspección. Los embarques liberados se demoran aproximadamente 30 segundos, en tanto que los revisados tardan entre 15 minutos y 2 horas.

Para entrar a los Estados Unidos hay cuatro procesos básicos de inspección de la carga y que dependen de la forma en que se decide realizar los trámites de

internación: entradas informales; entradas en puerta; entradas solicitadas con anterioridad, mediante la intervención de un agente aduanal; y entradas sin hacer fila.

Las entradas informales son las menos comunes. Se realizan generalmente por operaciones sin experiencia formal de exportación. El llenado de las formas o la compra de los permisos necesarios se lleva a cabo típicamente al tiempo de la entrada. Estas entradas son las más difíciles de procesar y consumen la mayor parte del tiempo en las estaciones de inspección secundarias.

Las entradas en puerta son aquellas en las que el manifiesto y otras formas se llenaron antes de llegar a la estación de inspección y se presentan a los inspectores al momento de la entrada. Esto reduce el tiempo que permanece un vehículo en el Puerto de Entrada, pero aún requiere que el inspector procese todas las formas en ese momento.

Las entradas con intervención previa de agente aduanal son la mayoría y permiten que éste envíe electrónicamente los documentos de liberación con anticipación al arribo de la carga, logrando que se reduzca notablemente el tiempo que permanece un embarque en el Puerto de Entrada.

Finalmente, las entradas sin hacer cola son una forma especializada de pre-solicitud electrónica hecha también por el agente aduanal. La liberación de colas permite que la carga de importación que tiene una historia consistente de manifiestos de carga y facturas sin problemas, evite las revisiones de aduanas y otras revisiones reglamentarias. Para ser elegibles a la liberación de colas, las mercancías deben además: estar libres de restricciones legales (tales como violaciones de marca, penalizaciones, embargos, fraude y sospecha de narcóticos); no requerir documentación especial y ser elegidas por los distritos locales de Aduanas en base a ser carga de alto volumen y bajo riesgo. Este proceso minimiza el tiempo que pasa un vehículo en el Puerto de Entrada y se aplica típicamente a la carga proveniente de las maquiladoras en frontera.

A continuación, el vehículo es dirigido hacia la zona de inspección primaria. Independientemente del método de entrada, *todos* los vehículos deben pasar por la inspección primaria. Se detiene a cada vehículo y los conductores muestran sus formatos. El agente de aduanas sella las formas, retiene una copia y verifica la predisposición de la carga en la terminal de la computadora. Mientras se verifican las formas, personal de aduanas revisa el vehículo con ayuda de patrullas caninas (K-9) y frecuentemente de la guardia nacional.

En ese momento, un vehículo puede ser liberado o enviado a la inspección secundaria.

Las inspecciones secundarias se realizan generalmente por una o más de las siguientes causas:

- a) Por decisión del agente de aduanas (reputación del agente aduanal).
- b) Interés manifiesto de la patrulla canina (K-9).
- c) Tipo de mercancía (algunas requieren inspección obligatoria).

- d) Consulta a la computadora que indique sospecha.
- e) Selección aleatoria por la computadora.

El proceso de inspección primaria tarda típicamente de 1 a 3 minutos. Sin embargo, si se envía un vehículo a la inspección secundaria o a un recinto fiscalizado (indicando que los formatos no están completos), puede tomar de 15 minutos a varias horas inspeccionar el camión, dependiendo del tipo de carga y de la forma en que fue estibada (tarimas, cajas o a granel). Si la mercancía requiere autorizaciones adicionales, como en el caso de productos alimenticios o agrícolas, el tiempo de inspección puede ser mayor.

Adicionalmente a las inspecciones secundarias normales, en períodos al azar durante el día se realizan inspecciones caninas “bloque” o “relámpago” a camiones que hubieran sido liberados del área de revisión. Típicamente este tipo de revisiones se hace a 2 ó 4 grupos de entre 5 y 7 camiones cada uno. Los camiones se estacionan juntos, con los motores apagados y esperan mientras se conduce a los perros a su alrededor. En seguida se libera a todos los camiones simultáneamente hacia la salida. Las inspecciones caninas de bloque pueden tomar hasta 30 minutos, dependiendo del orden de llegada del vehículo al bloque.

Cuando el vehículo es finalmente liberado, el transportista que realiza la transferencia física de los remolques cargados se dirige a las instalaciones del transportista estadounidense que realizará el recorrido hasta el destino final de la carga en el interior de los EE.UU.; otra posibilidad es que la transferencia termine en las instalaciones de un agente de carga o del agente aduanal estadounidense que realizó los trámites de internación, para de ahí ser tomado por el transportista estadounidense.

El cuadro 7 presenta un resumen de los pasos en secuencia que se siguen en la exportación de mercancías desde México a los Estados Unidos.

Cuadro 7
Secuencia de actividades en el proceso de intercambio comercial
entre México y los Estados Unidos.
Flujos hacia el Norte.

1. Origen del producto: embarcador mexicano
2. Transporte hacia la región fronteriza: transportista mexicano de largo recorrido
3. Agentes aduanales estadounidenses: oficinas en México
4. Clasificación agrícola y evaluación de la demanda del mercado
5. Agente aduanal mexicano: preparación de los pedimentos
6. Validador
7. Pago de aranceles o impuestos: Módulo bancario
8. Arrastre de carga a través de la frontera
9. Aduanas mexicanas: Módulo 1
10. Aduanas mexicanas: inspección primaria
11. Aduanas mexicanas: inspección secundaria
12. Aduanas mexicanas: punto final de inspección
13. Cruce físico de la frontera
14. Aduanas estadounidenses: inspección primaria
15. Aduanas estadounidenses: inspección secundaria
16. Aduanas estadounidenses: punto final de verificación
17. Inspección de seguridad estatal
18. Destinos en la región fronteriza: terminales de las empresas autotransportistas, agencias de carga y agencias aduanales
19. Transportista estadounidense de largo recorrido
20. Estaciones de inspección y pesaje
21. Destino Final

Fuente: 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

5.1.2 De Estados Unidos a México

Al igual que en el caso anterior, el procedimiento inicia con la decisión del productor o comercializador estadounidense de realizar un envío con destino a México. En los EE.UU. es muy común que los cargadores recurran a un Agente de Carga para que se encargue del transporte de las mercancías y demás trámites adicionales. Sin embargo, tampoco es extraño que una empresa de autotransporte se encargue de organizar la cadena logística. Es digno de mencionarse que en

ese país es costumbre que el embarcador sea responsable de elaborar la carta de porte, otra razón más para dejar en manos del agente de carga la gestión del procedimiento.

El transportista toma la carga y la traslada a la zona fronteriza, depositándola en las instalaciones de un agente aduanal, ya sea estadounidense o mexicano, o en los patios propios que los autotransportistas suelen mantener en sus instalaciones en frontera. Cabe hacer notar que durante el viaje desde el lugar de origen, o consolidación de la carga, hacia la región fronteriza, el vehículo estará sometido a las leyes de autotransporte del estado o estados a través de los cuales viaja. Todos los estados de la Unión Americana tienen regulaciones en materias de peso y seguridad, y su cumplimiento es verificado en instalaciones permanentes para inspección y pesaje. Estas se ubican en las entradas de los estados y a lo largo de corredores de autotransporte con tránsito intenso.

En las instalaciones estadounidenses de exportación las inspecciones de carga se limitan a cierto tipo de artículos y a algunas inspecciones al azar. La mayoría de los camiones se liberan de inmediato para su entrada a México.

Antes de iniciar el cruce de la frontera, todos los vehículos deben tener los documentos requeridos por México. Por tal motivo, en este momento, antes de cruzar la frontera, el agente aduanal mexicano entra en acción y comienza a llevar la batuta de las acciones. Entre las acciones que gestiona o realiza, se incluyen las siguientes:

- Inspección de la carga.
- Preparación de las formas necesarias, incluida la solicitud a aduanas.
- Pago de los impuestos y tarifas (si el producto lo requiere).
- Inspección agrícola (si el producto lo requiere).

Cuando los papeles y trámites anteriores están listos, el remolque es enganchado por un transportista mexicano que únicamente se encargará de hacer la transferencia a través de la frontera y de las instalaciones de inspección aduanal. Por la tarea a la que están dedicados, normalmente los tractores utilizados para estas maniobras no tienen el mismo buen estado que aquellos que se utilizan para largos recorridos, sino uno similar a los que se utilizan para maniobras en patio. Estos servicios en la mayoría de los casos son prestados por empresas que se dedican a ello en exclusividad.

Al llegar a la aduana mexicana, después de haber pasado la frontera, el sistema de selección aleatoria determina si se enviará la carga a inspección primaria o se liberará hacia el interior del país inmediatamente. Para la inspección primaria, el sistema selecciona 10% de los vehículos de tránsito tradicional y solo el 2% de los vehículos de maquiladoras. La demora promedio causada por el proceso de selección varía de 30 segundos a 1 minuto. Si se va a liberar al vehículo sin inspección, el agente de aduanas entrega al conductor un documento registrado y éste procede a un segundo punto de verificación en el que se confirma que el embarque será en efecto liberado sin inspección.

Si se selecciona el vehículo para inspección, el agente de aduanas entrega al conductor una copia de los documentos de importación y lo dirige al área de inspección. Los originales de los documentos se envían a las oficinas de aduanas, donde permanecen hasta completar la inspección. Las inspecciones primarias toman en promedio entre 15 minutos y 3 horas para completarse.

Una vez que se termina la inspección primaria, se sujeta nuevamente al vehículo a un proceso aleatorio de selección. Si se selecciona al vehículo para ser liberado, se le permite abandonar el área de inspección. Si es elegido para inspección secundaria, se le envía al área de inspección secundaria. Nuevamente se selecciona el 10% de vehículos comerciales tradicionales y 2% de vehículos de maquiladoras.

Al igual que en el proceso de inspección primaria, la inspección secundaria puede tomar de 15 minutos a 3 horas para completarse. Las inspecciones secundarias se llevan a cabo por empresas privadas concesionarias con el propósito de verificar y controlar la calidad del trabajo de las aduanas.

El estudio Binacional de Transporte Fronterizo encontró que las demoras promedio de los vehículos de carga, mientras permanecen en las áreas de inspección primaria y secundaria puede resumirse como sigue:

- 90% de los vehículos tienen demoras de 1 a 2 minutos.
- 9% de los vehículos tienen demoras de entre 15 minutos y 3 horas.
- 1% de los vehículos tienen demoras desde 30 minutos hasta 6 horas.

Al término de las inspecciones aduanales el remolque es arrastrado por el tractor de transferencia hacia los patios de estacionamiento del agente aduanal mexicano que realizó los trámites de internación. De ese lugar es enganchado por el transportista mexicano que realizará el recorrido final hasta el punto en el interior del país a donde sea destinado el embarque. Finalmente, al salir de la zona comercial fronteriza, el vehículo es sometido nuevamente a una revisión de documentos por las autoridades mexicanas en el kilómetro 25 de las carreteras que conectan a las ciudades fronterizas.

El cuadro 8 presenta un resumen de los pasos en secuencia que se siguen en la exportación de mercancías desde los Estados Unidos hacia México.

Cuadro 8
Secuencia de actividades en el proceso de intercambio comercial
entre México y los Estados Unidos.
Flujos hacia el Sur.

1. Origen de los productos: embarcador estadounidense
2. Transporte hacia la región fronteriza: transportista estadounidense de largo recorrido
3. Destinos en la región fronteriza: terminales de las empresas autotransportistas, agencias de carga y agencias aduanales
4. Inspección del equipo (pago de fianza): remolque estadounidense hacia México
5. Verificación de la carga por la agencia de carga o por la agencia aduanal estadounidense
6. Agencia aduanal mexicana: preparación de los pedimentos
7. Agente aduanal mexicano: inspección agropecuaria
8. Agente aduanal mexicano: Módulo bancario
9. Aduana estadounidense: declaración de exportación estándar
10. Arrastre de transferencia: transportista mexicano
11. Aduanas estadounidenses: cargas de exportación que requieren inspección
12. Cruce físico de la frontera
13. Aduana mexicana: Módulo 1
14. Aduana mexicana: inspección primaria
15. Aduana mexicana: inspección secundaria
16. Aduana mexicana: punto final de revisión
17. Inspección de seguridad vehicular
18. Agente aduanal mexicano: estacionamiento para camiones
19. Transportista mexicano de largo recorrido
20. Punto de revisión en el kilómetro 25
21. Destino final en el interior de México

Fuente: 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

5.2 Tiempos asociados a los movimientos que se realizan por autotransporte en el intercambio comercial de mercancías a través de la frontera

La Tarea 3.1 “Descripción del flujo comercial por autotransporte” del Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo presenta los resultados de un estudio sobre los tiempos asociados a cada uno de los movimientos que se realizan en el intercambio de mercancías a través de la frontera por autotransporte. Por ser de especial interés en el presente reporte, a continuación se reproducen los resultados del mencionado estudio.

Los flujos comerciales (excluyendo los productos agrícolas y materiales peligrosos) son clasificados en las dos siguientes categorías:

- *Comercio tradicional.* Representa los productos que cruzan la frontera para ser consumidos en el país que los importa. Una característica fundamental de este tipo de flujo es que, típicamente, los productos están destinados para localidades ubicadas en el interior de cada país. En comparación con el flujo asociado a la industria maquiladora, el transporte de este intercambio involucra más pasos y los tiempos asociados a los desplazamientos se definen frecuentemente en consecuencia a la habilidad logística de los actores involucrados.
- *Maquiladora.* Representa el flujo transfronterizo de bienes en proceso. Se ha desarrollado a partir del impulso a la industria maquiladora en México, desde mediados de la década de los 60. Se caracteriza por dos factores: 1) la vinculación de estos flujos a las relaciones existentes entre sectores económicos a uno y otro lado de la frontera, y 2) su concentración en las proximidades de ésta. El alto nivel de evolución logística asociado a estos intercambios, así como el importante volumen de los flujos, requiere de la mayor eficiencia posible en los traslados.

5.2.1 Comercio tradicional

En el comercio tradicional, generalmente consume un mínimo de un día el tener elaborados tanto los documentos estadounidenses como los pedimentos mexicanos y cruzar la frontera. Para embarcadores frecuentes, familiarizados con el proceso, generalmente la preparación de los pedimentos mexicanos para el cruce hacia el sur consume de 4 a 5 horas. Sin embargo, para el embarcador estadounidense no frecuente, la preparación de pedimentos mexicanos puede requerir de varios días, considerando el proceso de inspección. La inversión en logística puede acelerar mucho la preparación de los documentos. Generalmente, la documentación de los Estados Unidos puede prepararse y presentarse de manera simultánea con el procesamiento de la mexicana.

Los principales procesos que consumen tiempo en los flujos comerciales tradicionales son los que se muestran en el siguiente cuadro.

La integración del autotransporte de carga en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Hacia el norte (México - Estados Unidos)

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

Hacia el sur (Estados Unidos - México)

Transporte desde las áreas manufactureras hasta la frontera	4 hrs a 4 días
Tiempo de proceso del agente aduanal estadounidense	< 1 hr
Tiempo de proceso del agente aduanal mexicano (embarcador frecuente/poco frecuente)	4 - 5 hrs/1 - 3 días
Transferencia: intercambio de equipo	< 1 hr
Aduanas EUA: declaración de exportación	1 a 3 min.
Aduanas EUA: inspección de exportaciones (limitado a exportaciones con licencia)	30 min. a 3 hrs
<<Cruce fronterizo>> (hora normal/hora pico)	1 a 3 min./1 a 3 min.
Aduanas mexicanas: Módulo 1	1 a 3 min.
Aduanas mexicanas: inspección primaria (10% de los vehículos)	30 min. a 3 hrs
Aduanas mexicanas: inspección secundaria (1% de los vehículos)	30 min. a 3 hrs
Recolección de la carga por el transportista mexicano	< 1 hr
Transporte al destino final	1 hr a 4 días

Fuente: 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

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 los Estados Unidos, la demora por tal concepto podría incrementarse hasta entre 1 y 12 horas.

