



**MIGUEL QUINTANILLA
REBOLLAR**
PRESIDENTE DE TUM
(TRANSPORTISTAS UNIDOS
MEXICANOS)

Visión humana y enfoque de servicio, es el camino por el que Miguel Quintanilla ha llevado a TUM. Conocer bien el negocio, es la clave del éxito, y su presidente no solo lo domina, sino que se ha involucrado y lo seguirá haciendo para garantizar que el reconocimiento internacional continúe. Esto y más nos platicó en exclusiva, el hombre fuerte del transporte y logística en nuestro país.

lideresmexicanos.com • ENERO 2015 • 1



LARGO CAMINO RECORRIDO

✍ Jesús Isaac González 📷 Jesús Díaz

La vida de la carretera, el traslado de valores y el gusto por mover carga fue algo que le heredó su padre. Al mismo tiempo se dio sus escapadas como corredor de autos y logró sortear una larga etapa de vericuetos para mantener sus negocios y sacarlos adelante. La vida de Miguel Quintanilla es pura constancia, empeño y gusto por el trabajo. Dice que todavía le falta mucho para dejar lo que más le gusta, todavía le quedan muchos kilómetros por delante.

Su padre tenía una empresa, Autoexpress Mexicano, la cual fundó junto con sus hermanos. Ahí fue el primer trabajo de Miguel, el cual era "sin derecho a un sueldo". Su padre abrió el negocio con un camión que trabajaba por su cuenta y poco a poco fueron creciendo. "En la industria automotriz fue donde tenían más clientes: Ford, Dina, General Motors. Cuando yo entré, que fue a finales de los 50, había mucho trabajo, era la etapa posterior a la Segunda Guerra Mundial. Se exportaban muchas cosas, nosotros empezamos transportando paquetes y luego vinieron los camiones enteros. Las carreteras no eran como hoy, se tardaba uno mucho más en llegar a Nuevo Laredo, que era la ruta que dominábamos, además era difícil manejar un camión".

En ese tiempo el riesgo era del conductor por su forma o pericia al manejar, 50 años después, los riesgos tienen que ver con la inseguridad y los asaltos. "La vida misma del operador cambió, antes los camiones no tenían la tecnología que hoy se tiene. Van más cómodos, a velocidades mayores, hay mejores lugares de descanso. Yo llegué a viajar acompañando a un operador, que por cierto, entre ellos había muchas historias de fantasmas en la carretera, pero yo no vi ninguno".

Fecha 21.01.2015	Sección Edición Especial	Página 1-40-49
----------------------------	------------------------------------	--------------------------

En 1975 quedó al frente del negocio de su padre como gerente, su hermano estaba a cargo del mantenimiento y la operación. "Nuestra terminal estaba en Sidar y Roviroso 30, en donde está la Cámara de Diputados. Nos compraron el terreno y nos fuimos a Vallejo, hicimos unas instalaciones por Zacatenco. Autoexpress Mexicano fue vendida, por lo que empezamos otros negocios como el manejo de valores, mensajería y paquetería, sobre todo hacia el Pacífico".

Pasaron diez años y se dio la oportunidad de regresar a la ruta hacia Nuevo Laredo, donde la anterior empresa familiar había sido líder, para lo cual compraron TUM. "Esa empresa estaba quebrada, eran los 80 y los tiempos no eran muy buenos por las crisis económicas. También compramos la empresa Transportes Mar. Lo que buscábamos eran los permisos que ellos tenían, sin embargo, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes nos limitó a trabajar en un principio con solo 20 camiones".

Nuevas rutas

Su interés fundamental estaba en la ruta que pasaba por Tampico, Victoria, Monterrey, Nuevo Laredo, Monclova y lo que hubiera de paso. "Por lo mismo buscamos que los otros camiones que teníamos en Manzanillo y en otras rutas se fueran para el norte. Pero por las restricciones que nos pusieron, tardamos algunos años en que esto se lograra. Nosotros seguimos trabajando y al mismo tiempo creciendo. Costó mucho esfuerzo regresar, porque la gente de la competencia no olvidaba que nosotros habíamos sido los mejores en otro tiempo".

