

LA PRODUCCION DEL SERVICIO DE AUTOTRANSPORTE EN EL AREA URBANA DE LA CIUDAD DE MEXICO*

VALENTÍN IBARRA V.
El Colegio de México

I. INTRODUCCIÓN

EL TRANSPORTE PÚBLICO de personas al facilitar la movilización intraurbana se convierte en uno de los medios que hace posible el mejoramiento de las condiciones urbanas de vida. De la misma forma, al contribuir al traslado eficiente de la fuerza de trabajo entre los lugares de vivienda y los centros de trabajo hace las veces de lubricante en el funcionamiento del sistema económico urbano. Sin embargo, ambos papeles no los está cumpliendo cabalmente el transporte público en el AUCM (Area Urbana de la Ciudad de México),¹ debido a que, según se explica comúnmente, no existe el número suficiente de unidades de transporte, no se ha construido la infraestructura vial adecuada, falta coordinación entre los organismos responsables de la producción y control del servicio, el crecimiento anárquico de la ciudad impide su planificación, etc., lo que significa que existen factores independientes, cada uno de los cuales incide negativamente en la calidad del servicio de transporte.

* El presente artículo forma parte de un trabajo más amplio concluido antes de promulgado el decreto de "municipalización" del autotransporte (Ibarra, 1981). Tomando esto en consideración, su importancia, en último caso, radica en mostrar cómo ciertas transformaciones de las condiciones bajo las cuales se desarrollaba el autotransporte, estaban conduciendo a su desprivatización. Se mantuvo, entonces, el contenido original al margen de los nuevos acontecimientos y sólo se efectuaron pequeñas modificaciones para su publicación.

¹ Una representación gráfica de esta unidad espacial puede verse en Unike, *et al.* (1976, p. 117).

Otra forma alternativa de estudiar el problema del transporte en el AUCM, sería analizar cada modo de organización y producción del transporte no sólo para describir su desarrollo, sino para explicar, en lo posible, el origen de las fluctuaciones y prever los cambios tendenciales básicos que puedan ocurrir a mediano plazo. Tal perspectiva entrañaría analizar el transporte en relación a las condiciones endógenas y exógenas en que se desenvuelve. Tratando de cumplir con este propósito fue seleccionado el "autotransporte urbano de pasajeros", más conocido como "camión", por dos razones principales: 1) sigue siendo el medio de transporte más importante de la ciudad (en 1975 el 50% de los viajes eran cubiertos por camión) y lo seguirá siendo por lo menos hasta el año 2000, según ciertas estimaciones (Ingeniería de Sistemas, s.f.); 2) dado que constituye el eslabón primordial en la cadena de traslados intraurbanos, su deterioro continuo (de 1970 a 1978 el número de viajes-día por camión registró un aumento de, aproximadamente, el 33%) genera una deficiencia generalizada del servicio de transporte.

II. ORIGENES DEL AUTO'TRANSPORTE

Es del conocimiento público que actualmente el suministro del servicio de autotransporte está dominado por relativamente pocos empresarios, propietarios o usufructuarios de la mayor parte de las unidades transportadoras en circulación. También se ha evidenciado a lo largo de su historia, que los propietarios cuentan con la fuerza política suficiente como para influir en las decisiones que el gobierno de la ciudad asume en materia de transporte público. Estando, pues, cada empresario acicateado por el requerimiento de obtener el mayor beneficio posible, difícilmente puede hacerse compatible con el objetivo de atender eficientemente las necesidades sociales, sobre todo las de aquellos sectores que más deficiencias en los servicios públicos padecen.²

Sin embargo, para contrarrestar los excesos y distorsiones que el libre despliegue mercantil de esta actividad puede ocasionar, el gobierno ha expedido diversas leyes y reglamentos que han intentado regular el servicio de autotransporte y mantenerlo dentro del marco de actividades denominadas de "interés colectivo". A riesgo de ser reiterativos, bien podría resumirse la situación antes descrita reuniendo las opiniones dominantes (de los usuarios y de los "camioneros") de la manera siguiente: el problema del transporte es propiciado por la voracidad del "pulpo camionero" que a su vez padece las más estrictas restricciones legales si se le compara con la gran parte de los empresarios de otras industrias del país.

¿Qué esconde de verdad este superficial diagnóstico? ¿Qué factores han contribuido a la conformación del servicio de autotransporte tal como viene funcionando? El breve recorrido histórico presentado a continuación y el análisis de su producción actual nos permitirán aclarar, en alguna medida, el comportamiento *sui generis* de este sector capitalista.

² "Merece especial atención el que exista una total coincidencia entre las áreas más deprimidas económicamente y aquellas en las que se presentan las mayores deficiencias en los servicios públicos..." (Contraloría General del Distrito Federal, 1977).

Las camionetas improvisadas en vehículos de transporte fueron los primitivos camiones que empezaron a circular a mediados del segundo decenio del presente siglo, cumpliendo un servicio complementario al que proporcionaban los tranvías, en aquel entonces el medio básico de transporte. El estado físico de los primeros vehículos es relativamente fácil de imaginar, pues todavía en 1929 se les exigía a los camioneros mejorar las condiciones de comodidad del equipo de transporte.³ Igualmente, en esta etapa inicial de su desarrollo aunque caracterizada en lo esencial por la coincidencia en un mismo individuo de las funciones de propietario y trabajador, ya emergía claramente la necesidad de contratación de trabajo asalariado que, sin embargo, estaba limitada pues la reglamentación prohibía disfrutar de más de cinco permisos por persona (cada permiso amparaba un vehículo solamente). Esto último nos proporciona una idea del marcado control con que nació el autotransporte, producto, tal vez, del propósito de establecer un servicio de autotransporte de modo totalmente distinto a como estaba funcionando el sistema tranviario; de ahí el interés por promover la organización de las personas autorizadas para prestar "el servicio de tráfico en camiones de pasajeros", en sociedades cooperativas o agrupaciones gremiales, que contrastaría fuertemente con la explotación del servicio de tranvías por grandes empresas privadas.

Con el crecimiento acelerado de la población y la concomitante ampliación física de la ciudad de México, principalmente a partir de 1940 (Unikel *et al.*, 1976, p. 137), el tranvía era cada vez menos adecuado técnicamente para enfrentar las nuevas necesidades de transporte. El mercado espacialmente marginal creado por la desconcentración de la actividad económica y de la población hacia la periferia de la ciudad, difícilmente podía ser captado por el tranvía cuya dependencia de una infraestructura vial altamente costosa y que las mismas empresas tenían que financiar, le restaban la movilidad necesaria. Por otro lado, la feroz embestida de los camioneros a nivel de la competencia por el mercado preexistente, precipitaron la decadencia del tranvía.⁴

Por lo general en toda lucha en la que se han visto envueltos diferentes grupos sociales y que tiene repercusiones en la mayor parte de la población se ha requerido del arbitraje del gobierno. En el antagonismo camión-tranvía dicho arbitraje fue evidentemente favorable al primero, lo que mostraba ya el peso de su fuerza política. En este sentido conviene referirnos a la forma en que iban evolucionando los aspectos legales normadores del transporte en el Distrito Federal.

La insistencia del gobierno para que se constituyeran cooperativas fue diluyéndose en forma paulatina. Inicialmente se concedieron plazos para formar di-

³ El artículo 3o. del "Reglamento para el Servicio de Autotransporte de Pasajeros en el Distrito Federal" señalaba: "En un lapso de tres años, a partir de la fecha, los propietarios de autocamiones deberán poner en circulación, si no lo hubieran hecho antes, vehículos con capacidad mínima de quince asientos, perfectamente acondicionados" (*Diario Oficial*, 1929).

⁴ Paralelamente, el mismo auge del uso del automóvil reclamaba vías de circulación más expeditas; no obstante, el conflicto estaba centrado más entre el camionero y los intereses de las compañías tranviarias, que entre estas últimas y los nuevos intereses relacionados con la industria automotriz transnacional. (Cfr. Marcuse, 1975, p. 5)

chas cooperativas (*Diario Oficial*, 1941), después se suspendieron los efectos del reglamento que indicaba dicha obligación debido a la inconformidad de los “permisionarios” y, finalmente la nueva ley promulgada en 1942 (*Diario Oficial*, 1942) elimina toda referencia a esa forma de organización de los camioneros. Al actuar más libremente les permitiría concentrar mayor poder económico.