5.2.2 Comercio de la industria maquiladora

Debido a que las instalaciones de la industria maquiladora están ubicadas en las cercanías de la frontera, el transporte hacia y desde los puertos de entrada es mínimo. Generalmente, los tiempos de viaje van de menos de una hora a dos o tres horas. Tanto las aduanas de México como las de los Estados Unidos han establecido sistemas para acelerar el procesamiento de embarques de la industria maquiladora. En los Estados Unidos para el comercio hacia el norte están siendo empleados el *Line-Release* y otros sistemas semejantes. Para el 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 a través de la impresión 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.

El comercio de la industria maquiladora se demora únicamente por inspecciones reglamentarias. En el flujo de norte a sur, las maquiladoras no pueden ser sujetos de ninguna inspección por parte de las aduanas de los Estados Unidos, excepto cuando practican inspecciones aleatorias de "control de calidad". 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 utilizan un sistema de selección aleatoria que trata por igual a todos los vehículos y tipos de comercio: uno de cada diez vehículos que ingresa a México es inspeccionado.

En el flujo sur-norte, los embarques de la industria maquiladora también son sujetos a inspecciones reglamentarias por parte tanto de México como de los Estados Unidos. El sistema mexicano está basado en inspecciones de por lo menos el 2% de los vehículos. El proceso de selección que se aplica en los Estados Unidos no es enteramente aleatorio: varía de puerto a puerto y, potencialmente, puede variar de uno a otro mes. En Laredo se han reportado índices de inspección tan bajos como el 5%, mientras que en Otay Mesa se han registrado porcentajes tan altos como el 60%. Datos recientes para Otay Mesa sitúan en aproximadamente 10% la tasa de inspección a vehículos comerciales durante 1995.

En virtud 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 abarcar entre 6 y 12 horas.

La siguiente lista enumera actividades similares a las del proceso del comercio tradicional. Una comparación entre ambos muestra en dónde los procesos especiales ofrecen beneficios a la industria maquiladora:

La integración del autotransporte de carga en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Hacia el norte (México - Estados Unidos)

Transporte desde el área de manufactura hasta la frontera	30 min. a 2 hr
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: inspección primaria (2% de los vehículos)	30 min. a 3 hr
Aduanas mexicanas: inspección secundaria (0.2% de los vehículos)	30 min. a 3 hr
<<Cruce fronterizo>> (hora normal/hora pico)	1 a 3 min./2 a 3 hr
Aduanas EUA: inspección primaria	1 a 3 min.
Aduanas EUA: inspección secundaria (el porcentaje es variable)	30 min. a 6 hr
Recolección de la carga por el transportista estadounidense (no aplicable)	< 1 hr
Transporte al centro de distribución	30 min. a 1 hr

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 hr
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 EUA: declaración de exportaciones	1 - 3 min.
Aduanas EUA: inspección de exportaciones (limitado a exportaciones con licencia)	30 min. a 3 hr
<<Cruce fronterizo>> (hora normal/hora pico)	1 a 3 min./1 a 3 min.
Aduanas mexicanas: Módulo 1	1 a 3 min.
Aduanas mexicanas: inspección primaria (10% de todos los vehículos)	30 min. a 3 hr
Aduanas mexicanas: inspección secundaria (1% de todos los vehículos)	30 min. a 3 hr
Recolección de la carga por el transportista mexicano (no aplicable)	Sin retraso vehicular
Transporte a la instalación manufacturera	30 min. a 2 hrs

Fuente: 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

5.3 La integración vertical de las empresas de autotransporte

Como se puede apreciar en el apartado anterior, la legislación doméstica vigente, tanto en México, como en los Estados Unidos³⁵, 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, culminando con ello su participación operativa. Sin embargo, la cadena logística dista mucho de haber sido completada, puesto que esto ocurre hasta que el embarque es entregado a su destinatario final, y el hecho es que, obligatoriamente, en este punto la carga habrá de ser transferida o transbordada³⁶ a otro transportista, según sea la logística del embarque en particular.

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. Esto puede ocurrir, por ejemplo, cuando un tercer agente logístico contrata a los dos transportistas por su cuenta, haciéndose 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 la 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 solo envío, pero insistimos que en el caso de embarques cuyo volumen sea cercano a la capacidad de un remolque, este procedimiento es poco conveniente.

Durante años el procedimiento de transbordo de la carga entre remolques fue el más común, sin embargo conforme los flujos comerciales han crecido y las relaciones económicas entre las industrias de ambos países se han establecido más firmemente, ha sido posible mejorar la logística de los encadenamientos y substituir los transbordos, con la transferencia completa de los remolques entre las empresas transportistas de los dos países, utilizándolos entonces como contenedores de largo recorrido. Evidentemente esta solución implica una relación

³⁵ Conviene mencionar que los EE.UU. permiten el ingreso y la operación de empresas mexicanas, legalmente registradas por las autoridades de aquel país, en la zona comercial fronteriza, que comprende una franja paralela y colindante a la frontera de 30 millas. Por tal razón la mayoría de las transferencias de los remolques a través de la frontera y de las instalaciones de revisión aduanal son realizadas por empresas mexicanas especialmente dedicadas a ello. En el caso de las maquiladoras, las transferencias suelen ser realizadas utilizando equipo de la propia planta.

³⁶ Llamamos "transbordar" al hecho de descargar las mercancías de un remolque para cargarlas posteriormente en otro. Llamamos "transferir" al hecho de entregar el remolque, sin descargar, a otro transportista.

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 cobro de facturas, el aseguramiento de las cargas y su seguimiento en tránsito.

Alguien debe organizar y controlar la logística de los embarques en toda la amplitud del concepto, incluyendo las actividades de servicio al cliente (hay clientes en ambos lados de la frontera), 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, sin embargo, el tamaño del mercado y la magnitud de los recursos involucrados hacen muy atractiva comercialmente esta actividad. Por tal motivo, desde hace varios años, importantes empresas autotransportistas han estado involucrándose seriamente en este mercado, muchas de las más grandes y organizadas entre las mexicanas y algunas cuantas estadounidenses.

Como ya se señaló, 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, por supuesto, 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, sin embargo, en muchas ocasiones tiende a ser menos halagadora y equitativa, pues las empresas estadounidenses, como consecuencia de su mayor habilidad comercial, tienden a dominar la cadena logística, con la tendencia a reducir la participación de las empresas mexicanas a un nivel de simple contratación, más que de asociación.

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

Las empresas mexicanas conscientes de este peligro, han estado aprovechando estos años para mejorar la calidad de los servicios que producen y el nivel de su

integración con los cargadores mexicanos. Esta estrategia busca cumplir al menos dos objetivos:

- 1) En caso de que se abra la competencia internacional, resultar un socio confiable y adecuado en una asociación comercial internacional que inhíba a las empresas estadounidense a entrar a México; y/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 exitoso contra las otras empresas mexicanas que buscan trabajar en asociación con las empresas estadounidenses.

Para ahondar en la naturaleza y dimensión de las relaciones actuales entre autotransportistas mexicanos y estadounidenses, a continuación presentamos algunos de los resultados de un estudio³⁷ efectuado en los EE.UU. en 1993, poco antes de la entrada en vigor del TLCAN.

Datos generales sobre el estudio:

- La población total a la que se le enviaron cuestionarios fue de 913 empresas. Se obtuvieron 258 respuestas, de las cuales fueron utilizables 224, convirtiéndose esta cifra en el tamaño de la muestra.
- De la muestra se encontraron 29 (13%) empresas realizando servicios en el mercado internacional con México. Esta cifra fue del orden de magnitud esperado, debido a que por medio de entrevistas y análisis documentales previos se había determinado que el número total de empresas en EE.UU. involucradas en este mercado era en esos años de entre 25 y 30. Por tal motivo, las 29 empresas encuestadas se consideraron una muestra muy amplia de la población objetivo.

Los siguientes datos se refieren a las veintinueve empresas involucradas en los servicios transfronterizos con México:

- Siete (25%) de los respondentes tuvieron ingresos en el rango entre \$5 y 25 millones de dólares en el año anterior, tres empresas (10%) tuvieron ingresos superiores a los \$500 millones anuales. La mediana del ingreso de la muestra fue de \$100 millones anuales.
- La mayoría de las empresas ofrecen tanto servicios de remolque entero (TL³⁸), como de menos de remolque entero (LTL³⁹), sin embargo, también la mayoría se concentran fundamentalmente en los servicios TL. Solamente tres empresas⁴⁰ resultaron con 90% de sus operaciones de menos de remolque entero, es decir son básicamente consolidadoras.

³⁷ Valdés, Crum. U.S. Motor Carrier Perspectives on Trucking to Mexico. Transportation Journal. Summer 1994. Vol. 33. N° 4.

³⁸ Siglas en inglés: "Truck Load"

³⁹ Siglas en inglés: "Less than Truck Load"

⁴⁰ Se infiere que estas tres empresas son las tres más grandes consolidadoras (LTL) de EE.UU., Yellow Freight, Roadway Express, y Consolidated Freightways, que son las mismas tres que se

La integración del autotransporte de carga en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

- Únicamente cinco (17%) de los encuestados iniciaron sus servicios internacionales con México antes de los años ochenta, el más veterano remonta sus actividades a 1958, y los otros cuatro a los años setenta. Catorce (48%) iniciaron sus servicios en los años ochenta y diez (34%) ingresaron en los años 90 (hasta 1992). De las 224 empresas encuestadas en el estudio, sesenta (27%) respondieron estar planeando entrar al negocio antes de 1996.
- Los servicios internacionales de carga hacia y desde México representaron en promedio tan sólo el 6% del total de los ingresos de las empresas: \$6.7 millones de dólares por cada una y \$160 millones en total, para las 24 empresas que respondieron esta pregunta⁴¹. Las empresas esperan incrementar sus ingresos provenientes de este mercado en un 200% para 1997, es decir \$20 millones de dólares en promedio por cada una.
- La mayoría de las empresas dijeron ofrecer servicios de cobertura nacional en ambos países. Todas ofrecen servicios en la totalidad de los EE.UU. y sólo seis (20%) exclusivamente en la zona fronteriza de México.

Respecto a las relaciones entre empresas estadounidenses y mexicanas:

- Veintiséis (90%) empresas trabajan directamente con transportistas mexicanos, las otras tres (10%) trabajan exclusivamente con terceras partes.
- En general, cada una de las empresas estadounidenses trabaja con unos pocos transportistas mexicanos. Veintiuna (72%) negocian directamente con cinco o menos empresas mexicanas, entre estas, dieciocho (62%) trabajan con

reportan en el estudio con ingresos superiores a los \$500 millones de dólares anuales. Estas empresas vienen trabajando en México, desde hace varios años, ofreciendo servicios de paquetería a través de empresas subsidiarias establecidas de acuerdo a las leyes de nuestro país. Roadway fue la primera en establecer sus operaciones en México, ofreciendo servicio LTL puerta a puerta, entre cualquier destino ubicado entre Estados Unidos, Canadá y las ciudades de México y Monterrey. Este servicio se inició el 18 de abril de 1990, con la inauguración de las oficinas de la empresa filial Roadway Bodegas y Consolidación; sin embargo, "Roadway Internacional" había mantenido oficinas de representación en México desde 1985. Roadway Bodegas y Consolidación (RB&C) no es una empresa de autotransporte público federal, de tal manera que respeta plenamente la legislación nacional en la materia. Roadway B&C es una empresa que recolecta y distribuye pequeños envíos en las áreas aledañas a sus centros de transferencia, los concentra y consolida en remolques propiedad de Roadway Express Inc. y contrata a un autotransportista mexicano (Transportes de Nuevo Laredo) para que realice el arrastre hacia la frontera (Nuevo Laredo-Laredo), en donde el remolque queda a cargo directamente de Roadway Express Inc., quien lo traslada hasta su punto de destino.

Yellow Freight System estableció su subsidiaria Yellow Freight Mexicana en octubre de 1991 y comenzó sus operaciones iniciando en el corredor entre Nuevo Laredo y la Ciudad de México, con objetivos de expansión a Monterrey y Guadalajara, bajo una fórmula muy similar a la de Roadway.

En el caso de Consolidated Freightways Inc., su mayor subsidiaria en Estados Unidos, CF Motor Freight, comenzó a ofrecer sus servicios en octubre de 1991, desde su terminal en Laredo Texas hacia 42 puntos en el interior de México. Antes de ampliar sus servicios a todos estos destinos ya había estado ofreciendo transporte únicamente a la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara.

⁴¹ De acuerdo a nuestros datos, esta cifra representa 2 milésimas del valor total del intercambio comercial entre los dos países para ese año de 1992.

tres o menos. Trece empresas (45%) reportaron tener contratos firmados con empresas mexicanas.

Respecto al procedimiento de transbordo o transferencia de la carga:

- Dieciocho (62%) empresas reportaron realizar operaciones por medio de ambos procedimientos: transbordo de carga y transferencia de remolques. Nueve (31%) únicamente realizan operaciones por medio de transferencia de remolques. Dos empresas (7%) reportaron realizar ninguno de estos dos procedimientos. Ninguna opera únicamente mediante transbordo de carga.
- Respecto al nivel de satisfacción de las empresas estadounidenses con aspectos relacionados con la transferencia de los remolques, los siguientes obtuvieron una calificación ligeramente por encima de la media (satisfacción moderada, pero aceptable) en este orden: condición del equipo al retorno, reembolsos por daños, y nivel de compatibilidad del equipo mexicano. El único aspecto que resultó con una calificación por debajo de la media (insatisfacción) fue el nivel de regreso oportuno de los remolques. El número de días promedio que los transportistas mexicanos retienen los remolques estadounidenses es de 8.44, con una desviación estándar de 6.02 días.

Respecto a los procedimientos para seleccionar empresas mexicanas con quienes trabajar conjuntamente:

- Para elegir y evaluar a sus contrapartes mexicanas, las empresas estadounidenses señalan como *aspectos muy importantes*, los siguientes, en el orden que aparecen: nivel de cooperación, reputación de honorabilidad y estabilidad financiera. Como *aspectos importantes* señalan, en el siguiente orden: condición de su 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.

Respecto al posible interés en participar más activamente dentro de las empresas mexicanas (o formar una empresa en nuestro país):

- Ante la pregunta de cuál sería la disposición por adquirir control, total o parcial, sobre una empresa mexicana que ofreciera servicios de transporte internacional, en el caso de que las prohibiciones vigentes fueran removidas, dieciséis (59%) de veintisiete empresas respondieron no tener disposición en adquirir ningún nivel de intereses en empresas mexicanas, nueve (33.3%) respondieron tener disposición en adquirir un nivel de porcentaje de control sobre alguna empresa mexicana y sólo una (3.7%) manifestó estar dispuesta por adquirir 100% de control sobre alguna empresa mexicana.

De lo expuesto en este apartado se puede concluir que actualmente existe una mecánica plenamente establecida para realizar los cuantiosos intercambios comerciales entre México y los 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 que se realizan anualmente (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 bastante satisfactoriamente.

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

Sin embargo, 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, sobretodo en los Estados Unidos.

De hecho, aun que como consecuencia de las disposiciones del TLCAN, las empresas de autotransporte pudieran brindar efectivamente servicios puerta a puerta entre los dos países, el rompimiento de la cadena en la frontera seguiría existiendo, puesto que las mencionadas disposiciones en nada modifican los procedimientos de inspección aduanal. Incluso al contrario, la entrada de camiones extranjeros, sobretodo de México a los Estados Unidos, probablemente se autorizara exigiendo que se establecieran 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 el caso de la industria maquiladora, que en verdad goza de condiciones muy simplificadas para realizar 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 tráfico de estupefacientes y de migrantes 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, como se comentará en el siguiente apartado, poco contribuiría a mejorar o ayudar a las estrategias de integración establecidas en la actualidad. El procedimiento planteado en el TLCAN favorece la competencia horizontal 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 a un número mayor de agentes interconectados.