Por esos años se dieron una serie de modificaciones en el entorno nacional, como la expropiación de la banca, lo que aceleró el cierre de las otras empresas que habían creado. "Nuestros negocios eran de mensajería, paquetería y traslado de valores, incluso teníamos aviones con los que trasladábamos los Pronósticos Deportivos. Nuestro principal cliente era el Banco de México y, como el Servicio Panamericano también se expropió, pues el gobierno decidió manejarlo, lo que nos quitó la posibilidad de competir".

En ese momento tuvo que vender lo que tenía y sin dónde poder trabajar tuvo que manejar su deuda en dólares, lo cual complicaba mucho el futuro. "Fueron épocas difíciles, pero se dio la oportunidad de com-

prar TUM, que tenía las concesiones para operar la ruta a Nuevo Laredo. Ese era nuestro principal interés. El crecimiento llegó hasta los 90, en donde ya habíamos conseguido contratos importantes".

Los siguientes años tampoco fueron mucho mejores, a pesar de que cada vez iban ganando mercado y sobre todo eran vistos en el medio como una empresa muy importante. "Los créditos para los transportistas solo eran en dólares, lo cual hacía complicadas muchas operaciones porque se dieron devaluaciones. Ya cerca del año 2000 decidimos ampliar el negocio a todo el país y no solo limitarnos a Laredo".

Simplemente los mejores

Todos los camiones de TUM son de su propiedad y los operadores son sus empleados, los cuales requieren de un nivel de profesionalización alto por el tipo de trabajo en particular y por la calidad que ofrecen a sus propios clientes. "No es fácil porque la labor de los operadores es pesada, por lo mismo hemos ido creciendo de acuerdo a la demanda del mismo mercado, tenemos una capacitación técnica en el manejo y de concientización. Nosotros les transmitimos el mensaje de que su familia los está esperando, para lo cual hacemos cada año concursos con sus hijos para que dibujen el tráiler que manejan sus papás. Premiamos a los mejores y organizamos una fiesta para toda la empresa. En total en TUM trabajamos 3 mil 600 personas".

Algo en lo que TUM se ha esforzado es en estar al frente a nivel tecnológico en sus tractocamiones, por lo que se han esforzado en no limitarse a llevar una carga de un punto a otro, sino agregar información para los clientes que les resulta muy valiosa. "La seguridad es una prioridad para nosotros, empezando por la menor can-

tidad de accidentes y sobre los camiones, tenemos 300 blindados. El blindaje está en la cabina del camión, no es nada fácil robárselo cuando está detenido, puede ser que abran las puertas de la caja para tratar de llevarse algunos bultos, pero no se pueden llevar toda la carga".

Miguel Quintanilla es claro, "TUM no es una empresa barata". Nunca ha cobrado barato porque su servicio tiene mucho valor agregado. "Cumplimos y damos seguridad. Actualmente la inseguridad es un tema que se ha vuelto muy complejo, porque en las carreteras hay retenes tanto de policías federales como ministeriales y eso hace que vaya habiendo retrasos. Por lo mismo nosotros necesitamos medir muy bien los tiempos para que nuestras cargas y paquetes lleguen a la hora en que nos comprometimos".

Legado

Después de casi 60 años de trabajo Miguel mantiene un buen ánimo por su trabajo, por el mundo del transportista y al mismo tiempo un gran cariño por México. Su vida transcurrió desde la bonanza posterior a la Segunda Guerra Mundial y vio cómo se fue transformando este

Fecha 21.01.2015	Sección Edición Especial	Página 1-40-49
----------------------------	------------------------------------	--------------------------

país desde sus entrañas, al tiempo que entendió que además de aprovechar las oportunidades hay que saber sortear las adversidades, que siempre son muchas.

"De lo que me puedo sentir orgulloso es de mi familia, con mi esposa me saqué la lotería. En México es muy común que la segunda generación no ponga mucha atención en los negocios, y afortunadamente mis hijos están trabajando conmigo, además de que están buscando otros negocios. Lo que sé de tecnología es gracias a ellos, su visión nos orienta para saber hacia qué mercados debemos de dirigirnos, en dónde podemos ser más importantes y fuertes".