En segundo lugar, la ley antes citada, cuya vigencia se prolonga hasta ahora, atribuye obligaciones comparativamente más onerosas para las empresas tranviarias que para los camioneros. Entre otras cargas, las empresas de tranvías deberían costear “los trabajos de pavimentación de las entrevías y las fajas laterales... las obras exigidas por los cruzamientos con calles y caminos, y a ejecutar los trabajos de conservación correspondientes... a colocar andenes, barreras, señales, luces y otros medios de protección...”; además, están obligadas “a no obstruir el libre tránsito... a no interrumpir el libre curso de las aguas... a adoptar medidas necesarias para evitar los efectos de inundación y electrolíticos de la corriente eléctrica... a no causar perjuicios a las instalaciones y servicios públicos, ni a las instalaciones y obras particulares...” En cambio, “las empresas de transporte público de pasajeros y de carga están obligadas a contribuir pecuniariamente con las autoridades del Departamento del Distrito Federal para la ejecución de las Obras Públicas en la proporción que corresponda, de acuerdo con el uso que dichas empresas hicieran de las obras...” Lo difuso de estas últimas obligaciones y su dificultad para evaluarlas monetariamente con seguridad provocó su no aplicabilidad (por lo menos no hay testimonio de ello), a diferencia de las cuantiosas inversiones claramente precisadas en lo que debían incurrir las empresas tranviarias simplemente para operar.

Finalmente, los conflictos obrero-patronales en las empresas tranviarias, en los que también intervino el gobierno, trajeron como consecuencia el desplazamiento definitivo del tranvía. En 1946 se cancelaron las concesiones otorgadas a particulares para la explotación de esta forma de transporte (*Diario Oficial*, 1946), con lo cual el autotransporte de ser un simple apéndice del sistema de transporte a principios de siglo, pasó a representar el papel principal.

En cuanto al propio desarrollo autónomo del autotransporte, la ley ya comentada y el reglamento que la efectiviza, proporciona algunos indicios. La intención original de encasillar al camionero como un pequeño propietario parece desvanecerse al crear una nueva figura jurídica: *la concesión*. Esta, a diferencia del “permiso” que limita la cantidad de vehículos que cada persona puede poseer, deja abierta la posibilidad de que cualquier empresario pueda reunir un número indeterminado de concesiones con el único requisito de que “garantice en (la) forma más efectiva el cumplimiento de las obligaciones que se derivan del otorgamiento de la concesión” (Artículo 20 del Reglamento); es decir, se convierte en prohibitivo para cualquier trabajador de la industria (conductor, mecánico, etc.), optar por una concesión ante la imposibilidad de competir con los empresarios ya existentes, dada la capacidad de éstos para garantizar “el cumplimiento de las obligaciones”. Además, el tránsito del “permiso” a la “concesión” debía durar un plazo máximo de un año a partir de la publicación del Reglamento.⁵

⁵ Sólo se mantendría vigente el permiso cuando la explotación del servicio local de trans-

Lo anterior haría suponer que con la creación de las condiciones jurídicas necesarias surgiría y se desarrollaría una actividad eminentemente capitalista o que la situación económica por la que el autotransporte estaba pasando justificaba la necesidad de la promulgación de una ley y su reglamento acorde con esa realidad. Apoyándonos en una investigación efectuada en esa época parecería confirmarse el último juicio esbozado, esto es, que el crecimiento económico del auto-transporte y su inminente transformación en una industria capitalista exigía una legislación adecuada:

... el hecho de que muchos propietarios se manejan en tal forma (propietario-chofer) no quiere decir que ésta sea la única manera de trabajar con éxito en la industria, y buena prueba es que quienes cuentan con mayor número de carros consagran su tiempo, si son realmente viejos "camioneros", a la administración de las líneas ocupando altos cargos, ... y que los no "camioneros", es decir, los llanamente inversionistas se dedican a otros negocios (de la Peña, 1943, p. 52).

Puede deducirse de la evidencia mostrada, que ya a principios de los años cuarenta se revelaba la existencia de un nivel de rentabilidad capaz de transformar al original artesano (propietario-chofer) en empleado o asalariado, y en atraer el interés de algunos "inversionistas" quienes aportaban ya no su trabajo personal sino capital. El camino parecía estar suficientemente allanado como para hacer del autotransporte una actividad abierta a cualquier empresario capitalista, lo que significaría, en el futuro, la eventual desaparición del viejo camionero. Quizás el único obstáculo que se levantaba a una concurrencia relativamente libre era la duración de las concesiones (veinte años prorrogables sin fijar límites precisos a la cantidad de vehículos que amparase la concesión), pero que en la práctica al no haber graves violaciones a los reglamentos, podrían concederse sin interrupción indefinidamente.

Es obvio que el autotransporte, tal como ahora se observa, no se modernizó desde un punto de vista capitalista. ¿Qué sucedió entonces después de la promulgación de la Ley y del Reglamento a que nos referimos? Es cierto que el Reglamento reafirmaba la mayor parte de los requisitos a que habían estado siempre sujetos los camioneros (tarifas, itinerarios, horarios, etc.), pero también éstos mantenían el poder monopolístico que desde sus inicios les había sido otorgado por el gobierno. En consecuencia, esta disposición fue muy conveniente para la consolidación económica y política al frenar la entrada de nuevos permisionarios.

Por otro lado, al parecer fue rechazada por los mismos interesados la posibilidad de regirse por normas más claras y menos rigurosas que las aplicadas para los llamados permisos, los cuales tenían una vigencia de sólo cinco años y se restringía a tres la cantidad de permisos (vehículos) por persona. Sobre este último aspecto hay otro hecho que se destaca: los permisos debieron suprimirse para

porte no estuviera sujeta a itinerarios fijos, lo cual excluía a todo el sistema de autotransporte que ya estaba organizado en rutas previamente autorizadas por la dependencia competente.

dar lugar a la concesión, teniendo como plazo un año a partir de la publicación del Reglamento; sin embargo, después de esa fecha no existe prórroga alguna solicitada por los permisionarios ni sanción impuesta por el gobierno al no respetar el término para hacer el cambio exigido. Todo ello hace suponer la indefinición de la figura jurídica bajo la cual debía regirse el autotransporte, lo que ha producido, por lo tanto, una confusión en cuanto al real funcionamiento del autotransporte. Las situaciones de hecho empiezan a imponerse desde entonces, hecho que se comprueba, en cierta medida, cuando el gobierno al intervenir por diversas causas algunas líneas (*Diario Oficial*, 1970) se apoya en disposiciones legales de mayor envergadura (Ley Orgánica del Distrito Federal, Constitución Mexicana, etc.), sin hacer alusión a la ley o reglamento que norma el servicio público de transporte urbano de pasajeros.

En conclusión, es relativamente claro que en un principio se buscó encasillar formalmente a la actividad dentro de los límites de la relación chofer-propietario, contrastándola con el "monopolio del tranvía", pero después, aunado a los vínculos políticos reafirmados a través del tiempo entre "camioneros" y gobierno,⁶ ese mismo marco legal que restringía el número de permisos de ruta por persona, fue y sigue siendo utilizado para encubrir el acaparamiento de los medios de producción (camiones) y la violación de las leyes laborales. El empresario así procreado difiere notablemente del "shumpeteriano" dinámico y previsor, con objetivos bien definidos de acumulación a largo plazo y dispuesto a sujetarse a las leyes generales promulgadas por el Estado que lo colocan en pie de igualdad con el resto de los capitalistas.