Probablemente, por la situación expuesta 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, explicando también de algún modo, por qué ha sido posible que hayan pasado tantos años desde que se suscitó el problema del autotransporte transfronterizo y que no se haya resuelto aún, al menos aparentemente.

5.4 Planteamiento del TLCAN para la integración del autotransporte en la zona de libre comercio

Al analizar lo acordado en el TLCAN respecto al autotransporte de carga, no se encuentran explícitos, ni la intención, ni el mecanismo, para propiciar su integración a través de la zona de libre comercio. El Tratado se limita a establecer condiciones de libre competencia entre las empresas autotransportistas de los tres países, con el propósito de facilitar la circulación transfronteriza de bienes, en estricto apego a los dos primeros objetivos planteados en el Capítulo I, del propio TLCAN y que ya fueron mencionados previamente:

- 1) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes.
- 2) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.

El procedimiento planteado en el TLCAN se apega conceptualmente a la escuela clásica de pensamiento económico (*laissez-faire*), en la que se considera que, en ausencia de medidas regulatorias, la acción de las fuerzas del libre mercado lleva finalmente al mejor arreglo posible⁴², después de un proceso de optimización administrativa y microeconómica del desempeño empresarial y la selección por parte del consumidor de aquellos prestadores de servicios que mejor respondan a sus necesidades.

En el Tratado, conceptualmente (no explícitamente) se considera que la integración logística se alcanzará mediante la libre y directa interacción entre consumidor y productor de los servicios de transporte y se limita a establecer condiciones “propicias” para esa libre interacción. Sin embargo, el procedimiento no incide en el importante aspecto de la necesaria integración vertical entre prestadores de servicios, que, como se analiza previamente, es muy relevante en la organización actual de las cadenas de transporte entre los tres países.

De acuerdo a la teoría, se espera que la competencia y la libertad de elección del usuario, mejorarán la competitividad de las empresas transportistas, tanto al interior, como en su desempeño comercial con el consumidor. El principio reside

⁴² Adam Smith escribió en su libro “La Riqueza de las Naciones”(1776) que, en ausencia de controles gubernamentales, el mecanismo del precio actúa como una “mano invisible” para asignar los recursos escasos de manera óptima en la economía.

en que la competencia fomenta, al interior, la eficiencia y productividad en todas las áreas funcionales de la empresa, con objeto de lograr minimizar los costos de producción y la competitividad en términos de precio. Por la otra parte, hacia el exterior, se considera que la competencia tiende a mejorar las habilidades mercadotécnicas de las empresas transportistas, identificando los requerimientos de la demanda y respondiendo con formas de producción más flexibles y de mayor calidad, logrando entonces mayores niveles de competitividad en términos de calidad y nivel de servicio.

Se observa que el Tratado reproduce en gran medida los esquemas de apertura aplicados previamente en los tres países mediante la desregulación de los mercados domésticos. Sin embargo, en nuestra opinión, la organización de mercado esperada en este caso, es más del tipo de “mercado disputable⁴³” que de “mercado en libre competencia”, sobre todo por el número reducido de empresas participantes y que la dinámica del mercado y los tipos de carga transportados permiten utilidades superiores a las de los mercados domésticos.

Una omisión, que se puede considerar importante, es la ausencia de consideraciones logísticas en el diseño de los procedimientos de integración del autotransporte en el TLCAN. Los problemas asociados a los procedimientos de revisión que se realizan en frontera, son complejos y obligan a una ruptura significativa en la continuidad del movimiento de la carga entre los dos países, determinando soluciones en las que la asociación comercial e integración operativa entre prestadores de servicios logísticos y de transporte de ambos países resulta casi obligada y en cierta medida independiente de la posibilidad de poder prestar servicios transfronterizos.

Es conveniente mencionar en este análisis y crítica del planteamiento establecido en el TLCAN para la actuación comercial de las empresas de autotransporte de carga en los intercambios internacionales, que el Tratado consiste esencialmente en una serie de disposiciones de tipo legal comercial y que no ofrece un espacio muy propicio para establecer condiciones de integración logística más complejas entre las empresas participantes en el mercado. En este sentido es importante mencionar que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes de México y la Federal Highway Administration de los Estados Unidos, tienen firmado un Memorandum de Entendimiento que se inscribe en las tareas del Estudio Binacional de Planeación y Programación del Transporte Fronterizo, por el cual se están llevando al cabo esfuerzos importantes hacia el mejor conocimiento del fenómeno, las dificultades que enfrenta y las posibles medidas administrativas y de legislación que coadyuvarán en su mejoramiento.

A manera de conclusión en este breve apartado, se puede plantear la tesis de que la estrategia definida en el TLCAN para cumplir el propósito de integrar el autotransporte de carga internacional en la zona de libre comercio es un tanto simplista, apegándose a los procedimientos utilizados previamente en la desregulación de los mercados domésticos y no contemplando medidas para

⁴³ Ver Izquierdo, de Buen, “Mercados de Transporte de Carga: Del Cártel a la Competencia”, p. 31.

5 Esquema actual de integración del autotransporte en la zona de libre comercio

propiciar explícitamente una integración logística que incluya los aspectos más complejos característicos del flujo internacional de mercancías.

6 Conclusiones

A partir de los años 80 la política económica del Estado mexicano se ha fundamentado conceptualmente en una posición teórica de tipo liberal. Las principales estrategias aplicadas han incluido la reducción del gasto público, la restricción de la presencia del Estado en la economía y la promoción de la apertura comercial internacional, tanto de mercancías, como de capitales.

En el plano de las relaciones económicas con el exterior, se ha buscado la integración del aparato productivo nacional con las economías más importantes a escala mundial. Una expresión sumamente destacada de esta estrategia es la participación de nuestro país en el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), firmado con Canadá y los Estados Unidos.

El autotransporte de carga internacional es considerado dentro del TLCAN como una actividad comercial de servicio transfronterizo y además como una actividad empresarial susceptible de recibir inversión extranjera. Por tal razón, está incluido específicamente en los capítulos XI "Inversión" y XII "Comercio Transfronterizo de Servicios", con objeto de permitirse su comercialización en la zona de libre comercio.

Los acuerdos del TLCAN en materia de autotransporte contemplan la apertura de fronteras de acuerdo a un programa calendarizado en diez años, con metas intermedias, y considerando que paralelamente se agotaría la agenda del subcomité de normas de transporte terrestre. La intención fundamental de este grupo de trabajo es la de homologar los estándares de las industrias del autotransporte en los tres países. Lo anterior, debido a que el principio de Trato Nacional otorga los mismos derechos, pero también las mismas obligaciones a los prestadores de servicios extranjeros, de tal manera que las empresas autorizadas a operar los servicios transfronterizos de autotransporte serían exclusivamente aquellas que cumplan con la normatividad local exigida en los tres países a sus propios nacionales.

En la primera fecha que se presentó dentro del programa de apertura, los EE.UU. anunciaron su decisión de postergar la liberalización en su territorio hasta que las dos naciones realizaran consultas sobre aspectos de seguridad en el autotransporte. La negativa sigue vigente hasta hoy en día.

El gobierno mexicano consideró la posición estadounidense injustificable en términos de los argumentos de seguridad expresados y procedió a iniciar el proceso de solución de controversias especificado en el propio TLCAN. Después de cinco años de duración del proceso, en que se agotaron infructuosamente las dos primeras instancias para la solución concensada del conflicto, un Panel Arbitral internacional emitió su veredicto, favorable a México, por votación unánime.

No obstante la determinación unánime del Panel arbitral, que incluyó dos miembros de nacionalidad estadounidense, las posibilidades abiertas para

hacerse acreedores de fuertes penalizaciones económicas, la buena relación vigente entre las administraciones federales de los dos países y la declarada voluntad política del presidente George Bush para cumplir con los compromisos contraídos formalmente por los EE.UU. en la firma del TLCAN, el poder legislativo de ese país sostiene una posición contraria a la apertura de fronteras, apoyada por una abrumadora mayoría, que dificulta seriamente la posibilidad de que se cumpla con los acuerdos en el corto plazo.

Por lo anterior, se ha llegado a la conclusión de que el procedimiento de solución de controversias establecido en el TLCAN, no es lo suficientemente coercitivo como para obligar a los EE.UU. al cumplimiento de los acuerdos sobre autotransporte.

La argumentación se basa en que a lo más que se puede llegar, ante la negativa, es al retiro de un número de beneficios otorgados, equivalentes a los agraviados; situación que de hecho es la existente, puesto que la prohibición recíproca vigente impide la operación de empresas extranjeras de autotransporte en ambos territorios, y a que la suspensión de beneficios en otros sectores, si bien posible teóricamente, es una decisión que entraña un alto nivel de dificultad para la SE, debido a que la complejidad de las relaciones económicas entre los dos países, provoca que cualquier penalización también afecte intereses mexicanos.

Adicionalmente, en una decisión de este tipo, la SE tendría que considerar la posibilidad de una escalada de restricciones comerciales recíprocas, que podrían perjudicar el entorno actual de las relaciones binacionales.

Probablemente por las razones anteriores, el tiempo que se requirió para agotar el procedimiento de solución de controversias fue mucho mayor al que se esperaba, de acuerdo con los plazos establecidos en el propio TLCAN, siendo evidente que el gobierno mexicano ha buscado, al mismo tiempo que se negociaba la solución diplomática y comercial del conflicto, dar satisfacción a la mayoría de las preocupaciones estadounidenses en materia de seguridad, buscando lograr un mayor consenso de opiniones, en la conciencia de que en el problema inciden un número importante de factores adicionales, especialmente políticos.

Desde un inicio del problema, se hizo público que la presión más importante para el gobierno de los EE.UU., ha partido del sindicato de operadores del autotransporte de aquel país. Al igual que en las declaraciones gubernamentales, los principales argumentos manejados públicamente por el sindicato en contra de la liberalización del autotransporte, se han concentrado en aspectos de seguridad vial y de tráfico de drogas a través de la frontera; sin embargo, es conocido que la verdadera y principal preocupación de esta organización laboral, deriva de una potencial afectación de los intereses económicos y laborales de sus agremiados, por un proceso de "averaging" u homogeneización de las condiciones salariales y de trabajo con respecto al mercado mexicano. El sindicato afirma que los grandes porteadores estadounidenses están interesados en explotar las ventajas de producción que resultan del menor precio de la mano de obra mexicana y sus condiciones menos desarrolladas de organización laboral, propósitos que de concretarse afectarían a los trabajadores estadounidenses.

En estos años, mientras el procedimiento de solución de la controversia se ha ido desarrollando, los Teamsters han orquestado una enorme e intensa campaña de oposición a la apertura, desplegando sus esfuerzos en todos los ámbitos de influencia a su alcance, esto es, otras organizaciones sindicales, la opinión pública a través de la prensa, y muy especialmente en el seno de los tres poderes republicanos: ejecutivo, legislativo y judicial.

El sindicato ha hecho propias y aprovechado algunas declaraciones de otros organismos para satanizar la presencia de vehículos de empresas mexicanas en territorio de los EE.UU. Por ejemplo, han afirmado y difundido que el libre tránsito de los vehículos promoverá el tráfico de drogas, el ingreso de alimentos descompuestos o contaminados con enfermedades transmisibles, y el flujo ilegal de inmigrantes. Cabe insistir en que estos argumentos carecen de base verdadera, debido a que la liberalización de la competencia entre las empresas de autotransporte deja intactos los procedimientos de revisión aduanal vigentes y ninguna disposición del TLCAN modifica tal situación; sin embargo, tienen una buena acogida entre amplios grupos de la población estadounidense.

Respecto al poder ejecutivo, durante las dos administraciones demócratas del presidente Clinton, la mayor presión ejercida por el Sindicato fue de tipo electoral, tanto por el peso mismo de sus agremiados directos (alrededor de un millón y medio), como por la estrecha relación que guarda con otras importantes organizaciones laborales, como la AFL-CIO, que es la central obrera más importante de los EE.UU., con un total de 68 sindicatos agrupados y cerca de trece millones de trabajadores afiliados.

En octubre de 1995, cuando la administración Clinton tomó la decisión de no cumplir con el acuerdo en materia de autotransporte del TLCAN, la presión del sindicato había ganado fuerza en función de las ya cercanas elecciones de noviembre de 1996, en las que el propio presidente tenía importantes intereses hacia la reelección. Esta situación se repitió en 1999, ante los comicios de noviembre del 2000, dado que en los últimos meses del año, se despertó cierta efervescencia política ante la proximidad de la segunda fecha importante del calendario de apertura al autotransporte y ante ciertos indicios de que la Casa Blanca pretendía levantar la moratoria al autotransporte mexicano.

Después del triunfo del partido republicano, que llevó a la silla presidencial al exgobernador de Texas George Bush Jr., y ante el dictamen favorable del Panel Arbitral a favor de México en enero del 2001, la nueva administración federal se declaró plenamente a favor de la apertura de fronteras al autotransporte de carga, en cumplimiento de los compromisos acordados en el TLCAN, y giró instrucciones al Departamento de Transporte para comenzar a procesar las 184 solicitudes que se habían recibido de parte de empresas mexicanas interesadas en operar comercialmente en los Estados Unidos.

Esta medida provocó una enorme reacción en oposición por parte del Sindicato, quien de nuevo lanzó una importante campaña publicitaria a través de los medios y realizó una exitosa labor de cabildeo entre los miembros de las cámaras de representantes y senadores, que llevaría a lograr una definitiva oposición

mayoritaria de los legisladores a la apertura de fronteras al autotransporte. Actualmente, a fines de 2001, existe un declarado enfrentamiento entre los poderes de la unión y una intensa campaña de agrupamiento de fuerzas políticas al interior de las cámaras, para librar la batalla legislativa en torno a la discusión sobre la autorización de la operación de empresas mexicanas en territorio estadounidense.

No obstante las enormes oposiciones a la apertura de fronteras al autotransporte, se debe insistir en que a favor de la liberalización también existen fuertes intereses, sobretodo económicos, tanto en los EE.UU., como en México. No se puede pasar por alto que en los últimos doce años, el flujo comercial entre ambos países ha crecido con una importante tasa anual sostenida de alrededor del 15%, pasando de 35 a 175 mil millones de dólares, entre 1987 y 1998, y que, ya desde antes de la entrada en vigor del TLCAN, 75% de las 500 empresas más importantes de los EE.UU. han venido operando una o más plantas de maquila en nuestro país.

Esta tasa de crecimiento supera la de la generalidad de los mercados económicos en los dos países, refleja la enorme dinámica económica bilateral, y explica porque muchas de las expresiones públicas de estos grupos de opinión son extremadamente críticas con la actitud asumida por el gobierno federal estadounidense y las organizaciones laborales.

Para las disposiciones del TLCAN, los sectores económicos relacionados con la integración de la zona de libre comercio son prioritarios. Por tal motivo, no es extraño que estos grupos, que en su momento se constituyeron en los principales promotores del Tratado, ahora sean de los más interesados en que el gobierno de los EE.UU. proceda en el cumplimiento cabal de las disposiciones del mismo, en materia de transporte.

Sin embargo, creemos importante señalar que, en nuestra percepción, estos grupos económica y logísticamente involucrados con los intercambios bilaterales, mantienen una posición favorable a la apertura del autotransporte transfronterizo, *estrictamente en función de que la consideran un factor que incidirá positivamente en la eficiencia de sus operaciones logísticas* y por lo tanto en su competitividad internacional, y no tanto por una posición ideológica o política.

En este orden de ideas, creemos que si por otros medios resulta posible alcanzar los niveles deseados de eficiencia y competitividad en el autotransporte transfronterizo, estos grupos no necesariamente mostrarán una posición tan comprometida a favor del cumplimiento de los acuerdos del TLCAN en materia de autotransporte.

