



Transformación

**Darío
Celis
Estrada**

@dariocelise



¿QUIÉN VA INVERTIR EN NUEVAS VÍAS?



— **EL SUEÑO DE** Andrés Manuel López Obrador es que el servicio de pasajeros sea como lo ofrecía antes Ferrocarriles Nacionales de México: operando trenes de transporte de personas por las vías de carga.

— Pero el país y el servicio ferroviario han cambiado mucho desde las privatizaciones que de los ferrocarriles hizo el presidente **Ernesto Zedillo**, por allá de finales de la década de los noventas.

— El Presidente publicó este lunes las siete rutas que quiere que a partir del año próximo concesionarios pongan a funcionar: México-Veracruz-Coatzacoalcos; Tren Interurbano AIFA-Pachuca, y la México-Querétaro-León-Aguascalientes.



También apunte Manzanillo-Colima-Guadalajara-Irapuato; San Luis Potosí-Monterrey-Nuevo Laredo; México-Querétaro-Guadalajara-Tepic-Mazatlán-Nogales, y Aguascalientes-Chihuahua-Ciudad Juárez.

Sin embargo en la actualidad las vías férreas más importantes del país que están en control del Grupo México-Ferromex de **Germán Larrea** y el Canadian Pacific Kansas City que preside **Keith Creel** están saturadas.

No habría ventanas de tiempo para ofrecer el servicio en horarios convenientes para la gente en tramos como México-Veracruz, México-Querétaro-San Luis Potosí-Nuevo Laredo y México-Irapuato-Guadalajara.

En lugares como la ruta Tepic-Mazatlán-Hermosillo-Nogales, habría capacidad, pero se ve muy cuesta arriba que alguien quiera subirse a un tren de pasajeros que vaya a 30 kilómetros por hora en promedio.

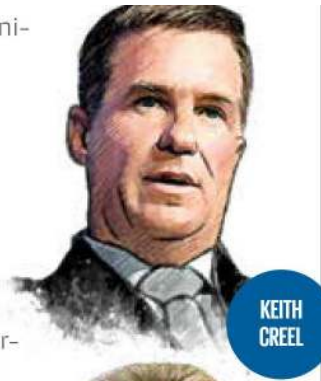
Si bien los concesionarios han dado algo de mantenimiento a las vías, la realidad es que no les han hecho mejoras significativas, como la geometría, es decir, las pendientes y las curvas.

Por eso la velocidad promedio de toda la red es de alrededor de 30 kilómetros por hora, que no es mala para trenes de carga, ya que es comparable con la velocidad promedio en los Estados Unidos.

Hacer convivir trenes de carga con trenes de pasajeros en una red geoméricamente funcional, pero obsoleta para pasajeros, es imposible en los tramos más importantes de la red, que es la que propone la 4T.

Las redes del Grupo México y del CPKC en los tramos menos saturados está en condiciones paupérrimas. Algunos de ellos de plano siguen teniendo durmientes y clavos originales.

Las rutas México-Veracruz y México-Querétaro son cubiertas por Ferromex y el CPKC; la México-Irapuato-Guadalajara es de la primera y la México-Querétaro-San Luis Potosí-Nuevo Laredo es de la segunda, al igual que la San



KEITH CREEL



GERMÁN LARREA

Luis Potosí a Tampico.

Ferromex da servicio gratuito o altamente subsidiado a indígenas en la Sierra Tarahumara. Eso da una idea de que en algunos lugares sí se puede implementar el tren de pasajeros. Pero el recorrido del Chepees de 350 kilómetros y de 10 horas!

Ese es el tipo de servicio que la empresa dirigida por **Fernando López Guerra Larrea** podría dar con la infraestructura de la que actualmente dispone.

Servicios en la red de San Luis Potosí a Tamaulipas son posibles a comunidades marginadas, ya que esa vía está subutilizada por el CPKC, que lleva aquí **Oscar del Cueto**.



FERNANDO LÓPEZ GUERRA LARREA

Pero servicio de pasajeros en el Bajío, Centro y Norte del país, tocando puntos estratégicos como los estados de Nuevo León y Coahuila son imposibles en un ambiente de convivencia.

Para tener un servicio de pasajeros digno, se requieren inversiones de más de 200 millones de pesos por kilómetro de vía. El servicio de pasajeros se puede dar, pero construyendo una nueva red aprovechando lo más que se pueda el derecho de vía existente.

Pero aún así las inversiones requeridas serán enormes. Con todas las utilidades que generan al año los dos concesionarios más grandes, Ferromex y el CPKC, apenas podrían construirse unos 100 kilómetros.

HEMOS ABORDADO AQUÍ las anomalías que existen en el mercado de distribución y venta de gas licuado o gas LP, donde también ha crecido el robo de ese hidrocarburo, el llamado *huachigas*. Para ponerle coto a esa práctica ilegal, en octubre pasado la Comisión Reguladora de Energía, que preside **Leopoldo Melchi**, intensificó las visitas de verificación relativas a la actividad de distribución de gas licuado de petróleo, mediante planta de distribución por medio de auto-tanque. Para reforzar esas acciones, el diputado morenista **Daniel Murguía** va presentar una



OSCAR DEL CUETO



iniciativa para seguir evitando el robo de gas. En ella se va establecer que en lo subsecuente los permisionarios de gas licuado eviten cargar unidades o estacionarlas en plantas de almacenamiento, predios o estaciones de servicio que no sean las que están debidamente registradas bajo el mismo nombre, empresa, razón social o símbolo de marca. Actualmente existe un gran mercado de comisionistas, básicamente personas físicas, que son los que cargan sus pequeñas unidades en las plantas de los grandes permisionarios.

**DANIEL MURGUÍA**

MANHATTAN VENTURE PARTNERS (MVP), firma de capital de riesgo, colocó certificados bursátiles fiduciarios en la Bolsa Institucional de Valores (Biva) por un monto de 26 millones de dólares para invertir en empresas privadas del sector tecnológico que estén próximas a su Oferta Pública Inicial (IPO). Para la empresa que lidera **Alejandro Ontiveros** la oportunidad de invertir en MVP pone al inversionista mexicano a lado del *smartest money* de Estados Unidos y los ubica en el sector de los mercados privados que mayores rendimientos ha logrado en los últimos años, el mercado secundario. A través de esta emisión se buscará otorgar rendimientos esperados mayores a los mercados públicos, realizar su objetivo de retorno en un plazo de seis años, invertir en las mejores empresas a nivel global en el sector de Tecnología, Media y Telecom, impulsar las inversiones alternativas en México y democratizar las inversiones del país.

**ALEJANDRO ONTIVEROS**

VIRTUAL HOMES LLEVA cinco años operando como una empresa 100% mexicana. Su enfoque se ha centrado en crear soluciones de contratos "todo incluido" y con facilidades de contratación para servicios de hospedaje. Uno de sus principales proveedores de clientes es la plataforma airbnb. Por ejemplo, en el caso de esta compañía dirigida por **Nathan Carrillo** no es necesario un aval, no hay plazo forzoso y pueden rentar con muebles y servicios incluidos. Este concepto lo llaman *smart contracts*. Virtual Homes cuenta con más de 500 inmuebles en la CDMX y han logrado trabajar con socios comerciales/inversionistas, haciendo que sus inmuebles que eran pasivos se conviertan ahora en activos rentables, ya sea comprándolos, subarrendándolos o bien remodelándolos y asociándose con ellos. El objetivo es facilitar los procesos de renta, dar un servicio estándar y poder incrementar el valor de inmuebles abandonados o desperdiciados.