Contradictoriamente, sin embargo, la reglamentación no sólo consiente el encubrimiento de la acción del "permisionario" o "camionero", sino que también lo penaliza al someterlo a un control de precios con miras a la protección del "bienestar de la comunidad", convirtiéndose en factor contrarrestante de la elevación de la ganancia, que de otro modo sería mayor si el poder monopólico se ejerciera sin trabas. En suma, se trata de un elemento que, si por un lado oculta la propensión a la concentración y centralización de capital, por otro resta estímulo e incrusta trabas a su desenvolvimiento;⁷ los camioneros procuran eliminarlas por medio del deterioro continuo de las condiciones de trabajo de choferes, mecánicos, etc., y de la transgresión a las mismas disposiciones locales

⁶ De la Peña menciona la importancia que tuvieron los nacientes "trabajadores del volante" cuando combatieron contra la revuelta delahuertista en calidad de aliados del entonces presidente Alvaro Obregón, de quien recibieron ayuda tanto cuando se enfrentaron a las compañías tranviarias como cuando se trató de obtener apoyo financiero para modernizar el equipo de transporte. Los "compromisos" se han ido afianzando, concediéndole ahora el gobierno a la Alianza de Camioneros un escaño de la Cámara de Diputados, entre otros beneficios menos evidentes.

⁷ "No se obliga a los permisionarios a violar tal disposición (el número de permisos por persona), sino que además se causan serios perjuicios a los intereses de los trabajadores, mermandoles prestaciones legales al amparo de una simulación; obliga a los propietarios, cuando quieren ser respetuosos de la ley... (a) invertir sus ganancias en otra clase de negocios... restando posibilidades de desarrollo a una industria que mucho lo necesita (De la Peña, 1943, p. 53).

que ordenan su funcionamiento (no respetan tarifas oficiales, se alteran recorridos, etcétera).

III. EL CARÁCTER CAPITALISTA DEL AUTOTRANSPORTE Y SU RENTABILIDAD

Se ha hecho referencia a la actividad del transporte como productora de un servicio, es decir de un bien económico intangible, no físico. También en los párrafos anteriores se ha puntualizado que esa actividad es capitalista. Pero, para lograr una caracterización más rigurosa de las empresas camioneras del AUCM, se requiere una definición precisa de esos términos.

El carácter capitalista del sistema de transporte urbano deviene del hecho de que el resultado de su actividad es una mercancía en el sentido de que su valor de uso no es el fin inmediato de sus productores directos (Marx, 1975, p. 5). La producción de esta mercancía, en su forma de valor de uso, se realiza a través de un proceso de transformación en el que los medios de trabajo —específicamente las materias auxiliares (gasolina, aceite, llantas, etc.), y los instrumentos de trabajo (camión, trolebús, y otros)— son utilizados y operados por intermedio del trabajo vivo, del despliegue de la fuerza innata al trabajador (chofer u operador).⁸ Todos estos componentes del acto de producción son comunes a todo proceso de trabajo. Lo que efectivamente determina que esta mercancía sea producida en forma capitalista o que este proceso de producción sea identificado como capitalista, es la creación de plusvalía. En otras palabras su carácter capitalista se desprende del hecho de que el empresario “dispone, por lo tanto, de los factores para producir artículos cuyo valor es mayor que el de los elementos que la producen...” (Marx, 1975, 5). Esta plusvalía, que se manifiesta en la forma de ganancia, es el resultado del trabajo no pagado por el propietario del capital, extraído al trabajador en el proceso de producción. Por esta razón, al ser una rama de la producción donde se crea valor, hemos llamado *industria* a la actividad del autotransporte (Marx, 1976, p. 62).

Finalmente, también se inserta al transporte en lo que de forma genérica se conoce como “servicios”. Este concepto descansa básicamente en que el transporte así como todos los efectos útiles producidos en forma personal sin mediar trabajo asalariado (el autotransporte en sus etapas iniciales, peluqueros, trabajadores domésticos, etc.), son producidos y consumidos simultáneamente. Pero la impronta que distingue al autotransporte en la ciudad de México y a actividades similares del resto de los servicios personales es precisamente, como lo indicábamos antes, la utilización de trabajo asalariado creador de plusvalía. Así pues, cuando se usa el término “servicios” en el caso del transporte se toma en cuenta esta particularidad.

Cabe aclarar, que no es posible calificar de *industria* en el sentido descrito, a todos los elementos del sistema de transporte de personas del AUCM. El transporte administrado por el gobierno local (metro, trolebús y tranvía, principalmente) no procura obtener ganancias; su finalidad es, más bien, crear algunas

⁸ En este proceso de trabajo particular no existe un objeto de trabajo o materia prima que sea transformada por la fuerza de trabajo.

de las condiciones propicias para la reproducción de la sociedad (Supra, p. 1).

Dado lo anterior, resulta entonces conveniente observar la "eficiencia" capitalista de la industria del autotransporte en términos de su rentabilidad y de las vicisitudes que ésta ha sufrido en el período bajo estudio, lo que al mismo tiempo nos ayudará a completar la breve caracterización que a través de la legislación hicimos en el apartado anterior. El conocer los límites y variaciones de la ganancia deja entrever lo que el futuro le depara al autotransporte, pues una industria con una tasa de ganancia constantemente en declive, tiende a desaparecer.

El volumen de las ganancias de las empresas camioneras entre 1970 y 1975 creció en términos reales en un 216% lo cual no sería significativo si en forma paralela la masa de capital fijo, constituido principalmente por el equipo rodante (camiones), hubiese sufrido un aumento considerable. Asimismo el coeficiente de ganancias por unidad de transporte⁹ registra un incremento no despreciable del 206%. Ambos indicadores, a primera vista impactantes, son insuficientes para detectar la rentabilidad y su evolución; relacionar la masa de ganancias con el número de camiones, aunque resulte un índice elevado y creciente, no es argumento válido para considerar lucrativa la actividad ni para atraer a nuevos capitalistas, si éstos pudieran acceder al mercado aportando nuevo capital. La tasa de ganancia, en cambio, se considera un criterio objetivo para distinguir la prosperidad económica de cualquier industria. Sin embargo, existen serias dificultades para realizar una estimación de ese indicador si se intenta operacionalizar el concepto teórico subyacente en la teoría del valor.

Ante este problema se optó por un cálculo que, de todos modos, al mantener el análisis en el interior del autotransporte, es de utilidad para estudiar su dinámica.¹⁰ Una vez calculada la "tasa de ganancia" se observó lo siguiente: en 1970 ascendió a 17% y en 1975 a 59%, lo que representa un incremento del 247% en cinco años, o sea una tasa media anual de crecimiento del 28% aproximadamente; es decir, con el mismo capital total de 1970, que de hecho descendió ligeramente en términos reales en 1975, fue posible obtener un nivel de ganancia más elevado. Este resultado contrasta sensiblemente con la crisis económica que mostraba ya sus primeros síntomas: el PNB creció en 4.1% en 1975, mientras que en 1970 se registró un aumento del 6.9% (Banco Nacional de México, 1977).

El estado así descrito para ese período relativamente corto (1970-1975) parece revertirse un poco después y prueba de ello podrían ser las declaraciones del representante de la Alianza de Camioneros al decir de la "crítica situación que

⁹ Este coeficiente se obtiene, simplemente de dividir la masa de ganancias total entre la suma de los vehículos existentes.

¹⁰ Para nuestra estimación de la tasa de ganancia simplemente se seleccionaron los renglones más adecuados del cuadro 1 y luego se sustituyeron en la ecuación:

Tasa de ganancia = masa de ganancia/capital constante más capital variable. Así, la tasa de ganancia resultó de dividir el concepto de "ganancias brutas estimadas" entre la suma de "valor bruto de los activos fijos", "remuneraciones al personal" y los "insumos totales". Cabe aclarar, además, que para fines de este cálculo, al ítem "ganancias brutas estimadas" del cuadro 1, se les dedujo el "pago a otros factores de la producción", integrado por las rentas y alquileres, dado que constituyen una sangría a la plusvalía ya generada en el proceso de producción.

hace incosteable trabajar los autobuses urbanos con tarifas reducidas" (*Uno más Uno*, marzo 6 de 1975, p. 25). En esta dirección apunta también la información obtenida a través de los informes de las empresas de camiones urbanos y suburbanos presentados cada trimestre a la Dirección de Estadística. Así, para el año de 1977 verificamos lo siguiente (ver cuadro 1): aunque no se trata del total de empresas existentes en el D.F., se puede observar que las ganancias reales brutas por unidad (único índice viable de calcular) es similar a lo arrojado en 1970 (36 773 pesos y 36 548 pesos respectivamente); y lo mismo pasa si estimamos las ganancias en relación a los ingresos brutos totales (26.77% y 26% respectivamente).