De manera similar al caso estadounidense, los grupos mexicanos con opinión favorable a la apertura del autotransporte, se encuentran, en general, entre los industriales, comerciantes y actores logísticos, cuyas actividades económicas están estrechamente relacionadas con la integración de ambas economías. Igualmente derivan su posición de la importancia que otorgan a los servicios de transporte para fortalecer sus prácticas logísticas, tanto para la interacción con el sistema económico estadounidense, como para la colocación de sus

exportaciones en aquel país.

La posición de este grupo es legítima y razonable, debido a que no se puede soslayar la importancia económica del mercado estadounidense para muchos productores nacionales y porque no se puede olvidar que los industriales mexicanos durante muchos años se quejaron de la mala calidad de los servicios de transporte en el país. Tan es así, que la propia desregulación interna del subsector, iniciada a finales de los años 80, en gran medida fue motivada por el interés del gobierno mexicano en apoyar al sector productivo nacional con el mejoramiento de los servicios de transporte, ante la apertura comercial implementada desde la administración del Presidente de la Madrid.

El hecho tangible de que la desregulación del autotransporte trajo consigo una disminución generalizada de la tarifa y un incremento palpable del interés de los transportistas por conservar a sus mejores clientes, ha hecho que la actitud de los industriales mexicanos sea de una alta expectativa ante una segunda etapa de apertura a la competencia en esos servicios, que traería la posibilidad de diversificar aun más las opciones para el consumidor, y, quizás más importante, equiparar los estándares de servicio del mercado nacional con los de Norteamérica.

Los grandes cargadores mexicanos están convencidos de que la competencia de las empresas extranjeras pudiera ser un factor importante para el mejoramiento de los servicios de autotransporte y que permitiría el establecimiento de prácticas logísticas más desarrolladas y similares a las utilizadas por sus contrapartes estadounidenses y canadienses.

Pero, no obstante lo anterior, en México, también existen opiniones en contra de la liberalización de la competencia en los servicios internacionales de autotransporte de carga. Aquí, el grupo principal de oposición es el conformado por las propias empresas autotransportistas, quienes se han manifestado fundamentalmente a través de las cámaras corporativas que las afilian, la CANACAR y la CONATRAM.

Los autotransportistas mexicanos siempre han visto la apertura a la competencia con las empresas estadounidenses con mucho temor, sentimiento por lo demás fundado. Nunca estuvieron de acuerdo con los plazos acordados de inicio en el programa de apertura, por considerar que no les otorgaba tiempo suficiente para alcanzar condiciones adecuadas de competitividad con las empresas extranjeras y por ello reaccionaron con gran beneplácito ante la decisión estadounidense de diferir indefinidamente la apertura de fronteras.

En estos años, la CANACAR y los transportistas en general, han continuado con una posición respetuosa de los acuerdos comprometidos por el gobierno federal en el TLCAN, pero en lo absoluto ansiosos de que la apertura finalmente se lleve al cabo. Esta posición tampoco deja de ser entendible desde su punto de vista, porque nadie ignora la competitividad y agresividad comercial de las empresas estadounidenses, y porque el marco normativo vigente les garantiza a las empresas mexicanas, el segmento de la cadena de transporte en territorio nacional.

Sin embargo, no deja de llamar la atención que su posición renuncia a mostrar

interés por penetrar comercialmente a los EE.UU.. Esto puede deberse a que el segmento nacional les parezca suficientemente rico y dinámico, a que crean que no tienen posibilidades de competir con las empresas estadounidenses en su propio terreno y/o a que piensen que la mejor forma de hacer negocios en aquel mercado, es más en el plan de socios, que de competidores de las empresas de autotransporte de ese país.

El hecho es que los voceros del autotransporte mexicano han insistido en que el esquema de solución actual, mediante alianzas entre las empresas de los dos países, es el más adecuado y equitativo y, en ese sentido, se han esforzado en fortalecer sus relaciones con las empresas estadounidenses y las organizaciones que las representan: las ATA (American Trucking Associations).

La complejidad logística de las operaciones comerciales transfronterizas y muy especialmente el proceso de revisión aduanal en la frontera, que obliga al eslabonamiento de las cadenas de transporte en ese punto, promueve la asociación comercial de las empresas de autotransporte de ambos países y obliga a la participación de otros actores, como los agentes de carga, agentes aduanales y los autotransportistas de transferencia en la frontera.

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

Es claro que alguna fórmula debe establecerse en cada caso para organizar y controlar la logística de los embarques en toda la amplitud del concepto, incluyendo las actividades de servicio al cliente, la gestión de los diferentes segmentos de transporte y de los trámites de inspección aduanal.

Una hipótesis que creemos necesario analizarse más a detalle y que nos surge de este estudio, es que, en la actualidad, el autotransporte de carga en este mercado, no puede alcanzar niveles competitivos de operación, al margen de una organización logística que lo incluya como parte de un sistema o red más compleja de actores y flujos.

La hipótesis enunciada parece corroborarse en la práctica por el hecho de que, hoy en día, casi todas las operaciones comerciales transfronterizas concurrentes, se realizan mediante fórmulas de integración logística vertical, cuyos componentes principales son las empresas de autotransporte de ambos países.

Un aspecto preocupante en este tema, es que, no obstante que las empresas mexicanas han pretendido que los acuerdos con las empresas estadounidenses tomen un carácter de *“alianza comercial”*, la realidad en muchas ocasiones tiende a ser menos halagadora y equitativa, pues las contrapartes estadounidenses, como consecuencia de sus relaciones estrechas con los productores de aquel país y su mayor experiencia y habilidad comercial, tienden a dominar las cadenas logísticas y reducir la participación de las empresas mexicanas a un nivel de simple contratación, más que de asociación. La idea sería que, en el papel de socios, cada transportista por su lado pudiera ofrecer, en sus respectivos mercados nacionales, servicios internacionales “puerta a puerta”, expidiendo al

embarcador una factura única por el servicio, tomando la responsabilidad completa del transporte a lo largo de toda la cadena y controlando logísticamente uno de los sentidos del flujo comercial.

Esta situación también responde a las condiciones en que normalmente se plantean las relaciones económico comerciales entre los aparatos productivos de ambos países, pues siendo los estadounidenses quienes participan mayoritariamente en la organización de las actividades productivas en la zona de libre comercio, naturalmente también la logística de las operaciones responde a sus parámetros de producción y comercialización, subordinando el transporte a esta lógica y estableciendo condiciones propicias para que los agentes logísticos estadounidenses tengan una posición privilegiada en la toma de decisiones dentro de la cadena.

Creemos que los autotransportistas mexicanos no desconocen esta situación y que en la medida de lo posible actúan en el sentido de equilibrar las relaciones que se establecen con sus contrapartes estadounidenses; sin embargo, el poco desarrollo relativo del aparato exportador mexicano y la rapidez vertiginosa con la que han crecido los volúmenes de intercambio comercial entre los dos países, hacen que su capacidad de respuesta se vea rebasada en la mayoría de los casos, y, por lo mismo, tratan de concentrarse en el segmento que por definición de las circunstancias les corresponde en exclusividad.

Como sea, no se puede negar que actualmente existe una forma de organización del transporte plenamente establecida, para realizar los intercambios comerciales entre México y los Estados Unidos. Y no sólo eso, el gran número de operaciones cotidianas (casi quince mil cruces de vehículos de carga al día), con tasas de crecimiento verdaderamente significativas en los últimos años, que se atienden satisfactoriamente, indica claramente que esta forma de organización funciona de manera adecuada a los problemas que se están resolviendo.

Evidentemente, lo anterior no significa que se deje de reconocer que el proceso de cruce de la frontera no deja de ser un procedimiento engorroso, que consume una cantidad considerable de tiempo, que requiere de los participantes un conocimiento especializado de los procedimientos y trámites requeridos en ambos países, y que innegablemente es perfectible, lo cual por supuesto es absolutamente deseable, desde cualquier punto de vista.

Sin embargo no se debe pasar por alto que la mayoría de los problemas mencionados, respecto a tiempos y dificultades para cruzar la frontera, no son atribuibles en sí al transporte, sino a las inspecciones aduanales y de seguridad, sobretudo en los Estados Unidos. Muchos estudios que se han realizado al respecto, tanto en México como en los EE.UU., comprueban y afirman esta conclusión.

En este sentido, es importante mencionar que las disposiciones del TLCAN en general y muy particularmente las específicamente relacionadas con el autotransporte de carga, no tienen relación alguna con los procedimientos establecidos para las revisiones aduanales y de seguridad en los pasos fronterizos. Es decir, la eventual implementación de estas disposiciones, no

tendría formalmente efectos en estos procedimientos, y no resuelven los problemas asociados a los mencionados trámites y revisiones obligatorios, incluso al contrario, es probable que la negativa y los señalamientos que el gobierno de los EE.UU. ha mantenido en estos años, respecto a la supuesta inseguridad derivada de la apertura de las fronteras al autotransporte mexicano, le obligara a implementar medidas más estrictas de revisión y control de los vehículos que penetraran en el territorio de ese país, complicando, aún más, el ya de por sí tardado procedimiento para ingresar carga a los EEUU.

Se hace énfasis en ello para dejar claro que la implementación de la apertura a la competencia en los servicios transfronterizos de autotransporte no necesariamente evitaría el eslabonamiento de la cadena de transporte en la frontera, que a nuestro juicio es uno de los factores primordiales de entre los que fomentan la forma actual de organización logística de las operaciones transfronterizas. En este orden de ideas, se puede plantear la tesis de que el procedimiento establecido en el TLCAN para fomentar la integración del autotransporte de carga en la zona de libre comercio, no necesariamente implicaría la modificación de las estrategias de integración establecidas en la actualidad, y en este sentido es relativamente inocuo. El procedimiento planteado en el TLCAN favorece la competencia horizontal 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 con el cargador también existe en este caso, pero la red logística incluye a un número mayor de agentes interrelacionados.

Se observa que en la conceptualización metodológica utilizada en el TLCAN, hay un alto grado de coincidencia con los esquemas de liberalización aplicados previamente en los tres países miembros del acuerdo, para la desregulación de los respectivos mercados domésticos de autotransporte de carga. Sin embargo, nuestra conclusión es que en este caso la organización de mercado esperada es más del tipo de “mercado disputable” que de “mercado en competencia perfecta”, sobretodo por el número reducido de empresas participantes y porque la dinámica comercial del mercado y los tipos de carga transportados permiten utilidades superiores a las de los mercados domésticos.

Derivado de lo anterior, en las conclusiones del trabajo se ha planteado la hipótesis de que el principio del *laissez-faire* no aplica perfectamente en mercados esencialmente intermodales, donde intervienen varios prestadores de servicios bajo esquemas de integración logística más complejos y sin una libertad evidente de acceso al mercado, con un comportamiento de la demanda no del todo elástico con respecto al precio u otros atributos de calidad de la oferta. Creemos que en este sentido, sería interesante ahondar desde la perspectiva de la teoría económica de los mercados de transporte.

La hipótesis planteada en el párrafo anterior, no implica que la competencia no pudiera tener efectos benéficos en la eficiencia de estos mercados, de hecho

tenemos la impresión de que la disputabilidad alcanzada por la potencial apertura y la competencia, si bien restringida, pero existente, entre las fórmulas empresariales integradas actualmente, ha sido suficiente para promover una búsqueda constante de mayores niveles de eficiencia y calidad entre las empresas participantes.

7 Referencias bibliográficas utilizadas en el reporte

Bell; Blackledge; Bowen. *The Economics and Planning of Transport.* William Heinemann Ltd. London. 1983.

Bradley Supports Teamsters on Mexican Trucks, Opposes January Opening of Border. Media Advisory. The International Brotherhood of Teamsters. September 16, 1999.

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>

Dobie Kathryn; Cunninham William. *NAFTA Motor Carriers and Highway Safety.* Journal of Transportation Management. Fall 1997.

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

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.

Harrington, John. *United States – Mexico Transportation: Full NAFTA Implementation Essential.* United States – Mexico Chamber of Commerce. January 1998. <http://www.usmcoc.org/transp.html>.

Hoffa, James. *NAFTA Crossborder Trucking: Bringing the Third World to a Street Near You.* Media Advisory. The International Brotherhood of Teamsters. 1999.

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

Izquierdo, Rafael; De Buen, Oscar. *Mercados de transporte de carga: Del Cártel a la competencia.* Instituto Mexicano del Transporte. Documento Técnico N° 12. Querétaro. 1995.

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.

Panel Arbitral entre México y E.U. para resolver controversia en materia de transporte de carga. SECOFI. Secofi Informa, Boletín de Prensa, 22 de septiembre de 1998.

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.

Schrader Esther. *U.S. Move to Ban Mexican Trucks is Causing Rift.* The International Brotherhood of Teamsters. October 19, 1999.

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

Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre el Gobierno del Canadá, el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de los 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° EUA-MEX-98-2008-01. Informe final del Panel. 5 de febrero de 2001.

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; Boske, Leigh. *U.S.-Mexico Free Trade Agreement, Economic Impact on Texas.* Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, The University of Texas at Austin. 1992.

Anexo 1

Procedimiento para la resolución de controversias dentro del TLCAN

El capítulo XX del Tratado de Libre Comercio para América del Norte⁴⁴ establece el siguiente procedimiento a seguir⁴⁵ para la solución de controversias relativas a su aplicación o interpretación, o en toda circunstancia en que una Parte considere que una medida vigente o en proyecto de otra Parte es, o podría ser, incompatible con las obligaciones adquiridas en el mismo.

Consultas Informales

Al surgir una diferencia de opinión, de acuerdo al espíritu del propio Tratado, las partes deberán mantener una buena disposición para procurar llegar a un acuerdo lo más rápido posible, por tal motivo se sugiere buscar establecer un acercamiento inmediato para realizar consultas no formales con la Parte o Partes en conflicto.

Consultas formales

El siguiente paso, que formalmente es el primero, consiste en solicitar por escrito y con copia a la tercera Parte, la realización de consultas formales, mismas que normalmente se realizarán por medio de funcionarios de segundo nivel.

Reunión de la Comisión de Libre Comercio

Treinta días después, en el caso de no obtener respuesta a la solicitud anterior, o cuarenta y cinco días, en el caso de haberse realizado las consultas, pero que subsista la controversia, la Parte agraviada podrá solicitar por escrito una reunión de la Comisión de Libre Comercio, misma que está formada por representantes de cada Parte a nivel de Secretaría de Estado y que deberá reunirse a más tardar diez días después de recibir la solicitud. La Comisión, con objeto de apoyar a las Partes consultantes a lograr una solución mutuamente satisfactoria de la controversia, podrá:

- Convocar asesores técnicos, o crear grupos de trabajo.

⁴⁴ El capítulo XVIII del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los EE.UU., sirvió de modelo para el diseño del capítulo XX del TLCAN.

⁴⁵ Queda sobrentendido que al firmar el Tratado, las tres partes aceptan expresamente este procedimiento.

- Recurrir a los buenos oficios, la conciliación, la mediación o a otros procedimientos de solución de controversias.
- Formular recomendaciones.

Establecimiento de un Panel Arbitral

Cuando la Comisión se haya reunido y el asunto no se hubiere resuelto dentro de los siguientes treinta días, cualquiera de las Partes consultantes podrá solicitar por escrito, a la misma Comisión, el establecimiento de un panel arbitral⁴⁶.

Cuando haya dos Partes contendientes, se aplicarán los siguientes procedimientos para integrar el panel:

- El panel se integrará por cinco miembros.
- Las Partes contendientes procurarán acordar la designación del presidente del panel en los 15 días siguientes a la entrega de la solicitud para la integración del mismo. En caso de que las Partes contendientes no logren llegar a un acuerdo dentro de este período, una de ellas, electa por sorteo, designará como presidente, en el plazo de 5 días, a un individuo que no sea ciudadano de la Parte que designa.
- Dentro de los 15 días siguientes a la elección del presidente, cada Parte contendiente seleccionará dos panelistas que sean ciudadanos de la otra Parte contendiente.
- Si una Parte contendiente no selecciona a sus panelistas dentro de ese lapso, éstos se seleccionarán por sorteo de entre los miembros de la lista que sean ciudadanos de la otra Parte contendiente.