Para Miguel Quintanilla es muy importante cuidar las relaciones familiares cuando existe una relación laboral, porque de ello depende el buen equilibrio entre ambas. "Nuestra relación es de

amigos y compañeros de trabajo, porque si bien no siempre coincidimos en las cosas que hay que hacer, sí buscamos el diálogo para llegar a un acuerdo. La prioridad es encontrar la mejor manera de hacer las cosas.

"Tengo una relación muy buena con mis hijos, cuando no se tiene ese cariño se nota en el trabajo. Porque creo que hay padres que no sabemos manejar una buena relación laboral. He logrado entender a mis hijos y adaptarme a los tiempos".

Sus planes son trabajar hasta que el cuerpo aguante, y aunque ya no se hiciera cargo de TUM, tendría que buscar alguna otra actividad porque ve muy difícil el no hacer nada, no es lo suyo. "No creo que me reciban en la casa, cada quien tiene su ritmo de vida y creo que yo llegaría a estorbar, no creo que me adapte tan fácil. ▽

"LA PRIORIDAD ES ENCONTRAR LA MEJOR MANERA DE HACER LAS COSAS".

"YO LLEGUÉ A VIAJAR ACOMPAÑANDO A UN OPERADOR, QUE POR CIERTO, ENTRE ELLOS HABÍA MUCHAS HISTORIAS DE FANTASMAS EN LA CARRETERA, PERO YO NO VI NINGUNO".



UN PREMIO

Miguel Quintanilla Rebollar, Presidente; **Marcelo Quintanilla Rebollar**, Vicepresidente Ejecutivo; **Miguel Quintanilla Hernández**, Vicepresidente de Operación y Promoción; **Mauricio Quintanilla Hernández**, Vicepresidente de Administración y Finanzas.

En agosto de 2013 Transportistas Unidos Mexicanos División Norte recibió por parte de Ford Motor Company Internacional el reconocimiento de Oro del World Excellence Awards 2012 en la categoría de Transporte, con lo que se convirtió en la primera empresa mexicana de transporte proveedora de esta compañía automotriz en alcanzar dicha distinción.



CORREDOR DE AUTOS

Su afición por este deporte la heredó de su padre, al igual que el interés por el negocio transportista. "Mi padre corrió en la primera Carrera Panamericana en 1950, luego corrió mi hermano y después yo. No éramos tan malos, eran los tiempos de los hermanos Rodríguez, de Moisés Solana. Yo corrí en un Porsche 911, que venían a México exclusivamente a correr. Afortunadamente nunca tuve un accidente, solo sustos. El auto que más me gusta es el Ferrari y otro sería el Alas de Gaviota, de Mercedes-Benz".



Fecha 21.01.2015	Sección Edición Especial	Página 1-40-49
----------------------------	------------------------------------	--------------------------

MIGUEL QUINTANILLA REBOLLAR

- **Fecha de nacimiento:** 17 de agosto de 1939
- **Lugar de nacimiento:** Ciudad de México



Actualmente TUM cuenta con mil 670 camiones y 3 mil 800 remolques. Este año renovaron 200 e incrementaron su flota con la compra de otros 300. "A inicios de 2015 se agregarán otras 300 unidades. Actualmente nuestros camiones tienen una vida de cinco años y queremos que cuando más sean entre tres y cuatro. Las marcas que tenemos son Freightliner, que son aproximadamente 80% y Volvo con el otro 20%".



Fecha 21.01.2015	Sección Edición Especial	Página 1-40-49
----------------------------	------------------------------------	--------------------------



Marcelo Quintanilla Rebollar
Vicepresidente Ejecutivo

Miguel Quintanilla Hernández
Vicepresidente de Operación y Promoción

NEGOCIO DINÁMICO

Actualmente le dedica mucho tiempo a su trabajo por el gusto de hacerlo, le parece fundamental estar al día en todo lo que sucede. "El transporte es tan cambiante que todos los días vives un día diferente. Por ejemplo, hoy estamos echando a andar cuatro simuladores para la capacitación de los operadores. Y cada uno de estos simuladores cuesta 250 mil dólares".

**Miguel
Quintanilla
Rebollar**
Presidente