Cuadro 1

Capital invertido y ganancias anuales de las empresas urbanas y suburbanas (miles de pesos)

C o n c e p t o s	A precios corrientes			b/ A precios constantes (1968=100)		
	1970	1975	1977 ^{a/}	1970	1975	1977 ^{a/}
Número de Empresas (unidades)	161	82	72	161	82	72
Número de vehículos (unidades)	7366	7619	6612	7366	7619	6612
Pasajeros transportados (miles)	2159990	2834909	1713264	2159990	2834909	1713264
Insumos Totales:						
Combustibles y lubricantes	220973	237707	266522	202356	123100	94144
Llantas y cámaras	53249	87996	88885	48552	45570	31397
Refacciones	96297	252777	375109	89341	132199	132501
Gastos de reparación y man.	58045	56055	-	53619	49249	-
Gastos de vulcanización	10110	21241	-	9275	11000	-
Energía eléctrica	809	1387	-	742	718	-
Servicios de propananda y pub.	29	170	-	27	88	-
Comisiones	1403	63	-	1287	33	-
Otros gastos	36244	54997	362866	33251	28481	-
Ingresos brutos totales	1128716	3168125	2571018	1035519	1640665	905107
Insumos totales	477554	754903	1882686 ^{c/}	438123	390939	665025
Valor agregado censal bruto	651162	2413222	-	597396	1249727	-
Remuneraciones al personal	304529	527749	789304	278872	273302	278806
Gastos por intereses	12635	10538	-	11592	5457	-
Rentas y Alquileres	2913	3585	-	2672	1857	-
Depreciación	37642	225829	-	24534	116949	-
Ganancias brutas estimadas d/	293443	1645521	688332	269214	852160	243141
Ganancias brutas por vehículo e/	39837	215976	104103	36548	111847	36773
Capital invertido neto al 31 de dic.	830461	146001	-	760495	756085	-
Valor bruto de los activos fijos	931595	1511633	-	853109	782824	-
Valor bruto del equipo de transporte	882818	1481961	-	808441	767458	-

Fuente: Dirección General de Estadística, Censo de Transportes 1970 y 1975. México: Dirección General de Estadística, *Informe trimestrales de las empresas* (no publicados)

a/ No está contabilizadas todas las empresas. Son datos parciales pero representan una parte considerable del total.

b/ Se tomó el índice (promedio) de precios al consumidor de la Cd. de México. Banco Nacional de México, *México en cifras*, información estadística a diciembre de 1977. Suplemento.

c/ Además del gasto de insumos incluye los demás componentes del valor agregado bruto.

d/ Esta cifra aparece en el censo bajo el rubro de *Otros* y como componente del valor agregado bruto.

e/ Se obtiene de dividir las ganancias brutas estimadas entre el número de vehículos.

Para hacer más precisa nuestra observación, seleccionamos sólo las empresas que arrojaban pérdidas, encontrando que el coeficiente del gasto total por vehículo era superior casi un 30% sobre el coeficiente medio calculado para el total de empresas (cuadro 2). La razón de esta diferencia podría estar entre dos alternativas: 1) la deficiente organización de las empresas o, 2) sobrestimación de los gastos. Normalmente la desorganización en cualquier empresa se refleja en los gastos excesivos en administración (pago de sueldos, gastos, intereses,

etcétera), y en el caso del transporte sería más claro, dado que existen normas generalizadas de desgaste del equipo y de compra de refacciones conocidas por todo empresario. Basándonos entonces en los coeficientes del gasto en cada concepto (cuadro 2) se tiene que los gastos propios de administración y funcionamiento del servicio ocasionan coeficientes inferiores al promedio, mientras que los coeficientes del gasto en aceite, cámaras, accesorios y llantas lo superan fácilmente. Se colige, pues, que es la sobreestimación artificial de los gastos y no la ineficiente estructura administrativa la que provoca los resultados deficitarios de las empresas.¹¹

Por otra parte, aun aceptando la existencia de empresas con pérdidas y la sobreestimación de gastos, es posible entrever que otras empresas gozan de mejor situación. Así, con el análisis de la información para las 72 empresas (propietarias, aproximadamente, del 90% del total de vehículos) se pueden derivar dos cuestiones principales: 1) Observando el cuadro 3, se aprecia una ligera concentración de unidades de transporte en empresas con mayores coeficientes de ga-

Cuadro 2

Eficiencia de las empresas de autotransporte deficitarias en relación a la eficiencia media en la ciudad de México, 1977 (pesos corrientes)

Renglón del gasto	Coeficientes gasto por vehículo anual	
	Total de empresas	Empresas deficitarias
Sueldos de choferes y operadores	86 992	85 405
Sueldos de empleados	15 328	12 720
Salarios de obreros	7 233	14 927
Prestaciones	15 180	27 470
Combustible	35 330	26 234
Lubricantes	6 788	9 126
Llantas y cámaras	14 046	27 009
Accesorios	59 278	111 832
Otros gastos	57 343	67 186
Suma de gastos	297 518	381 909

Fuente: Dirección General de Estadística. Secretaría de Programación y Presupuesto

¹¹ El nivel de confiabilidad de estas cifras obliga a tomarlas con ciertas reservas. De acuerdo a lo mostrado todo hace suponer que los gastos están sobrestimados. Al parecer estos informes trimestrales son considerados como un trámite burocrático sin trascendencia, pero no dejan de mostrar ciertos detalles relevantes.

Cuadro 3

Distribución de las empresas de autotransporte, según ganancias por vehículo en la ciudad de México, 1977 (pesos corrientes)

Nivel de ganancia	Número de empresas			Número de unidades*		
	Absoluto	Relativo	Rel. Acum.	Absoluto	Relativo	Rel. Acum.
-50 000 a -250 001	3	4.17	4.17	330	5.21	5.21
-25 000 a 0	6	8.33	12.50	365	5.77	10.98
1 a 25 000	16	22.22	34.72	1 082	17.10	28.08
25 001 a 50 000	15	20.83	55.55	839	13.26	41.34
50 001 a 75 000	7	9.72	65.27	304	4.80	46.14
75 001 a 100 000	7	9.72	74.99	1 137	17.97	64.11
100 001 a 150 000	1	1.39	76.38	557	8.80	72.91
150 001 a 200 000	6	8.33	84.71	669	10.57	83.48
200 001 a 250 000	4	5.56	90.27	268	4.24	87.72
250 001 a 300 000	2	2.78	93.05	132	2.09	89.81
300 001 a 350 000	1	1.39	94.44	45	0.71	90.52
350 001 a 400 000	4	5.56	100.00	600	9.48	100.00
SUMA	72	100.00		6 328	100.00	

*Unidades en circulación

Fuente: Dirección General de Estadística. Secretaría de Programación y Presupuesto.

nancias por vehículo¹² (el 34.8% de las empresas con coeficientes mayores de 75 000 pesos son propietarias del 53.9% del total de unidades de transporte). 2) Con los datos del cuadro 3 y con una estimación del capital total¹³ se ha determinado que ese casi 35% de empresas obtienen tasas de ganancia supe-

¹² La concentración de autobuses en líneas o empresas difiere del acaparamiento practicado por los permisionarios individuales, pues éstos pueden ser propietarios de vehículos en distintas líneas. Este último dato es casi imposible de obtener debido a la legislación vigente sobre el número de permisos por persona, pero es un secreto a voces que un grupo reducido de camioneros es poseedor de la mayor parte de las unidades.