A instancia de una Parte contendiente, o por su propia iniciativa, el panel podrá recabar la información y la asesoría técnica de las personas o grupos que estime pertinente, siempre que las Partes contendientes así lo acuerden y conforme a los términos y condiciones que esas Partes convengan.

También, a instancia de una Parte contendiente o, a menos que las Partes contendientes lo desapruében, el panel podrá por su propia iniciativa, solicitar un

⁴⁶ Respecto al panel arbitral, las Partes integrarán, a más tardar el 1º de enero de 1994, una lista de hasta treinta individuos que cuenten con las aptitudes y la disposición necesarias para ser panelistas. Los miembros de la lista serán designados por consenso, por períodos de tres años, y podrán ser reelectos. Los miembros de la lista deberán:

- Tener conocimientos especializados o experiencia en derecho, comercio internacional, otros asuntos de este Tratado, o en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internacionales; y ser electos estrictamente en función de su objetividad, confiabilidad y buen juicio.
- Ser independientes, no tener vinculación con cualquiera de las Partes, y no recibir instrucciones de las mismas.
- Satisfacer el código de conducta que establezca la Comisión.

informe escrito a un comité de revisión científica sobre cualesquiera cuestiones de hecho relativas a aspectos relacionados con el medio ambiente, la salud, la seguridad u otros asuntos científicos planteados por alguna de las Partes contendientes. El panel tomará en cuenta el informe del comité y las observaciones de las Partes en la preparación de su propio informe.

Informe Preliminar

Salvo que las Partes contendientes convengan otra cosa, dentro de los 90 días siguientes al nombramiento del último árbitro, el panel presentará a las Partes contendientes un informe preliminar que contendrá:

- Las conclusiones de hecho.
- La determinación sobre si la medida en cuestión es o puede ser incompatible con las obligaciones derivadas de este Tratado.
- Sus recomendaciones para la solución de la controversia.

Los panelistas podrán formular votos particulares sobre cuestiones en que no exista acuerdo unánime.

Las Partes contendientes podrán hacer observaciones por escrito al panel sobre el informe preliminar dentro de los 14 días siguientes a su presentación.

En este caso y luego de examinar las observaciones escritas, el panel podrá, de oficio o a petición de alguna Parte contendiente:

- Solicitar las observaciones de cualquier Parte involucrada.
- Reconsiderar su informe.
- Llevar al cabo cualquier examen ulterior que considere pertinente.

Informe Final

El panel presentará a las Partes contendientes un informe final y, en su caso, los votos particulares sobre las cuestiones en que no haya habido acuerdo unánime, en un plazo de 30 días a partir de la presentación del informe preliminar, a menos que las Partes contendientes convengan otra cosa.

Las Partes contendientes comunicarán confidencialmente a la Comisión el informe final del panel, dentro de un lapso razonable después de que se les haya presentado, junto con cualquier otro informe del comité de revisión científica y todas las consideraciones escritas que una Parte contendiente desee anexar.

El informe final del panel se publicará 15 días después de su comunicación a la Comisión, salvo que ésta decida otra cosa.

Una vez recibido el informe final del panel, las Partes contendientes convendrán en la solución de la controversia, la cual, por lo regular, se ajustará a las determinaciones y recomendaciones de dicho panel.

Siempre que sea posible, la resolución consistirá en la no ejecución o en la derogación de la medida disconforme con este Tratado. A falta de resolución, podrá otorgarse una compensación.

Incumplimiento – Suspensión de Beneficios

Si en su informe final el panel ha resuelto que una medida es incompatible con las obligaciones de este Tratado y la Parte demandada no ha llegado a un acuerdo con cualquiera de las Partes reclamantes sobre una solución mutuamente satisfactoria, esa Parte reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios de efecto equivalente a la Parte demandada, hasta el momento en que alcancen un acuerdo sobre la resolución de la controversia.

Al examinar los beneficios que habrán de suspenderse:

- La Parte reclamante procurará primero suspender los beneficios dentro del mismo sector o sectores que se vean afectados por la medida.
- Si la Parte reclamante considera que no es factible ni eficaz suspender beneficios en el mismo sector o sectores, podrá entonces suspender beneficios en otros sectores.

A solicitud escrita de cualquiera de las Partes contendientes, la Comisión instalará un panel que determine si es manifiestamente excesivo el nivel de los beneficios que una Parte haya suspendido. El panel presentará su informe dentro de los sesenta días siguientes a la elección del último panelista, o en cualquier otro plazo que las Partes contendientes acuerden.

Lista de referencias identificadas en el estudio

Libros o documentos extensos

Bell; Blackledge; Bowen. *The Economics and Planning of Transport.* William Heinemann Ltd. London. 1983.

Betanzo, Eduardo. *Evaluación de la situación del transporte de carga en México 1990-1991: Movimientos por carretera.* Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica N° 34. Querétaro.1992.

Button, K.J. *Transport economics.* 2nd. ed. Edward Elgar Publishing Limited, Cambridge, U.K. 1993.

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.

Cortez, Claude. *Flujos comerciales y de transporte. Un panorama histórico.* Instituto Mexicano del Transporte. Documento Técnico N° 13. Querétaro.1995.

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

Gonzalez Ovidio, Damian Sergio. *Problemas de conectividad en Nuevo Laredo, Tamaulipas.* Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica N° 75. Querétaro 1995.

Gonzalez Ovidio, Deantes Jorge, Pérez Arturo. *Devaluación y Transporte en la frontera norte. Efectos en los flujos por sentido.* Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica N° 87. Querétaro 1996.

Islas Rivera Víctor Manuel. *Estructura y Desarrollo del Sector Transporte en México.* El Colegio de México. México. 1990.

Izquierdo, Rafael; De Buen, Oscar. *Mercados de transporte de carga: Del Cártel a la competencia.* Instituto Mexicano del Transporte. Documento Técnico N° 12. Querétaro. 1995.

Martínez, Ramiro. et.al. *Manual Estadístico del Sector Transporte*. Instituto Mexicano del Transporte. S.C.T. Querétaro. 1995.

Meyer, Lorenzo; Zoraida Vázquez Josefina. *“México frente a Estados Unidos (Un ensayo histórico, 1776–1993)”*. Fondo de Cultura Económica. México. Tercera Edición. 1994.

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.

Tae Hoon Oum, et al. *Transport Economics, Selected Readings*. Chapter 24: Garland Chow, North American Trucking Policy, Harwood Academic Publishers, Amsterdam, 1997.

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

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° EUA-MEX-98-2008-01. Informe final del Panel. 5 de febrero de 2001.

Weintraub, Sidney; Boske, Leigh. *U.S.-Mexico Free Trade Agreement, Economic Impact on Texas*. Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, The University of Texas at Austin. 1992.

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.

Brunning, Edward R. Pretice, Barry and Benell Dave. *The impact of Canada-US Trade Agreement on the Canada Refrigerated Trucking Industry*. Journal of the Transportation Research Forum. Volume XXXII number 1. 1991 pp. 103-119.

Castaingts Teillery, Juan. *“La empresa mexicana ante el mundo triádico y el TLCAN”*. Comercio Exterior. Marzo 1996, pp 203-211.

Clarkson, Stephen. *“Los tratados de libre comercio: la nueva constitución de Canadá.”* Revista de Comercio Exterior. Enero de 1994, pp30-38.

- Comisión Económica para América y el Caribe.** “Elementos importantes del Tratado de Libre Comercio.” Revista de Comercio Exterior, vol. 44 núm. 6 México, Junio 1994, pp 494-495.
- 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>
- Dobie Kathryn; Cunninham William.** *NAFTA Motor Carriers and Highway Safety.* Journal of Transportation Management. Fall 1997.
- 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.
- González Martínez, Carlos.** “Los senderos de la integración: experiencias de México y España.” Revista de Comercio Exterior Febrero 1995 pp 106-113.
- Harrington, John.** *United States – Mexico Transportation: Full NAFTA Implementation Essential.* United States – Mexico Chamber of Commerce. January 1998. <http://www.usmccoc.org/transp.html>.
- Ibarra, David.** *Reforma económica y Tratado de Libre Comercio.* Revista de Comercio Exterior, vol. 44 núm.6 México Junio 1994, pp 471-472. México.
- Jannini Weissman, Angela; Martello, Michael; Harrison, Robert and McCullogh, Frank B.** “Capacity utilization of the Texas-Mexico border infrastructure”. Transportation Research Forum. Vol. 34 Num. 2 1995, pp 119-135.
- 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.
- Mckinney, Joseph A.** “Solución de controversias entre Canadá y Estados Unidos: implicaciones para México.” Revista de Comercio Exterior. Enero de 1994, pp 39-42.
- Montemayor Seguy, Rogelio.** *Apertura Externa y Crisis Financiera.* Comercio Exterior. Vol. 45, N° 9, septiembre de 1995, México.

Pólese, Mario y Pérez Mendoza, Salvador. *“Intergración económica norteamericana y cambio regional en México.”* Revista de Comercio Exterior. Febrero 1995 pp 132-139.

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.

Rosenthal, Gert. *“Notas sobre el Tratado de Libre Comercio.”* Revista de Comercio Exterior, vol. 44 núm. 6 México, Junio 1994, pp 486-488.

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.

Schmidt, Samuel. *“Desarrollo sustentable en la frontera México – Estados Unidos”.* Comercio Exterior. Vol. 48 Num. 5. Mayo 1998, pp 360-367.

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.

Sepúlveda Amor, Bernardo. *“Política exterior y Tratado de Libre Comercio.”* Revista de Comercio Exterior, vol. 44 núm. 6 México, Junio 1994, pp 473-476.

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.

Weissman, José y Harrison, Rob. *“Increasing U.S. truck size and weight regulations under NAFTA: the bridge dimension”.* Journal of the transportation Research Forum. Vol. 37 Num. 1, 1998. Pp 1-14.

Boletines de Prensa

Bradley Supports Teamsters on Mexican Trucks, Opposes January Opening of Border. Media Advisory. The International Brotherhood of Teamsters. September 16, 1999.

GAO Study Shows: Increased Inspection Efforts Can't Stop Flow of Unsafe Trucks from Mexico into U.S. Teamsters News Release. The International Brotherhood of Teamsters. April 14, 1997.

Hoffa, James. *NAFTA Crossborder Trucking: Bringing the Third World to a Street Near You.* Media Advisory. The International Brotherhood of Teamsters. 1999.

La SCT avanza en la modernización del eje troncal México - Cd. Juárez. SCT. Boletines de Prensa. 21 de abril de 1999.

La SCT continuará la actualización del marco normativo del autotransporte terrestre. SCT. Boletines de Prensa. 6 de abril de 1999.

México y E.U. obligados a encontrar una solución a la problemática fronteriza en el autotransporte. SCT. Boletines de Prensa. 3 de junio de 1999.

NAFTA and Drugs. The International Brotherhood of Teamsters. 1997.

NAFTA and Trucking. The International Brotherhood of Teamsters. 1997.

Panel Arbitral entre México y E.U. para resolver controversia en materia de transporte de carga. SECOFI. Secofi Informa, Boletín de Prensa, 22 de septiembre de 1998.

Por terminarse la construcción del eje México – Nuevo Laredo y el puerto fronterizo de Piedras Negras: CRS. SCT. Boletines de Prensa. 16 de julio de 1999.

President Clinton Pledges to Keep Unsafe Mexican Trucks off U.S. Roads. News Release. The International Brotherhood of Teamsters. October 1999.

Programas mínimos de capacitación para conductores del autotransporte federal. SCT. Boletines de Prensa. 14 de julio de 1999.

Proyecto de Norma Oficial Mexicana para acentuar la seguridad del autotransporte en carreteras. SCT. Boletines de Prensa. 11 de junio de 1999.

Schrader Esther. *U.S. Move to Ban Mexican Trucks is Causing Rift.* The International Brotherhood of Teamsters. October 19, 1999.

Teamsters Caution Administration Efforts to Open Border to Unsafe Mexican Trucks. Media Advisory. The International Brotherhood of Teamsters. June 4, 1999.

Union Asks US to Keep Curbs on Mexican Trucks Crossing Border. Teamsters Nclip 062499. The International Brotherhood of Teamsters. June 24, 1999.

Artículos de periódicos

AFT y Notimex. *“La apertura al transporte de carga, frenada por Estados Unidos acusa México”*. La Jornada. 20 enero 1996.

AP, Efe, Dpa, Reuter, Afp y Notimex. *“Transportistas de ese país habían entablado una demanda judicial”*. La Jornada. 19 diciembre 1995.

Cardoso, Víctor. *“Amenazan transportistas para labores; piden aumento de precios”*. La Jornada. 5 mayo 1995.

Cardoso, Víctor. *“Comunicaciones y Transportes en la mira”*. La Jornada. 18 diciembre 1997.

Cardoso, Víctor. *“Homologar el autotransporte demandarán México y Canadá a Estados Unidos”*. La Jornada. 23 Junio 1995.

Cardoso, Víctor. *“México mantendrá lo acordado: SCT aceptación de concesionarios”*. La Jornada, 19 diciembre 1995.

Cardoso, Víctor. *“Pide la SCT discutir en el TLC el cierre de Estados Unidos al autotransporte”*. La Jornada. 21 febrero 1996.

Cardoso, Víctor. *“Pide la SCT a Estados Unidos permisos para los vehículos de carga”*. La Jornada. 22 febrero 1996.

Cardoso, Víctor. *“Será revisado el reglamento de inversiones extranjeras”*. La Jornada. 29 febrero 1996.

Cardoso, Víctor; Muñoz Patricia y Robles Jesús. *“A consultas con Estados Unidos, el Conflicto del autotransporte”*. La Jornada. 20 diciembre 1995.

Carreño Figueras, José. *Mantendrá Clinton la frontera cerrada a camiones mexicanos*. El Universal, 9 de octubre de 1999.

Cason, Jim Y Brooks, David. *“Renegociar el TLC, demandan a Clinton grupos laborales y civiles estadounidenses”*. La Jornada. 6 mayo 1997.

Espinosa Jéssica. *Analizarán en EU la entrada de camioneros mexicanos*. El Universal. 19 de octubre de 1999.

Gómez Flores, Laura. *“Facilidades a autotransportistas que no hayan pagado la tenencia”*. La Jornada. 3 octubre 1997.

Gómez Flores, Laura. *“Frente Común para impulsar un trato no discriminatorio, demandan al gobierno federal transportistas mexicanos”*. La Jornada. 7 enero 1996.

Gutiérrez, Carlos Antonio. *“El TLC ha salvado 500 mil empleos en México, afirma Herminio Blanco”*. La Jornada. 15 abril 1996.

IPS, Washington. *“Arrecian en Estados Unidos las críticas al TLC en el inicio de su 3º año”*. La Jornada. 7 enero 1996.

Llanos, Raúl y Agencias. *“Seguridad vial, primero que el TLC: Kantor”*. La Jornada. 22 diciembre 1995.

- Llanos, Raúl; Cardoso, Víctor; Gallegos, Elena; Martínez, Néstor; Rico, Gerardo y Ruíz Víctor.** *“Pide la IP actuar con energía en las divergencias Con Estados Unidos sobre el TLC”*. La Jornada. 11 enero 1996.
- Muñoz Ríos, Patricia, Figeroa Carlos y Villalpando Rubén.** *“Limitar el ingreso de camiones mexicanos, posible violación al Tratado, dijo el Secretario”*. La Jornada. 21 diciembre 1995.
- Muñoz Ríos, Patricia.** *“COECE: los incumplimientos de Estados Unidos no ponen en riesgo el TLC”*. La Jornada. 18 enero 1996.
- Muñoz Ríos, Patricia.** *“El TLC sería el chivo expiatorio del año electoral en Estados Unidos: Kolbe”*. La Jornada. 20 febrero 1996.
- Muñoz Ríos, Patricia.** *“El TLC, un éxito aunque Estados Unidos insista en violar convenios”*. La Jornada. 18 diciembre 1997.
- Muñoz Ríos, Patricia.** *“Operan ya en el país transportistas de Estados Unidos, con permiso ilegal de Secofi”*. La Jornada. 2 febrero 1996.
- Muñoz Ríos, Patricia.** *“Pide Pete Wilson abrir la frontera al autotransporte de México”*. La Jornada. 9 octubre 1996.
- Muñoz, Patricia y Espinosa, Alberto.** *“Incumplen el gobierno de Estados Unidos acuerdos del TLC: Blanco”*. La Jornada. 10 enero 1996.
- Muñoz, Patricia y Becerril, Andrea.** *“Habrá mayores facilidades para el capital extranjero: Herminio Blanco”*. La Jornada. 24 septiembre 1997.
- Muñoz, Patricia y Rico, Gerardo.** *“No es necesario cambiar el TLC; funciona bien: Herminio Blanco”*. La Jornada. 8 febrero 1996.
- Muñoz, Patricia y Vázquez, Antonio.** *“Admite Secofi que hay inversión extranjera en áreas restringidas”*. La Jornada. 25 Septiembre 1997.
- Nava, José Manuel.** *Prohíben a transportistas mexicanos transitar en E.U. en ruta a Canadá*. Excélsior, 14 de septiembre de 1999.
- NOTIMEX.** *“Aumenta Estados Unidos el proteccionismo en año electoral: WSJ”*. La Jornada. 6 febrero 1996.
- NOTIMEX.** *“Estados Unidos está siendo inconsistente con el TLC: Journal of Commerce”*. La Jornada. 21 febrero 1996.
- NOTIMEX.** *“Podría cancelar Estados Unidos la restricción a camiones mexicanos: James Jones”*. La Jornada. 19 abril 1996.
- NOTIMEX.** *“Por violaciones al acuerdo trilateral, crítica Blanco a Estados Unidos”*. La Jornada. 10 junio 1996.
- Ortiz, Humberto.** *“Narcotráfico, freno a la aplicación del TLC en transporte: Robert Mosbacher”*. La Jornada. 12 octubre 1997.
- Ortiz, Humberto.** *“Ninguna presión propiciará que se renegocie el TLC: Jaime Zabudovsky”*. La Jornada. 8 enero 1997.

Ortiz, Humberto; Castellanos, Antonio; Muñoz Patricia y Agencias. “Ventas por 140 mmd con el TLC, pese a fricciones con Estados Unidos: Secofi”. La Jornada. 17 enero 1997.

Sánchez Venegas, Adolfo. *E.U. no ha cumplido con el TLC en materia de autotransporte: Blanco.* Excélsior. 5 de junio de 1999.

Artículos de revistas comerciales

Byrne, Patrick M. and Meyer Knut. “South America on the road to new prosperity and growth”. Transportation & Distribution. June 1995, pp 59-60.

Castillo Mireles, Ricardo. “First and Starts for NAFTA at the border”. Transportation & Distribution. January 1996, pp 52-56.

Castillo Mireles, Ricardo. “Lo...What?”. Transportation & Distribution. September 1996, pp 98-100.

Castillo Mireles, Ricardo. “Mexico moves ahead in logistical thinking”. Transportation & Distribution. March 1997, pp 85-86.

Castillo Mireles, Ricardo. “NAFTA on hold until the US chosses its President”. Transportation & Distribution. May 1996, pp 66-68.

Castillo Mireles, Ricardo. “North American trucking Conference in Cancun”. Transportation & Distribution. November 1996, pp 55-57.

Castillo Mireles, Ricardo. “Raildoad awarded to Mexico/US allies”. Transportation & Distribution. January 1997, pp 78-79.

Castillo Mireles, Ricardo. “The transport conference holds hope for the future”. Transportation & Distribution. May 1997, pp 82-84.

Castillo Mireles, Ricardo. “Truckers in conflict over cabotage”. Transportation & Distribution. July 1996, pp 69-70.

Castillo Mireles, Ricardo. “UPS worldwide logistics moves into Mexico”. Transportation & Distribution. May 1998, pp 79-86.

Castillo, Ricardo. “Mexico moves to modernize its warehousing”. Transportation & Distribution. January 1998, pp 50-51.

Giermanski, James. “Can you talk international trade?”. Transportation & Distribution. July 1994, pp 34-36.

Giroux, David. “Demystifying Business deals in Mexico”. Transportation & Distribution. July 1996, pp 72.

Harrington, Lisa. “NAFTA reaches all companies”. Transportation & Distribution. November 1995, pp 66-68.

Meyer, Knut. “México: look at long-term potential.” Transportation & Distribution. Mayo 1995, pp 53-56.

Pawluch, Catherine A. "NAFTA'S Liabilities." Revista Canadian Transportation Logistics. February 1994, pp 38.

Richter, Jim. "Support security rules whit action!". Tranportation & Distribution. July 1994, pp72'-73.

Toews, Bonnie. "Is NAFTA working". Canadian Transportation Logistics. Vol. 98 Num. 5. May 1995, pp 13-16.

Toews, Bonnie. "Smoke & mirrors." Revista Canadian Transportation logistics. Vol. 97 No. 4 April 1994, pp 18-22.

Waller, David G. and Colehower Jonathan. "NAFTA'S new service niches." Transportation & Distribution. September 1994 pp 46-50.

Anexo 3

Índice de contenido del TLCAN

Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre el Gobierno del Canadá, el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos

Índice:

Preámbulo

Primera Parte: Aspectos Generales

Capítulo I: Objetivos

Capítulo II: Definiciones generales

Segunda Parte: Comercio de Bienes

Capítulo III: Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Sección A - Trato nacional

Sección B - Aranceles

Sección C - Medidas no arancelarias

Sección D - Consultas

Sección E - Definiciones

Anexo 300-A: Comercio e inversión en el sector automotriz.

Anexo 300-B: Bienes textiles y del vestido

Capítulo IV: Reglas de Origen

Capítulo V: Procedimientos aduanales

Sección A - Certificación de origen

Sección B - Administración y aplicación

Sección C - Dictámenes anticipados

Sección D - Revisión e impugnación de las resoluciones de determinación de origen y de los dictámenes anticipados

Sección E - Reglamentaciones Uniformes

Sección F - Cooperación

Capítulo VI: Energía y petroquímica básica

Capítulo VII: Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias

Sección A - Sector agropecuario

Capítulo VIII: Medidas de emergencia

Tercera Parte: Barreras Técnicas al Comercio

Capítulo IX: Medidas relativas a normalización

Cuarta Parte: Compras del Sector Público

Capítulo X: Compras del sector público

- Sección A: Ambito de aplicación y cobertura de las obligaciones
- Sección B: Procedimientos de licitación
- Sección C: Procedimientos de impugnación
- Sección D: Disposiciones generales
- Quinta Parte: Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados
- Capítulo XI: Inversión
 - Sección A - Inversión
 - Sección B - Solución de controversias entre una Parte y un inversionista de otra Parte
- Capítulo XII: Comercio transfronterizo de servicios
 - Anexo 1212: Transporte terrestre
- Capítulo XIII: Telecomunicaciones
- Capítulo XIV: Servicios financieros
- Capítulo XV: Política en materia de competencia, monopolios y empresas del estado
- Capítulo XVI: Entrada temporal de personas de negocios
- Sexta Parte: Propiedad Intelectual
- Capítulo XVII: Propiedad intelectual
- Septima Parte: Disposiciones Administrativas Institucionales
- Capítulo XVIII: Publicación, notificación y administración de leyes
- Capítulo XIX: Revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias
- Capítulo XX: Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias
 - Sección A - Instituciones
 - Sección B - Solución de controversias
 - Sección C - Procedimientos internos y solución de controversias comerciales privadas
- Octava Parte: Otras Disposiciones
- Capítulo XXI: Excepciones
- Capítulo XXII: Disposiciones finales
- Anexos: Reservas y Excepciones
 - Anexo I: Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización (Capítulos XI, XII y XIV)
 - Anexo II: Reservas en relación con medidas futuras (Capítulos XI, XII Y XIV)
 - Anexo III: Actividades reservadas al Estado (Capítulo XI)
 - Anexo IV: Excepciones al trato de nación más favorecida (Capítulo XI)

Anexo V: Restricciones cuantitativas (Capítulo XII)

Anexo VI: Compromisos diversos (Capítulo XII)

Anexo VII: Reservas, compromisos específicos y otros (Capítulo XIV)

Acuerdo de Cooperación Ambiental

Preámbulo

Primera Parte: Objetivos

Segunda Parte: Obligaciones

Tercera Parte: Comisión para la cooperación ambiental

Sección A: El Consejo

Sección B: El Secretariado

Sección C: Comités Consultivos

Sección D: Idiomas oficiales

Cuarta Parte: Cooperación y suministro de información

Quinta Parte: Consultas y solución de controversias

Sexta Parte: Disposiciones generales

Séptima Parte: Disposiciones finales

Acuerdo de Cooperación Laboral

Preámbulo

Primera Parte: Objetivos

Segunda Parte: Obligaciones

Tercera Parte: Comisión para la cooperación laboral

Sección A: El Consejo

Sección B: El Secretariado

Sección C: Oficinas Administrativas Nacionales

Sección D: Comités nacionales

Sección E: Idiomas oficiales

Cuarta Parte: Consultas y evaluaciones para la cooperación

Sección A: Consultas para la cooperación

Sección B: Evaluaciones

Quinta Parte: Solución de controversias

Sexta Parte: Disposiciones generales

Séptima Parte: Disposiciones finales

Anexo 4

Relación detallada de puntos incluidos en el texto del TLCAN respecto al autotransporte de carga.

En este anexo se presenta una selección exhaustiva de las partes del texto original del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en las que se identificaron aspectos relacionados con el autotransporte de carga. La fuente donde se obtuvo el texto del Tratado es la Unidad de Comercio de la Organización de Estados Americanos (OEA) y se puede consultar por Internet a la dirección:

<http://www.sice.oas.org/defaults.stm>

CONTENIDO DEL ANEXO 4

SEGUNDA PARTE: COMERCIO DE BIENES	99
Capítulo III Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado	99
Artículo 305 Importación temporal de bienes	99
TERCERA PARTE: BARRERAS TECNICAS AL COMERCIO	99
Capítulo IX: Medidas Relativas a Normalización	99
Anexo 913.5.a-1: Subcomité de Normas de Transporte Terrestre	99
QUINTA PARTE: INVERSION, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS	101
Capítulo XI: Inversión.....	101
Artículo 1102.Trato nacional.....	101
Artículo 1103: Trato de nación más favorecida	101
Artículo 1104: Nivel de trato	102
Artículo 1105. Nivel mínimo de trato.....	102
Artículo 1108. Reservas y excepciones.....	102
Capítulo XII: Comercio Transfronterizo de Servicios.....	103
Artículo 1202. Trato nacional.....	103
Artículo 1203. Trato de la nación más favorecida.....	104
Artículo 1204. Criterios de trato.....	104
Artículo 1205. Presencia local	104
Artículo 1206. Reservas	104

La integración del autotransporte de carga en el marco del Tratado del Libre Comercio de América del Norte

Artículo 1207: Restricciones cuantitativas	104
Artículo 1211: Denegación de beneficios	105
Anexo 1212: Transporte terrestre	106
Puntos de enlace.....	106
Procedimiento de revisión	106
ANEXO I: RESERVAS EN RELACIÓN CON MEDIDAS EXISTENTES Y COMPROMISOS DE LIBERACIÓN (Capítulos XI, XII y XIV)	106
Lista de México	109
Lista de Canadá.....	111
Lista de Estados Unidos	111
ANEXO V: RESTRICCIONES CUANTITATIVAS	114
Lista de México	115
Lista de Canadá.....	115
ANEXO VI: COMPROMISOS DIVERSOS.....	116
Lista de México	117

SEGUNDA PARTE: COMERCIO DE BIENES

Capítulo III Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado

Artículo 305 Importación temporal de bienes

- 5 Sujeto a las disposiciones del Capítulo XI, “Inversión”, y XII, “Comercio transfronterizo de servicios”:
- a) cada una de las Partes permitirá que los contenedores y los vehículos utilizados en transporte internacional que hayan entrado en su territorio provenientes de otra Parte, salgan de su territorio por cualquier ruta que tenga relación razonable con la partida pronta y económica de los vehículos o contenedores;
 - b) ninguna Parte podrá exigir fianza ni imponer ninguna sanción o cargo solo en razón de que el puerto de entrada del vehículo o del contenedor sea diferente al de salida;
 - c) ninguna de las Partes condicionará la liberación de ninguna obligación, incluida una fianza que haya aplicado a la entrada de un vehículo o de un contenedor a su territorio, a que su salida se efectúe por un puerto en particular; y
 - d) ninguna de las Partes exigirá que el vehículo o el transportista que traiga a su territorio un contenedor de territorio de otra Parte, sea el mismo que lo lleve a territorio de otra Parte.
- 6 Para efectos del párrafo 5, “vehículo” significa camión, tractocamión, tractor, remolque o unidad de remolque, locomotora, o vagón u otro equipo ferroviario.

TERCERA PARTE: BARRERAS TECNICAS AL COMERCIO

Capítulo IX: Medidas Relativas a Normalización

Anexo 913.5.a-1: Subcomité de Normas de Transporte Terrestre

- 1 El Subcomité de Normas de Transporte Terrestre, establecido conforme al Artículo 913(5)(a)(i)¹ estará integrado por representantes de cada una de las Partes.

1 Artículo 913. Comité de Medidas Relativas a Normalización
Además de lo dispuesto en el párrafo 4, el comité establecerá:

a) los siguientes subcomités:

- i) el Subcomité de Normas de Transporte Terrestre, de conformidad con el Anexo 913.5.a-1;
- ii) el Subcomité de Normas de Telecomunicaciones, de conformidad con el Anexo 913.5.a-2;
- iii) el Consejo de Normas Automotrices, de conformidad con el Anexo 913.5.a-3; y
- iv) el Subcomité de Etiquetado de Bienes Textiles y del Vestido, de conformidad con el Anexo 913.5.a-4;

- 2 Para hacer compatibles las medidas relativas a normalización relevantes a las Partes, el subcomité emprenderá el siguiente programa de trabajo:
- a) en lo relativo a la operación de autobuses y camiones:
 - i. antes de año y medio a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, se ocupará de las medidas relativas a normalización no médicas referentes a conductores, incluidas las relativas a la edad y al idioma que utilicen los mismos;
 - ii. antes de dos años y medio a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado se ocupará de las medidas relativas a normalización en materia médica referentes a los conductores;
 - iii. antes de tres años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, se ocupará de las medidas relativas a normalización referentes a vehículos, incluso las relativas a pesos y dimensiones, llantas, frenos, partes y accesorios, al aseguramiento de la carga, mantenimiento y reparación, inspecciones, emisiones y niveles de contaminación ambiental no comprendidas en el plan de trabajo del Consejo de Normas Automotrices establecido de conformidad con el Anexo 913.5.a-3;
 - iv. antes de tres años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, se ocupará de las medidas relativas a normalización referentes a la supervisión del cumplimiento de los requisitos de seguridad para los vehículos de autotransporte, que efectúe cada una de las Partes; y
 - v. antes de tres años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, se ocupará de las medidas relativas a normalización referentes al señalamiento en carreteras;
 - b) en lo relativo a las operaciones ferroviarias:
 - i. antes de un año a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, se ocupará de las medidas relativas a normalización referentes al personal operativo pertinente en operaciones transfronterizas; y
 - ii. antes de un año a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, se ocupará de las medidas relativas a normalización referentes a locomotoras y otro equipo ferroviario; y
 - c) antes de seis años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, se ocupará del 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.
- 3 El subcomité podrá considerar otras medidas relativas a normalización si lo juzga adecuado.