¹³ El valor del vehículo se estimó en 430 000 pesos, aproximadamente; se procedió, como se hizo antes, sumando al costo del vehículo los gastos en insumos y el pago de sueldos y salarios. Se omitió del cálculo el valor del resto de los activos fijos pues se carecía de la información, sin embargo, no alteraría significativamente la tasa de ganancia dado que, según el cuadro 1, no representa ni el 2% del total de los activos (ver Espinoza Sánchez, 1977).

riores del 20% anual y las que ocupan el estrato superior (5.56%) alcanzan tasas cercanas al 90%. Procede aclarar también, que la agrupación de las cifras de rentabilidad por línea reflejan una imagen distorsionada de lo que sucede en la actividad, puesto que en algunas líneas coexisten al lado de los grandes propietarios cierto número de pequeños camioneros cuyo trabajo personal de supervisión y control directo de las operaciones todavía subsiste. De cualquier modo, a pesar de los gastos inflados para 1977, es de suponer que las condiciones medias de rentabilidad no difieren de las obtenidas en 1970. Sin embargo, caben destacarse las fluctuaciones tan marcadas que en ese período experimentó la tasa de ganancia y que dadas las condiciones a que está sujeta esa variación (tema del siguiente apartado), no es posible prever una recuperación de esa tasa hasta los niveles alcanzados en 1975, ni aun asegurar que el descenso observado entre 1975 y 1977 se detendrá. Los límites de esa caída en la ganancia o la posible reactivación de la industria dependerá de la modificación de los parámetros en los cuales se mueve: el marco legal regulador del funcionamiento del sistema de autotransportes, el condicionamiento físico-urbano que resulta en gran medida de la política urbana del gobierno local y la importancia que adquiere el transporte de personas en el metabolismo económico de la ciudad.

IV. FACTORES QUE HAN PERMITIDO MANTENER AL AUTOTRANSPORTE

UN NIVEL MÍNIMO DE RENTABILIDAD

1. *La movilidad de las tarifas y el fraccionamiento de las rutas*

El usuario del transporte que radica dentro de los límites geográficos enmarcados por el Anillo Interior (vía semirrápida, de forma aproximadamente circular, inscrita en territorio del Distrito Federal), tiene a su alcance todos los tipos de medio de transporte, sean éstos eficaces o no. Pero como se hacía notar anteriormente, existen otras regiones del AUCM —habitadas en su mayor parte por asalariados de bajos ingresos— donde se presentan las mayores deficiencias del servicio de transporte. En consecuencia, dada la rigidez en la ubicación de la vivienda y la lógica particular de localización de las “fuentes de trabajo”, las posibilidades de las mayorías insolventes para elegir el medio de transporte idóneo en función del precio, la comodidad, etc., son nulas.

Por el contrario, el propietario de los medios de transporte al disponer de un amplio mercado cautivo, nunca cubierto, puede actuar al margen de lo lícito mediante aumentos de tarifas no autorizadas, segmentando artificialmente los recorridos, asignando tarifas parciales para cada subdivisión, lo que se traduce, finalmente, en un precio mayor por el mismo recorrido que inicialmente efectuaba.

Las necesidades de traslado dada la estructura urbana son inevitables, en especial para la clase trabajadora, lo que obliga a pagar precios más elevados por el

servicio de transporte con el fin de evitar la sanción económica que implica la ausencia en sus lugares de trabajo. Así, la posibilidad de aumentos generales en las tarifas de transporte se mostró con mayor evidencia durante el período de 1970-1975, expresándose en gran parte en la elevación de la tasa de ganancia de la industria. En este período se experimentó un incremento en el precio medio ¹⁴ del pasaje que superó al alza en el costo de la vida en un 18.75%, mientras que el número de pasajeros creció en poco más del 30% aumentando el hacinamiento en los vehículos puesto que el equipo de transporte casi no se alteró. Esto viene a mostrar la inflexibilidad del sistema de transporte en su conjunto y la extrema dependencia del traslado del asalariado de bajos ingresos con respecto al autotransporte.

En 1976 el ritmo creciente de los precios del autotransporte empieza a decaer, y después de 1977 las tarifas autorizadas permanecen sin variación, provocando un descenso marcado de la tasa de ganancia. Ante este nuevo hecho los permisionarios denuncian el carácter rígido de las tarifas que impide cubrir unos costos de producción en aumento, lo que parece indicar el principio de una bancarrota. Es posible verificar efectivamente que el crecimiento medio de las tarifas entre 1975 y 1977 (cuadro 4), excluyendo a los autobuses A-110, fue del 42% aproximadamente, un poco menor al incremento registrado en el índice de precios al consumidor en la ciudad de México (47%). Después de 1977 no hay aumentos nominales en el precio del transporte lo que significa un descenso en términos relativos.

Cuadro 4

Tarifas de los autotransportes urbanos en el Distrito Federal (pesos)

Tipo de autobús	1975	1976	1977	Incremento porcentual 1975-77	Número de unidades
Delfines	1.40	1.40	2.00	42.9	3.200
Panorámicos	0.60	0.60	0.80	33.3	2.900
Motor delantero	0.60	0.60	1.00	66.7	256
Autobuses A-110	-	1.00	1.50	*50.0	260
Tarifa Media	0.9789		1.3878	41.8	

* Incremento anual (1976-1977)

Fuente: Dirección General de Ingeniería de Tránsito y Transporte.

¹⁴ Se calculó dividiendo los ingresos totales, a precios constantes, entre el número de pasajeros transportados por todo el sistema de autotransporte (ver cuadro 1).

Se destaca entonces un cambio significativo en la política oficial de precios del transporte, coincidiendo con la entrada del nuevo sexenio presidencial, que incide sobre la tasa de ganancia. No obstante, esta última no es lo suficientemente baja como para abolir las ventajas alcanzadas en el período 1970-1975; sin embargo, es de esperar que la situación financiera de las empresas en los últimos años haya empeorado por esta causa, dado que las tarifas siguen siendo las mismas mientras que los distintos componentes del costo se han elevado. En efecto, se diría que el período de prosperidad del autotransporte permitió la formación de sobreganancias que actuaron posteriormente a modo de colchón económico para los años adversos iniciados en 1976.

Pero la desventaja de mantener una tarifa nominal fija no parece reflejarse tan claramente en los ingresos medios. Al referirnos, por ejemplo, al ingreso medio por pasajero obtenido por los autotransportes urbanos entre 1975 y 1977, se estimó un crecimiento del orden del 56.3% (de 0.935 en 1975 a 1.462 pesos en 1977), mayor al del alza general de precios y superior al incremento de la tarifa oficial media (41.8%). Igualmente al comparar el ingreso medio y la tarifa oficial media en 1977 encontramos una diferencia en favor del primero de aproximadamente el 5%, cifra seguramente subestimada por el carácter de la información ya comentada.

De lo anterior uno podría desprender lo que diariamente comprueba el usuario del transporte público: la violación de las tarifas establecidas legalmente.¹⁵ Pero existe algo más que esa relación unívoca y directa entre precios y ganancia; se ha puesto en marcha un mecanismo eficaz que ha influido en el volumen de las ganancias e indirectamente en el precio del transporte total pagado por el usuario para trasladarse entre el lugar de trabajo y su lugar de vivienda: la reducción de los recorridos de cada ruta.

En un principio el fraccionamiento de las rutas fue promovido por el gobierno del Departamento del Distrito Federal (al mismo tiempo que se elevaban las tarifas oficiales), justificándolo como una racionalización en el uso de camión al adaptar a éste como alimentador del metro, columna vertebral del sistema de transporte. Posteriormente en fechas recientes, aunque en menor escala y sobre todo en los autotransportes suburbanos, los permisionarios se arrogan el derecho de subdividir las rutas según sus propios criterios. Los resultados saltan a la vista, según datos censales, el recorrido medio de cada ruta pasó de 29.5 kms en 1970 a 14.5 kms, en 1975¹⁶ y para 1976 una línea de autobuses urbanos reportaba un recorrido autorizado de 12.6 kms (Vidaña S., 1976).