QUINTA PARTE: INVERSION, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS

Capítulo XI: Inversión

Artículo 1102. Trato nacional

- 1 Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.
- 2 Cada una de las Partes otorgará a las inversiones de inversionistas de otra Parte, trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a las inversiones de sus propios inversionistas en el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.
- 3 El trato otorgado por una Parte, de conformidad con los párrafos 1 y 2, significa, respecto a un estado o una provincia un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese estado o provincia otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas e inversiones de la Parte de la que forman parte integrante.
- 4 Para mayor certeza, ninguna Parte podrá:
 - a) imponer a un inversionista de otra Parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa establecida en territorio de la Parte, esté en manos de sus nacionales, salvo que se trate de acciones nominativas para directivos o miembros fundadores de sociedades; o
 - b) requerir que un inversionista de otra Parte, por razón de su nacionalidad, venda o disponga de cualquier otra manera de una inversión en territorio de una Parte.

Artículo 1103: Trato de nación más favorecida

- 1 Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra Parte trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra Parte o de un país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de inversiones.
- 2 Cada una de las Partes otorgará a las inversiones de inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones de inversionistas de cualquier otra Parte o de un país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición,

expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de inversiones.

Artículo 1104: Nivel de trato

Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas y a las inversiones de los inversionistas de otra Parte el mejor de los tratos requeridos por los Artículos 1102 y 1103.

Artículo 1105. Nivel mínimo de trato

- 1 Cada una de las Partes otorgará a las inversiones de los inversionistas de otra Parte, trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas.
- 2 Sin perjuicio de lo dispuesto por el párrafo 1, cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte y a las inversiones de inversionistas de otra Parte, cuyas inversiones sufran pérdidas en su territorio debidas a conflictos armados o contiendas civiles, trato no discriminatorio respecto de cualquier medida que adopte o mantenga en relación con esas pérdidas.
- 3 El párrafo 2 no se aplica a las medidas existentes relacionadas con subsidios o ventajas que pudieran ser incompatibles con el Artículo 1102, salvo por lo dispuesto en el Artículo 1108(7)(b).

Artículo 1108. Reservas y excepciones

- 1 Los Artículos 1102, 1103, 1106 y 1107 no se aplican a:
 - a) cualquier medida disconforme existente que sea mantenida por:
 - i una Parte a nivel federal, como se estipula en su lista del Anexo I o III;
 - ii un estado o provincia, durante dos años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado y, en adelante, como se estipula por cada una de las Partes en su lista del Anexo I, de conformidad con el párrafo 2; o
 - iii un gobierno local;
 - b) la continuación o pronta renovación de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso (a); o
 - c) la reforma de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso (a) siempre que dicha reforma no disminuya el grado de conformidad de la medida, tal y como estaba en vigor antes de la reforma, con los Artículos 1102, 1103, 1106 y 1107.
- 2 Cada una de las Partes tendrá dos años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado para indicar en su lista del Anexo I cualquier medida disconforme que, no incluyendo a los gobiernos locales, mantenga un gobierno estatal o provincial.

- 3 Los Artículos 1102, 1103, 1106 y 1107 no se aplicarán a cualquier medida que una Parte adopte o mantenga, en relación con los sectores, subsectores o actividades, tal como se indica en su lista del Anexo II.
- 4 Ninguna de las Partes podrá exigir, de conformidad con cualquier medida adoptada después de la entrada en vigor de este Tratado y comprendida en una lista del Anexo II, a un inversionista de otra Parte, por razón de su nacionalidad, que venda o disponga de alguna otra manera de una inversión existente al momento en que la medida cobre vigencia.
- 5 Los Artículos 1102 y 1103 no se aplican a cualquier medida que constituya una excepción o derogación a las obligaciones según el Artículo 1703, "Propiedad intelectual - Trato nacional", como expresamente se señala en ese artículo.
- 6 El Artículo 1103 no es aplicable al trato otorgado por una de las Partes de conformidad con los tratados, o con respecto a los sectores, estipulados en su lista del Anexo IV.
- 7 Los Artículos 1102, 1103 y 1107 no se aplican a:
 - a) las compras realizadas por una Parte o por una empresa del Estado; o
 - b) subsidios o aportaciones, incluyendo los préstamos, garantías y seguros respaldados por el gobierno, otorgados por una Parte o por una empresa del Estado.
- 8 Las disposiciones contenidas en:
 - a) los párrafos 1 (a), (b) y (c), y 3 (a) y (b) del Artículo 1106 no se aplicarán a los requisitos para calificación de los bienes y servicios con respecto a programas de promoción a las exportaciones y de ayuda externa;
 - b) los párrafos 1 (b), (c), (f) y (g), y 3(a) y (b) del Artículo 1106 no se aplicarán a las compras realizadas por una Parte o por una empresa del estado; y
 - c) los párrafos 3 (a) y (b) del Artículo 1106 no se aplicarán a los requisitos impuestos por una Parte importadora a los bienes que, en virtud de su contenido, califiquen para aranceles o cuotas preferenciales.

Capítulo XII: Comercio Transfronterizo de Servicios

Artículo 1202. Trato nacional

- 1 Cada una de las Partes otorgará a los prestadores de servicios de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus prestadores de servicios.
- 2 El trato que otorgue una Parte de conformidad con el párrafo 1 significa, respecto a un estado o a una provincia, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese estado o provincia otorgue, en circunstancias similares, a los prestadores de servicios de la Parte de la que forman parte integrante.

Artículo 1203. Trato de la nación más favorecida

Cada una de las Partes otorgará a los prestadores de servicios de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a prestadores de servicios de cualquier otra Parte o de un país que no sea Parte.

Artículo 1204. Criterios de trato

Cada una de las Partes otorgará a los prestadores de servicios de cualquier otra Parte el mejor de los tratos requeridos por los Artículos 1202 y 1203.

Artículo 1205. Presencia local

Ninguna Parte exigirá a un prestador de servicios de otra de las Partes que establezca o mantenga una oficina de representación ni ningún tipo de empresa, o que sea residente en su territorio como condición para la prestación transfronteriza de un servicio.

Artículo 1206. Reservas

- 1 Los Artículos 1202, 1203 y 1205 no se aplicarán a:
 - a) cualquier medida disconforme existente que sea mantenida por:
 - i una Parte a nivel federal, tal como se indica en su lista del Anexo I;
 - ii un estado o provincia, durante dos años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado y, de ese momento en adelante, tal como una Parte lo indique en su lista del Anexo I, de conformidad con el párrafo 2; o
 - iii un gobierno local;
 - b) la continuación o la pronta renovación de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso (a); o
 - c) la reforma de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso (a), siempre que dicha reforma no disminuya el grado de conformidad de la medida, tal como estaba en vigor inmediatamente antes de la reforma, con los Artículos 1202, 1203 y 1205.
- 2 Cada una de las Partes tendrá dos años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado para indicar en su lista del Anexo I cualquier medida disconforme que, no incluyendo a los gobiernos locales, mantenga un gobierno estatal o provincial.
- 3 Los Artículos 1202, 1203 y 1205 no se aplicarán a cualquier medida que una Parte adopte o mantenga respecto a los sectores, subsectores o actividades, tal como se indica en su lista del Anexo II.

Artículo 1207: Restricciones cuantitativas

- 1 Cada una de las Partes indicará en su lista del Anexo V cualesquiera restricciones cuantitativas que mantenga a nivel federal.

- 2 Cada una de las Partes indicará en su lista del Anexo V, dentro de un año a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, las restricciones cuantitativas que, no incluyendo a los gobiernos locales, mantenga un estado o provincia.
- 3 Cada una de las Partes notificará a las otras cualquier restricción cuantitativa, diferente a las de nivel de gobierno local, que adopte después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, e indicará la restricción en su lista del Anexo V.
- 4 Periódicamente, pero en cualquier caso cuando menos cada dos años, las Partes se esforzarán por negociar la liberalización o la remoción de las restricciones cuantitativas indicadas en su lista del Anexo V, de conformidad con lo establecido en los párrafos 1 a 3.

Artículo 1211: Denegación de beneficios

- 1 Una Parte podrá denegar los beneficios de este capítulo a un prestador de servicios de otra Parte cuando la Parte determine que:
 - a) el servicio está siendo prestado por una empresa propiedad o bajo control de nacionales de un país que no sea Parte; y
 - i la Parte que deniegue los beneficios no mantiene relaciones diplomáticas con el país que no sea Parte; o
 - ii la Parte que deniegue los beneficios, adopta o mantiene en relación con el país que no es Parte, que prohíben transacciones con esa empresa, o que serían violadas o eludidas si los beneficios de este capítulo se otorgaran a esa empresa; o
 - b) la prestación transfronteriza de un servicio de transporte comprendido en las disposiciones de este capítulo se realiza utilizando equipo no registrado por ninguna de las Partes.
- 2 Previa notificación y consulta de conformidad con los Artículos 1803, "Notificación y suministro de información", y 2006, "Consultas", una Parte podrá denegar los beneficios de este capítulo a un prestador de servicios de otra Parte, cuando la Parte determine que el servicio está siendo prestado por una empresa que no realiza actividades de negocios importantes en territorio de cualquiera de las Partes, y que es propiedad o está bajo control de personas de un país que no es Parte. a

Anexo 1212: Transporte terrestre

Puntos de enlace

- 1 Además de lo dispuesto en el Artículo 1801², “Puntos de enlace”, para el 1º de enero de 1994, cada una de las Partes instalará puntos de enlace que proporcionen la información que publique esa Parte sobre servicios de transporte terrestre en lo tocante a la autorización para operar, los requisitos de seguridad, impuestos, estadísticas, estudios y tecnología, y para ayudar a los interesados a establecer contacto con los órganos gubernamentales competentes.

Procedimiento de revisión

- 1 Durante el quinto año a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, y en lo subsecuente durante cada segundo año hasta que haya concluido la liberalización para el transporte por autobús y camión indicado en las listas del Anexo I de cada una de las Partes, la Comisión recibirá y examinará un informe de las Partes que evalúe los avances referentes a la liberalización y que incluya los siguientes aspectos:
 - a) efectividad de la liberalización;
 - b) problemas específicos y efectos no previstos derivados de la liberalización sobre los sectores del transporte en autobús y camión de cada una de las Partes; y
 - c) modificaciones al período de liberalización.

La Comisión procurará resolver todo asunto que se derive del examen del informe.

- 2 Las Partes realizarán consultas, a más tardar siete años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, para examinar la posibilidad de ulteriores compromisos de liberalización.

ANEXO I: RESERVAS EN RELACIÓN CON MEDIDAS EXISTENTES Y COMPROMISOS DE LIBERACIÓN (Capítulos XI, XII y XIV)

- 1 La Lista de una Parte indica, de conformidad con los Artículos 1108(1), “Inversión”, 1206(1), “Comercio transfronterizo de servicios”, y 1409(4), “Servicios financieros”, las reservas tomadas por una Parte con relación a medidas vigentes que sean disconformes con las obligaciones impuestas por:
 - a) los Artículos 1102, 1202 ó 1405, “Trato Nacional”,

2 Capítulo XVIII: Publicación, notificación y administración de leyes.

Artículo 1801. Centros de información

Cada una de las Partes acreditará un centro de información para facilitar la comunicación entre las Partes sobre cualquier asunto comprendido en este Tratado. Cuando otra Parte lo solicite, el centro de información indicará la dependencia o el funcionario responsable del asunto y prestará el apoyo que se requiera para facilitar la comunicación con la Parte solicitante.

- b) los Artículos 1103, 1203ó 1406, “Trato de Nación más Favorecida”,
 - c) el Artículo 1205, “Presencia local”,
 - d) el Artículo 1106, “Requisitos de Desempeño”, o
 - e) el Artículo 1107, “Altos Ejecutivos y Consejos de administración”,
 - f) y, que en ciertos casos, indican compromisos de liberalización inmediata o futura.
- 2 Cada reserva establece los siguientes elementos:
- a) Sector se refiere al sector en general en el que se ha tomado la reserva;
 - b) Subsector se refiere al sector específico en el que se ha tomado la reserva;
 - c) Clasificación Industrial se refiere, cuando sea pertinente, a la actividad que abarca la reserva, de acuerdo con los códigos nacionales de clasificación industrial;
 - d) Tipo de Reserva especifica la obligación mencionada en el párrafo 1 sobre la cual se toma una reserva;
 - e) Nivel de Gobierno indica el nivel de gobierno que mantiene la medida sobre la cual se toma la reserva;
 - f) Medidas identifica las leyes, reglamentos u otras medidas, tal y como se califica, donde ello se indica, con el elemento **Descripción**, respecto de las cuales se ha tomado la reserva. Una medida mencionada en el elemento Medidas
 - i significa la medida, modificada, continuada o renovada, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, e
 - ii incluye cualquier medida subordinada, adoptada o mantenida bajo la facultad de dicha medida y consecuentemente con ella;
 - g) Descripción establece los compromisos de liberalización, cuando éstos se hayan tomado, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, y los aspectos disconformes restantes de las medidas vigentes sobre los que la reserva es tomada; y
 - h) Calendario de Reducción indica los compromisos de liberalización, cuando éstos se hayan tomado, después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.
- 3 En la interpretación de una reserva, todos los elementos de la reserva serán considerados. Una reserva será interpretada a la luz de las disposiciones pertinentes del Capítulo contra el que la reserva es tomada. En la medida que:
- a) el elemento Calendario de Reducción establezca una reducción gradual de los aspectos disconformes de las medidas, este elemento prevalecerá sobre todos los otros elementos;

- b) el elemento Medidas esté calificado por un compromiso de liberalización en el elemento Descripción, el elemento Medidas, tal como se califica, prevalecerá sobre todos los otros elementos; y
 - c) el elemento Medidas no esté así calificado, el elemento Medidas prevalecerá sobre todos los demás elementos, a menos que alguna discrepancia entre el elemento Medidas y los otros elementos, considerados en su totalidad, sea tan sustancial y significativa, que no sería poco razonable concluir que el elemento Medidas deba prevalecer; en este caso, los otros elementos prevalecerán en la medida de esa discrepancia.
- 4 Cuando una Parte mantenga una medida que exija al prestador de un servicio ser ciudadano, residente permanente o residente en su territorio como condición para la prestación de un servicio en su territorio, al tomarse una reserva sobre una medida con relación a los Artículos 1202, 1203, o 1205 o los Artículos 1404, 1405 ó 1406, operará como una reserva con relación a los Artículos 1102, 1103 ó 1106 en lo que respecta a tal medida.
 - 5 Para los propósitos de este Anexo:
 - 6 carga internacional significa bienes que tienen su origen o destino fuera del territorio de una Parte;
 - 7 cláusula de exclusión de extranjeros significa la disposición expresa en los estatutos internos de una empresa, que establece que no se permitirá a extranjeros, de manera directa o indirecta, ser socios o poseer acciones de la sociedad;
 - 8 CMAP significa los dígitos de la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos, tal como están establecidos en la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos, 1988 del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática;
 - 9 concesión significa una autorización otorgada por el Estado a una persona para explotar recursos naturales o prestar un servicio, para lo cual los mexicanos y las empresas mexicanas serán preferidos sobre los extranjeros;
 - 10 CPC significa los dígitos de la Clasificación del Producto Central, tal como han sido establecidos por la Oficina de Estadísticas de las Naciones Unidas, Documentos Estadísticos, Series M, No. 77, Provisional Central Product Classification, 1991;
 - 11 empresa mexicana significa una empresa constituida conforme a las leyes mexicanas; y
 - 12 SIC significa:
 - a) con respecto a Canadá, los dígitos de la Standard Industrial Classification (SIC) tal como están establecidos en Statistics Canada, Standard Industrial Classification, fourth edition, 1980; y

- b) con respecto a Estados Unidos, los dígitos de la Standard Industrial Classification (SIC), tal como están establecidos en United States Office of Management and Budget, Standard Industrial Classification Manual, 1987.