Las ventajas inmediatas del acortamiento de las rutas son fácilmente cuanti-

¹⁵ La coalición de Operadores de Transporte Urbano declaró lo siguiente: "en puntos estratégicos establecidos, donde no hay vigilancia de elementos de tránsito, exigen a los usuarios un nuevo pago para poder continuar su viaje, lo que ocasiona la pérdida de tiempo, sangría a la economía popular y violación a las tarifas establecidas". (*Excelsior*, mayo 15 de 1978, primera plana)

¹⁶ En 1970, los 7,366 camiones urbanos y suburbanos recorrieron 716.570 millones de kms y en 1975, 7 619 vehículos alcanzaron un recorrido de 530.167 millones de kms (25% menos), lo cual arroja una distancia media por vehículo al día de 266.36 kms y 190.64 kms,

ficables. En 1974, el autobús de primera clase tardaba 137 minutos, aproximadamente, en realizar un viaje redondo de 33.39 kms, transportando un promedio de 228 pasajeros (Espinoza; 1977), y en 1976, para este mismo autobús 107 minutos eran suficientes para hacer un recorrido de 25 kms (viaje redondo), transportando 234 pasajeros. En otras palabras, en 1974, por cada minuto eran trasladadas en cada unidad 1.66 personas y cada pasajero antes de descender del vehículo viajaba 9.36 kms, mientras que en 1976 estos mismos índices fueron de 2.18 personas y 6.82 kms, respectivamente. Esto se traduce en un mayor uso efectivo del equipo de transporte y una elevación en la tasa de renovación de pasajeros.

Dejando de lado las posibles variaciones en las tarifas durante el período analizado, al reducirse la distancia de las rutas y al concentrarlas en las áreas que permitieron una mayor captación y renovación de pasajeros con el mismo capital, se logró un incremento en las ventas (ingresos) y en las ganancias por unidad de tiempo, incremento difícil de cuantificar porque es resultado también de otros factores igualmente importantes.

Obviamente, las posibilidades de seguir aplicando este mecanismo se ven reducidas cada vez más, sobre todo cuando el gobierno local ya no autoriza subdivisiones físicas de los recorridos y cuando la protesta de los usuarios se torna más violenta y organizada. En general, cabría afirmar que se trató de un mecanismo eficaz y redituable del que eventualmente hacían uso los capitalistas hasta 1976 y que al combinarse con aumentos tarifarios propició la era de bonanza del autotransporte. Una nueva perspectiva de mejoramiento la ofrece la nueva infraestructura vial ("ejes viales") que permitirá seguramente disminuir el tiempo ocioso de la unidad de transporte al atender una demanda más concentrada, con la ventaja de circular por vías exclusivas a una mayor velocidad. Sobre este aspecto habría que esperar un poco para observar los resultados efectivamente conseguidos a través de la información adecuada, ya que los beneficios de esa medida no se distribuyen entre todas las líneas de autotransporte. Por otro lado, del proceso descrito empieza a vislumbrarse otro efecto producido por el uso amplio del camión: en la medida en que se continúa manteniendo relativamente fija la cantidad total de operadores de los vehículos y que la producción se mantenga en ascenso (pasajeros transportados), las condiciones de trabajo de dichos operadores empeorará al quedar sujetos a ritmos de trabajo cada vez más intensos.

2. Uso intensivo de la mano de obra

Hemos visto la dinámica de los ingresos de las empresas en los primeros cinco años del período estudiado, como resultado de los aumentos en la cantidad de personas transportadas y del mayor precio efectivamente pagado por el traslado. Este aspecto complementado con la reducción, tanto de choferes como del mon-

para ambos años. Luego, al dividir estas cifras entre el número de vueltas que cada vehículo efectúa diariamente se calculó una distancia media entre los extremos de la ruta de 29 kms

to de sus remuneraciones, constituyen los factores impulsores de la tasa de ganancia en el lapso de 1970 a 1975; la diferencia creciente entre ingresos y costos ineluctablemente arrojará ganancias en ascenso. La operación contable es válida pero queda sin descubrir el verdadero origen de las mayores ganancias: el grado de intensificación del trabajo a que están sometidos los obreros.

En torno al caso particular de los operadores (choferes) y demás trabajadores vinculados directamente a la producción del "servicio" surgen dos aspectos aparentemente contradictorios. Primero, claramente se observa cómo la fuerza de trabajo es utilizada en el proceso de producción y circulación con mayor intensidad: de 1970 a 1975 la cantidad media de pasajeros transportados pasa de 803 a 1 019 y el número de operadores por camión se reduce de 1.96 a 1.84; es decir, que durante un mismo lapso (un año laborable) menor número de obreros está produciendo más cantidad de "efectos útiles" (servicio de transporte), lo que significa condiciones de trabajo cada vez más adversas, agudizadas por el congestionamiento del tránsito. En contrapartida, la retribución individual aumentó casi un 4% (calculada del cuadro 5), hecho extraordinario si se lo compara con la baja en el poder adquisitivo del salario mínimo en ese mismo período (de 29.3 pesos diarios en 1970, disminuye a 26.9 pesos en 1975, a precios de 1968).

Nada más alejado del comportamiento del capitalista individual como su deseo por mejorar las condiciones de vida de sus asalariados y mucho menos cabe para esta fracción particular, que en su intento por recuperar rápidamente su capital los induce a transgredir cotidianamente las leyes que regulan su actividad (leyes laborales y reglamentos de transporte). Por otra parte, tampoco este sector de la clase obrera, como es sabido (en general, toda huelga emprendida por los choferes ha sido abortada sin beneficios para los trabajadores) cuenta con una organización tal que le permita cristalizar reivindicaciones superiores a las socialmente aceptadas. ¿Cómo, entonces, poder explicar la situación antes descrita?

La respuesta es simple. La generalidad de los obreros en la industria del auto-transporte percibe un salario compuesto de una retribución base y de lo más importante, una comisión. De tal suerte el salario, en una gran proporción, es una función de la tarifa de transporte y del número de personas transportadas. Luego, al haber aumentado la tarifa muy por encima del alza general de precios (18.75%) lógicamente la percepción bruta por comisiones por chofer tuvo que haber subido automáticamente, de lo cual se deduce que el permisionario no está dando ningún aumento salarial adicional, sino que es consecuencia de un coeficiente fijo de participación salarial en el valor de las ventas totales. Incluso, tal vez en algunos casos, la proporción entre salario base y comisión pudo haber sido modificada en detrimento del obrero, pero debido a que la percepción global aumentaba no generaba serios conflictos sindicales al camionero.

El efecto neto de la reducción del personal (equivalente a un uso más intenso de la fuerza de trabajo) y el aumento salarial, favoreció evidentemente al camionero. Por ejemplo (ver cuadro 5), al disminuir el número de choferes por vehículo le fue posible abatir el costo variable por unidad de producción (masa de salarios dividida entre el número de pasajeros) un 23.36% a pesar del aumento en el salario real, es decir, el salario real *per cápita* se vio eclipsado por la mayor aceleración en el uso de la fuerza de trabajo lo que permitió producir a un menor costo variable la misma cantidad de "servicio". En cambio, las condiciones

de trabajo de los operarios van en continuo deterioro; éstos ahora requieren de una mayor energía física y nerviosa para hacer compatibles dos aspectos que por su naturaleza tienden a oponerse: el límite mínimo de seguridad referido a la conducción de vehículos atiborrados de pasajeros a través de un tráfico vehicular cada vez más congestionado, y la obtención de un salario máximo que está en función, la mayoría de las veces, de la renovación del pasaje, esto es del volumen de boletos por unidad de distancia.

Cuadro 5

Personal empleado y remuneraciones
(pesos)

	Choferes, Operadores tripulantes y obreros		Empleados Adminis- trativos		Personal sin remuneración		T o t a l	
	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975
No. de trabajadores	14 470	14 029	3 694	2 648	813	3 010	18 997	19 687
Remuneraciones totales (miles de pesos)	228 324	229 985	50 548	43 318	-	-	278 872	273 303
Rem. por camión (pesos)	30 997	30 185	6 862	5 686	-	-	37 859	35 871
Rem. por trabajador (pesos)	15 780	16 393	13 684	16 358	-	-	14 695	13 882
Rem. por pasajero (pesos)	0.1057	0.0811	0.0234	0.0153	-	-	0.1291	0.0964

Fuente: Dirección General de Estadística, Secretaría de Industria y Comercio
Cuadro elaborado a partir de los Censos de Transporte de 1970 y 1975.