Lista de México

Sector: Transporte.

Subsector: Transporte Terrestre.

Clasificación Industrial:

CMAP 711201: Servicio de Autotransporte de Materiales de Construcción.

CMAP 711202: Servicio de Autotransporte de Mudanzas

CMAP 711203: Otros Servicios de Autotransporte Especializado de Carga

CMAP 711204: Servicio de Autotransporte de Carga en General

CMAP 711311: Servicio de Transporte Foráneo de Pasajeros en Autobús

CMAP 711318: Servicio de Transporte Escolar y Turístico (limitado a servicios de transporte turístico).

Tipo de Reserva: Trato Nacional (Artículos 1102, 1202). Presencia Local (Artículo 1205)

Nivel de Gobierno: Federal.

Medidas:

Memorándum de Entendimiento entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América sobre facilitación de servicios de autobuses de fletamiento/turísticos, del 3 de diciembre de 1990.

Ley de Vías Generales de Comunicación, Libro I, Capítulos I, II, III; Libro II, Título II, Capítulo II; Título III, Capítulo Unico

Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Capítulos I, II, III, V, VI

Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Título I; Título II, Capítulo I; Título IV; Título V; Título VIII, Capítulos I, II, III, V; Título IX, Capítulo I.

Tal como la califican los párrafos 1, 3 y 4 del elemento Descripción.

Descripción:

Servicios Transfronterizos:

- 1 Se requiere de un permiso expedido por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para proporcionar los servicios de autobús interurbano, servicios

de transportación turística y servicios de transporte de carga, desde o hacia el territorio de México.

- 2 Sólo los nacionales mexicanos y empresas mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros podrán proporcionar tales servicios.
- 3 No obstante el párrafo 2, las personas de Canadá o de Estados Unidos podrán recibir un permiso para operar servicios internacionales de fletamento por autobús a o desde el territorio de México.
- 4 Sólo los nacionales mexicanos y las empresas mexicanas con cláusulas de exclusión de extranjeros, utilizando equipo registrado en México que haya sido construido en México o legalmente importado y con conductores que sean nacionales mexicanos podrán obtener permiso para prestar servicios de camión o autobús para transportar bienes o pasajeros entre dos puntos en el territorio de México.

Inversión

- 5 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 los servicios de transporte de camión o autobús indicados en el elemento Clasificación Industrial.

Calendario de Reducción:

Servicios Transfronterizos:

Las personas de Canadá o de Estados Unidos estarán autorizadas para prestar:

- (a) tres años después de la fecha de la firma de este Tratado, los servicios transfronterizos de carga desde o hacia el territorio de los estados fronterizos (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas) y a tales personas se les permitirá entrar y salir de México a través de diferentes puertos de entrada en tales entidades federativas;
- (b) tres años después de la fecha de la entrada en vigor de este Tratado, los servicios transfronterizos de autobús regulares de o hacia el territorio de México; y
- (c) seis años después de la fecha de la entrada en vigor de este Tratado, los servicios transfronterizos de carga de o hacia el territorio de México.

Tres años después de la fecha de la firma de este Tratado, sólo los nacionales mexicanos y las empresas mexicanas, que utilicen conductores nacionales mexicanos y equipo registrado en México, que haya sido construido en México o legalmente importado, podrán proporcionar servicios de transporte de carga internacional o de pasajeros entre dos puntos en el territorio de México. Para carga doméstica, continuará aplicándose el párrafo 4 del elemento Descripción.

Inversión:

Con respecto a empresas establecidas o por establecerse en el territorio de México que presten servicios de transporte interurbano de pasajeros, de transporte turístico o de transporte de carga internacional entre puntos en el

territorio de México, los inversionistas de otra Parte o sus inversiones sólo podrán detentar, directa o indirectamente:

- (a) tres años después de la fecha de la firma de este Tratado, sólo hasta un 49 por ciento de la participación en tales empresas;
- (b) siete años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, sólo hasta un 51 por ciento de la participación en tales empresas; y
- (c) diez años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, hasta el 100 por ciento de la participación en tales empresas.

Los inversionistas de otra Parte o sus inversiones, no podrán, directa o indirectamente, participar en empresas que proporcionen servicios de transporte de carga doméstica.

Lista de Canadá

Sector: Transporte.

Subsector: Transporte Terrestre.

Clasificación Industrial:

SIC 456: Industria de Transporte de Carga

SIC 4572: Industria de Sistema de Tránsito Interurbano y Rural

SIC 4573: Industria de Operaciones de Autobuses Escolares

SIC 4574: Industria de Servicios Panorámicos y de fletamento

Tipo de Reserva: Trato Nacional (Artículo 1202) Presencia Local (Artículo 1205)

Nivel de Gobierno: Federal

Medidas:

Motor Vehicle Transport Act, 1987, R.S.C., 1985 c. 29 (3rd Supp.), Parts I and II

National Transportation Act, 1987, R.S.C., 1985, c. 28 (3rd Supp.) Part IV

Customs Tariff, R.S.C., 1985, c. 41 (3rd. Supp.)

Descripción:

Servicios Transfronterizos:

Solamente personas canadienses que utilicen camiones o autobuses registrados y construidos en Canadá, o con los aranceles aduanales debidamente cubiertos, podrán prestar servicios entre puntos dentro de Canadá.

Calendario de Reducción: Ninguno

Lista de Estados Unidos

Sector: Transporte.

Subsector: Transporte Terrestre.

Clasificación Industrial:

SIC 4213: Transporte de Carga, excepto local

SIC 4215: Servicios de Mensajería, excepto por Vía Aérea

SIC 4131: Transporte Interurbano por Autobús y en Zonas Rurales

SIC 4142: Servicios de Fletamento en Autobús , excepto local

SIC 4151: Transporte Escolar (limitado a transporte interestatal no relacionado con actividades escolares)

Tipo de Reserva: Trato Nacional (Artículos 1102, 1202). Trato de Nación más Favorecida (Artículos 1103, 1203). Presencia Local (Artículo 1205).

Nivel de Gobierno: Federal

Medidas:

49 U.S.C. § 10922(l)(1) y (2)

49 U.S.C. § 10530(3)

49 U.S.C. §§ 10329, 10330 y 11705

19 U.S.C. § 1202

49 C.F.R. § 1044

Memorándum de entendimiento entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América sobre facilitación de servicios de autobuses de fletamiento/turísticos, 3 de diciembre de 1990.

Tal y como la califica el párrafo 2 del elemento Descripción.

Descripción:

Servicios Transfronterizos:

- 1 Se requiere de autorización para operar de la Comisión Interestatal de Comercio (ICC) (Interstate Commerce Commission) en la prestación de servicios de alquiler, interestatales o transfronterizos, de transporte en autobús o camión dentro del territorio de Estados Unidos. Se mantiene una moratoria a las nuevas autorizaciones para las personas de México.
- 2 La moratoria no se aplica para la prestación de servicios de transporte transfronterizos de fletamento o de autobuses de turismo.
- 3 Conforme a la moratoria, las personas de México sin autorización para operar podrán hacerlo sólo dentro de la Zonas Comerciales Fronterizas de la ICC, en la cual la autorización de operación de la ICC no es requerida. Las personas de México que presten servicios de transporte terrestre de carga, incluyendo servicios de alquiler, privado y exentos, sin autorización para operar, requieren obtener un certificado de registro de la ICC para entrar a Estados Unidos y

operar a o desde las Zonas Comerciales Fronterizas. Las personas de México que presten servicios de transporte en autobús no requieren obtener un certificado o registro de la ICC para prestar tales servicios a o desde las Zonas Comerciales Fronterizas.

- 4 Sólo personas de Estados Unidos que utilicen autobuses o camiones de carga registrados en Estados Unidos, y ya sea construido en Estados Unidos o con los derechos de aduana debidamente cubiertos, podrán prestar servicios de transporte terrestre de carga o de autobús entre dos puntos dentro del territorio de Estados Unidos.

Inversión:

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

Calendario de Reducción:

Servicios Transfronterizos:

Las personas de México podrán obtener una autorización para proporcionar los siguientes servicios:

- (a) tres años después de la fecha de firma de este Tratado, servicios de transporte transfronterizo de carga de y hacia los estados fronterizos (California, Arizona, Nuevo México y Texas) permitiéndoseles entrar y salir de Estados Unidos a través de diferentes puntos de entrada;
- (b) tres años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, servicios transfronterizos de autobuses de ruta fija; y
- (c) seis años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, servicios transfronterizos de transporte de carga.

Inversión:

Las personas de México podrán establecerse en Estados Unidos para proporcionar los siguientes servicios:

- (a) tres años después de la firma de este Tratado, servicios de transporte para la transportación de carga internacional, entre puntos en el territorio de Estados Unidos;
- (b) siete años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, servicios de autobús entre puntos de Estados Unidos.

La moratoria continuará aplicándose en al otorgamiento de autorizaciones para operar a personas de México que quieran prestar servicios de transporte de carga diferente a la internacional entre puntos de Estados Unidos.

ANEXO V: RESTRICCIONES CUANTITATIVAS

- 1 La Lista de cada una de las Partes establece las restricciones cuantitativas no discriminatorias mantenidas por esa Parte, de conformidad con en el Artículo 1207.
- 2 Cada partida contiene los siguientes elementos:
 - a) Sector se refiere al sector en general en el que se mantiene la restricción cuantitativa;
 - b) Subsector se refiere al sector específico en el que se mantiene la restricción cuantitativa;
 - c) Clasificación Industrial se refiere, cuando sea pertinente, a la actividad, que abarca la restricción cuantitativa, de acuerdo con los códigos de clasificación industrial nacional;
 - d) Nivel de Gobierno indica el nivel de gobierno en que se mantiene la restricción cuantitativa;
 - e) Medidas identifica las medidas respecto a las cuales se ha tomado la restricción cuantitativa;
 - f) Descripción describe la cobertura del sector, subsector o actividades cubiertas por las restricciones cuantitativas.
- 3 Para los propósitos de este Anexo:
 - a) CMAP significa los dígitos de la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP), establecidos en Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Clasificación Mexicana de Actividades y Productos, 1988;
 - b) CPC significa los dígitos de la Clasificación del Producto Central tal como han sido establecidos por la Oficina de Estadísticas de las Naciones Unidas, Documentos Estadísticos, Series M, No. 77, Provisional Central Product Classification, 1991;
 - c) SIC significa:
 - i con respecto a Canadá, los dígitos de la Standard Industrial Classification (SIC) tal como están establecidos en Statistics Canada, Standard Industrial Classification, fourth edition, 1980; y
 - ii con respecto a Estados Unidos, los dígitos de la Standard Industrial Classification (SIC), tal como están establecidos en United States Office of Management and Budget, Standard Industrial Classification Manual, 1987.

Lista de México

Sector: Transporte

Subsector: Transporte Terrestre

Clasificación Industrial:

CMAP 973103: Servicio de Estacionamiento y Pensión para Vehículos

CMAP 973104: Servicio de Báscula con fines de Transporte

CMAP 973105: Servicio de Grúa para Vehículos.

CMAP 973106: Otros Servicios Relacionados con el Transporte Terrestre (no mencionados anteriormente en la CMAP 9731, 7112 y 7113)

Nivel de Gobierno: Federal

Medidas: Ley de Vías Generales de Comunicación

Descripción: Se requiere de un permiso emitido por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para prestar servicios relacionados con el transporte terrestre.

Lista de Canadá

Sector: Transporte

Subsector: Transporte Terrestre

Clasificación Industrial: SIC 457 Sistemas Públicos de Tránsito de Pasaje

Nivel de Gobierno: Federal (administración delegada a las provincias)

Medidas: National Transportation Act, 1987, R.S.C., 1985, c. 28 (3rd Supp)

Descripción: Los consejos de transporte provinciales se les ha delegado la autoridad para permitir a las personas prestar servicios de autobús extraprovinciales (interprovincial y transfronterizo) sobre las mismas bases que a los autobuses locales. Todas las provincias y territorios, excepto Nuevo Brunswick y la Isla del Príncipe Eduardo y el territorio de Yukón, permiten la prestación de servicios de autobús local y extraprovincial sobre la base de los requisitos de prueba de necesidad y conveniencia pública.

ANEXO VI: COMPROMISOS DIVERSOS

- 1 La Lista de cada una de las Partes establece los compromisos adquiridos por las Partes para liberalizar medidas no discriminatorias, de acuerdo con el Artículo 1208.
- 2 Cada compromiso contiene los siguientes elementos:
 - a) Sector se refiere al sector en general en el que se ha tomado un compromiso de liberalización;
 - b) Subsector se refiere al sector específico en el que se ha tomado un compromiso de liberalización;
 - c) Clasificación Industrial se refiere, cuando sea pertinente, a la actividad, que abarca por la medida no discriminatoria a ser liberalizada, de acuerdo con los códigos de clasificación industrial nacional;
 - d) Nivel de Gobierno indica el nivel de gobierno en que se mantiene la medida no discriminatoria que se va a liberalizar;
 - e) Medidas indentifica la medida no discriminatoria a ser liberalizada; y
 - f) Descripción describe los compromisos adquiridos por las partes para liberalizar una medida no discriminatoria.
- 3 En la interpretación de un compromiso todos los elementos del compromiso serán considerados. El elemento DESCRIPCION prevalecerá sobre todos los otros elementos.
- 4 Para los propósitos de este Anexo:
 - a) CMAP significa los dígitos de la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP), establecidos en Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Clasificación Mexicana de Actividades y Productos, 1988;
 - b) CPC significa los dígitos de la Clasificación del Producto Central tal como han sido establecidos por la Oficina de Estadísticas de las Naciones Unidas, Documentos Estadísticos, Series M, No. 77, Provisional Central Product Classification, 1991; y
 - c) SIC significa:
 - i con respecto a Canadá, los dígitos de la Standard Industrial Classification (SIC) tal como están establecidos en Statistics Canada, Standard Industrial Classification, fourth edition, 1980; y
 - ii con respecto a Estados Unidos, los dígitos de la Standard Industrial Classification (SIC), tal como están establecidos en United States Office of Management and Budget, Standard Industrial Classification Manual, 1987.

Lista de México

Sector: Transporte.

Subsector: Transporte Terrestre

Nivel de Gobierno: Federal y Estatal

Clasificación Industrial:

CMAP 711201: Servicio de Autotransporte de Materiales de Construcción

CMAP 711202: Servicio de Autotransporte de Mudanzas

CMAP 711203: Otros Servicios de Autotransporte Especializado de Carga

CMAP 711204: Servicio de Autotransporte de Carga en General

CMAP 711311: Servicio de Transporte Foráneo de Pasajeros en Autobús.

CMAP 711318: Servicio de Transporte Escolar y Turístico (limitado a servicios de transporte turístico)

Descripción: Las empresas autorizadas en México para prestar servicios de transporte por autobús o camión podrán usar equipo de su propiedad, vehículos arrendados con opción a compra (arrendamiento financiero), vehículos arrendados (arrendamiento operacional) o alquiler de vehículos a corto plazo. Se establecerán medidas federales en relación con las operaciones de alquiler y arrendamiento.

**CIUDAD DE MEXICO**

Av. Patriotismo 683
Col. Mixcoac
03730, México, D. F.
Tel (55) 56 15 35 75
55 98 52 18
Fax (55) 55 98 64 57

SANFANDILA

Km. 12+000, Carretera
Querétaro-Galindo
76700, Sanfandila, Qro.
Tel (442) 2 16 97 77
2 16 96 46
Fax (442) 2 16 96 71

Internet: <http://www.imt.mx>
publicaciones@imt.mx