Nota: Las prestaciones y el reparto de utilidades se distribuyeron entre las dos categorías de personal en función de su participación en sueldos y salarios.

Sobre el último punto existe cierta información que, de un modo marginal, evidencia el excesivo desgaste de fuerza humana en el proceso de trabajo. Son frecuentes las denuncias de algunos líderes de agrupaciones sindicales independientes, quienes insisten en señalar la necesidad del obrero de trabajar largas jornadas con el fin de obtener un salario decoroso. El creciente deterioro de las condiciones de trabajo y la explotación directa precedente de los descuentos obligatorios en forma de cuotas "sindicales", de "gastos de accidentes", "mordidas" y "fianzas" extraídos por los sindicatos venales y a través de las artimañas administrativas de los permisionarios, los que van reduciendo las salidas para una reproducción "normal" de esta fuerza de trabajo. Según el Departamento de Medicina Laboral del IMSS, "uno de cada dos choferes de camión recurre a los sicofármacos", lo que explicaría también el comportamiento "irresponsable y agresivo" de los conductores, así como la cantidad de accidentes que provocan: "nueve de cierta gravedad cada 30 días según los partes policiales" (*Uno más Uno*, 13 de marzo de 1977, p. 25). Aunque esta información no es una prueba definitiva, sí ayuda a corroborar el deterioro físico y mental del chofer sujeto a un empeoramiento progresivo de las condiciones de trabajo.

Los empleados administrativos, en el mismo período, disminuyeron también; pero igualmente la ventaja que se derivó de este hecho es apreciable: el costo unitario en sueldos del personal administrativo se redujo considerablemente (38.9%). Las posibilidades de un incremento en la productividad, debido a la introducción de métodos y sistemas modernos ahorradores de fuerza de trabajo, se descartan; más bien la situación general, con algunas excepciones, se caracteriza por sistemas administrativos rudimentarios que sólo permiten desahogar mayor cantidad de trabajo a costa de un uso más intensivo de la fuerza de trabajo dedicada a las labores administrativas.

V. PRÁCTICAS DE ACUMULACIÓN DEL AUTOTRANSPORTE:

Ha sido señalado el lento crecimiento del equipo de transporte ocurrido de 1970 a 1978 (7 366 y 7 800 unidades respectivamente), acompañado de la sustitución de los viejos modelos de camiones por los "delfines", "ballenas", etc., pero ninguno de estos factores ha sido lo suficientemente importante como para elevar el valor del capital invertido por toda la industria. El descenso reciente de la tasa de ganancia aun cuando no ha llegado a niveles de quiebra, puede parcialmente explicar lo anterior, pero ni aun en la etapa 1970-1975 de gran auge económico, el autotransporte mostró una vocación por el crecimiento, a la acumulación de capital; de hecho, actualmente sólo se repone el capital fijo desgastado adquiriendo una imagen de industria estancada. La importancia que tiene la intervención estatal en esta cuestión no es posible soslayarla, pero de lo que se trata ahora es de preguntarnos acerca del destino de las ganancias o del excedente, esto es, lo que resta después de reponer el valor del capital fijo original. La respuesta tiene relación con el comportamiento individual de cada empresario o permisionario en sus decisiones de acumulación, lo cual es difícil de lograr sin una encuesta directa. Resta ahora plantear, a nivel de hipótesis, algunos de los elementos involucrados y su peso en la canalización del excedente.

La información censal se presenta de modo agregado, haciendo imposible distinguir tanto el nivel de rentabilidad como las políticas de inversión de cada uno de los permisionarios. Además, ya se había hecho notar, un permisionario puede ser propietario de varios vehículos en distintas líneas, por lo cual los informes oficiales que cada empresa o línea está obligada a presentar, no son representativos de la propiedad total de cada uno de los permisionarios. No obstante es posible distinguir, por lo menos, dos tipos de prácticas entre las líneas de transporte determinadas fundamentalmente por su acercamiento o distanciamiento a lo que constituye una empresa capitalista moderna.

Por un lado está la línea integrada por pequeños propietarios en su mayoría, pudiendo coexistir con uno o varios grandes propietarios. La característica de esta línea radica en el hecho de que cada propietario actúa independientemente en el cuidado de sus intereses pecuniarios; aun cuando existe una organización general válida para todos los propietarios, cada uno de ellos vigila y controla sus propios camiones y decide cuándo y qué tipo de camión comprar. Se desconoce cuál es la proporción del capital total en manos de los pequeños propietarios,

pero es de suponer que tiende a decrecer e incluso a desaparecer. *no puede ser* “una industria de excepción dentro del régimen capitalista en la que fallen las leyes económicas de la concentración” (De la Peña, 1943, p. 52). Una forma de explicarnos que algunos propietarios tengan en la actividad varios lustros y continúen con el mismo número de vehículos, es la transferencia de sus excedentes a otras industrias, o que es tan reducido el margen de ganancia, debido a que forman parte de líneas o rutas demandadas, que no alcanzan a reunir el nivel necesario de ganancia dentro de períodos razonables para poder invertir en nuevos equipos de transporte. Probablemente una entrevista aislada no es lo adecuado para aclarar la alternativa mencionada, sin embargo, puede proporcionar algunas pistas en las que posteriormente se pueda profundizar. Recogiendo, entonces, las opiniones de un “viejo camionero” que no necesariamente es representativo de los pequeños propietarios, manifestaba que tenía poco interés por reinvertir en la adquisición de nuevas unidades e incluso pensaba no sustituir completamente las depreciadas, destinando preferentemente el excedente a la compra de vehículos para el transporte de mercancías, seguramente un ramo menos incierto y más libre de trabas legales. La tendencia a la descapitalización del transporte provocada por algunos pequeños camioneros probablemente sea una circunstancia extrema, pero creemos que contribuye definitivamente al estancamiento.

Por otra parte existen líneas organizadas a la manera de sociedades mercantiles operando propiamente como empresas capitalistas modernas y donde generalmente sus directores son propietarios de numerosos vehículos. La administración, el mantenimiento del equipo, la contratación de trabajadores, etc., las realiza en forma conjunta la “empresa” y no determinado permisionario. De todos modos, aun cuando se impone el “criterio gerencial”, queda sin determinar la cuantía del capital concentrado en los grandes personajes del “pulpo camionero”, pero seguramente es importante en la medida en que algunos de ellos logran tal poder económico y político que son nominados como miembros del Congreso e imponen o influyen en la política de transporte del gobierno local. En la obra multicitada del profesor de la Peña se dice:

“... indiscutiblemente es un secreto a voces que un crecido número de permisos se halla en manos de los principales líderes de la Alianza y de algunas líneas... pero como se trata de acaparar, todo se mantiene en la oscuridad... así pues, el acaparamiento existe aunque disimulado y difícil de demostrar por una posición legal restrictiva que no puede tener otro resultado que el de ser burlada, desde que se opone y pretende nulificar a una ley económica...” (p. 53).

Se ha tenido éxito después de cuarenta años en mantener velada la distribución real del “patrimonio camionero”; la Alianza de Camioneros y la Cámara Nacional de Transportes prepararon un informe en el que aparece distribuida la red camionera urbana y suburbana entre cerca de cinco mil propietarios, mientras que por otra parte se habla de apenas una veintena de “grupos económicos” y de ciertos “representantes” del gremio camionero con cerca de mil unidades y

vinculados a otras industrias.¹⁷ Este tipo de denuncias parten generalmente del gremio de choferes, quienes son los más cercanos al real funcionamiento de los transportes.

Cabe, ahora sí, preguntarse entonces, hasta qué punto la legislación sobre la materia ha “deformado” y ocultado los alcances de esta actividad; los planes de reinversión que en la industria automotriz, por ejemplo, se anuncian orgullosamente como indicio de éxito, en el transporte se realizan clandestinamente, primero, debido a las restricciones que marca la ley y, segundo, para evitar mostrar públicamente la rentabilidad alcanzada por las empresas cuando lo urgente es probar lo contrario, es decir, demostrar la crítica situación por la que atraviesan los camioneros para lograr aumentos en las tarifas. La situación contradictoria que enfrenta el camionero, el pequeño y el grande, conduce a la búsqueda inmediata de ganancias elevadas a través del uso intensivo de la fuerza de trabajo y del equipo de transporte y a un menor interés por reinvertir tales ganancias.

Puede haber excepciones a esta práctica, pero no lo suficientemente importantes como para contrarrestar la tendencia al estancamiento. Por ejemplo, una de las empresas organizadas con “criterio gerencial” se ha preocupado por investigar cómo disminuir los efectos contaminantes (ruido y smog), obteniendo ciertos hallazgos, pero su difusión y aceptación se ha visto frenada por la naturaleza misma de la actividad donde el objetivo se funda en la obtención rápida de ganancias. Esta misma empresa ha diversificado el uso de las unidades de transporte dedicándolas también al servicio suburbano donde existe una mayor flexibilidad en las tarifas autorizadas y una mayor facilidad para violarlas.

De lo dicho anteriormente puede quedar claro: primero, la lenta pero inexorable desaparición de los pequeños propietarios tiene como resultado la descapitalización parcial de la industria a causa, tanto del carácter provisional de su funcionamiento al estar basado en “permisos” (aunque después de más de cincuenta años de existencia y de haber consolidado posiciones políticas importantes, la industria del transporte no ha sido una actividad eventual), como de las crecientes dificultades para resolver en momentos críticos, la inmovilidad en los precios del transporte, momentos que sólo parecen agudizarse hasta el presente sexenio.

En segundo término, los grandes propietarios agrupados o no en sociedades anónimas pueden contar todavía con una salida para conseguir mayores tasas de ganancia y, por lo tanto, la posibilidad de una mayor acumulación de capital si se aprovechan las ventajas que se derivan del acaparamiento de vehículos: talleres de reparación y mantenimiento debidamente montados, introducción de sistemas administrativos, etc. Sin embargo, difícilmente el comportamiento capitalista *sui generis* de los camioneros que ha durado casi setenta años, puede cambiar repentinamente de manera radical.

¹⁷ También se menciona el testimonio de un chofer que es llevado a prisión porque uno de sus camiones participó en un accidente; posteriormente se aclaró que aun cuando el camión estaba registrado a su nombre no era de su propiedad, sino del permisionario para quien trabajaba (*Uno más Uno*, 13 de marzo de 1977, p. 25).

VI. CONSIDERACIONES FINALES

El análisis previo de los principales aspectos normativos que han regulado al autotransporte desde sus orígenes y del curso, desde el punto de vista económico, que ha seguido en el pasado reciente, nos induce a proponer algunas hipótesis acerca de su posible permanencia en su forma capitalista.

De 1970 a 1975, mientras el gobierno local pudo seguir apoyando al sector, la tasa de ganancia se elevó. Posteriormente, sobre todo después de 1977 con tarifas nominales constantes se fueron diluyendo las sobreganancias del período anterior. Esto no eliminó en modo alguno el uso de algunos mecanismos que les permitían sostener un estado semejante al que guardaba en 1970. Hasta esta fecha (1977) las soluciones que los camioneros esperaban del gobierno eran las acostumbradas: elevar los precios del transporte, solapar las violaciones a la ley laboral y a la Ley Orgánica del Distrito Federal (donde se define el carácter del "permiso" o "concesión" otorgado a particulares), subsidios, etc. Una visión menos estrecha, sin embargo, haría contemplar la situación de manera distinta.

De continuar evolucionando en la misma dirección los obstáculos impuestos a la valorización del autotransporte en un contexto social y económico, es posible pronosticar su desaparición como actividad capitalista, en un futuro cercano. Aún más, cuanto que los propósitos de tal valorización particular corren en sentido opuesto tanto a intereses del capital industrial, principalmente localizado en el AUCM, como al mejoramiento de las condiciones de vida urbana, el Estado, a través del gobierno local, se siente obligado a no levantar en el corto plazo la restricción tarifaria lo que impediría al autotransporte retomar al camino próspero de la primera mitad de la década del setenta.

A los conflictos interclasistas e intraclasistas se viene a sumar un agravante más, relacionado con una cuestión puramente técnica: el nivel tecnológico inherente a este medio de transporte ya no es el adecuado en las nuevas condiciones urbanas. Si el tranvía fue desplazado por su rigidez y dependencia respecto al tirado de vías, el camión o autotransporte tiene marcadas limitaciones de capacidad y velocidad si se le compara con el Metro, y aun de flexibilidad si se lo compara con los taxis colectivos. Esto no significa que en el mediano plazo se transforme en un medio obsoleto y desaparezca, pero sí que su importancia relativa descenderá de manera notable, independientemente de la forma en que funcione, sea a través de empresas capitalistas o de una empresa estatal.

La posible desaparición del autotransporte como rama de inversión capitalista en la práctica puede realizarse de dos maneras, ya sea cada una de ellas por separado o actuando entrelazadamente. La magnitud del plazo al que nos referimos es variable y diferente para los capitalistas individuales; el período de sobrevivencia para los pequeños propietarios, dadas sus precarias condiciones, será más corto si no es que ya están desapareciendo lentamente, mientras que el propietario mayor además de estar en capacidad de salvar los períodos críticos breves, aprovecha mejor su posición dentro del gremio seleccionando las rutas más convenientes desde el punto de vista de la ganancia, lo que seguramente le permitirá prolongar su estancia en la actividad. La otra alternativa está en la decisión del gobierno local de "municipalizar" el autotransporte; las condiciones políticas, al parecer, son propicias para hacerlo; empero, la dilación con que pueda darse

dependerá de las fuerzas política y económica que conserven los grandes camioneros en este trance y de la posibilidad que tengan éstos de revitalizar la actividad y de conservar los viejos privilegios.*

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- BANCO NACIONAL DE MEXICO, *México en Cifras*, Información estadística a diciembre de 1977, Suplemento. México.
- CONTRALORIA GENERAL DEL DISTRITO FEDERAL, *Encuesta de Opinión* México, 1977.
- DE LA PEÑA, Moisés T., *El Servicio de autobuses en el Distrito Federal*, UNAM, México, 1943.
- ESPINOZA Sánchez, Irma E. *Costos del transporte en la Ciudad de México*, Tesis, UNAM, México, 1977.
- IBARRA Vargas, Valentín, *El autotransporte de pasajeros en el área metropolitana de la Ciudad de México*, Tesis de Maestro en Desarrollo Urbano, C.E.D.D.U., El Colegio de México, México, 1981.
- INGENIERIA DE SISTEMAS DE TRANSPORTE METROPOLITANO, S.A., *Estudio de la reestructuración vial y del transporte y plan del transporte metropolitano*, México (s.f.).
- MARCUSE, Peter, *Mass transit for the few: Lessons from Los Angeles*, (mimeo), School of Architecture and Urban Planning, Universidad de California, 1975.
- MARX, Karl, *El Capital, Libro I, Capítulo VI (inédito)*, Siglo XXI, México, 1975.
- MARX, Karl, *El Capital*, Tomo II, Siglo XXI, México, 1976.
- UNIKEL, Luis, Ruiz, Crescencio y Garza, Gustavo, *El desarrollo urbano de México*, El Colegio de México, México, 1976.
- VIDAÑA Saldaña, Ulises, "Métodos modernos de administración y control de empresas de transporte", *Segundo Seminario de transporte público de pasajeros*, México, 1976.

* Se presentó otra opción no considerada en el momento en que se elaboró este trabajo. El Departamento del Distrito Federal creó rutas nuevas administradas por él mismo y se introdujo en rutas ya explotadas por los permisionarios con un relativo mejor servicio. Estos hechos venían a confirmar la tendencia a la pérdida de importancia del autotransporte capitalista y a su desprivatización.