

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO



FACULTAD DE ECONOMIA

"LOS EFECTOS DE LA POLITICA ECONOMICA
DENTRO DE LA CAPACITACION Y PRODUCTIVIDAD
DE TELEFONOS DE MEXICO, A PARTIR
DE SU REPRIVATIZACION"
(1990 - 1993)

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A I
RAUL MARTINEZ CASTILLO



CD. UNIVERSITARIA, D. F.,

1994

TEISIS CON
FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A MI AMADA ESPOSA

ANA MARIA

A MIS PADRES

Laurentino Martínez Avalos y Ma. Guadalupe Castillo Guillen,
por su amor comprensión y cariño.

A MIS HERMANOS

Rúben, Irma, René, Jaime, Imelda e Isela por el pequeño pero inolvidable tiempo que logramos convivir como una verdadera familia.

A MIS FAMILIARES

Sin excepción a todos aquellos que aportaron en su momento un granito de arena para que yo lograré terminar una carrera en especial a:

Mi Abuelita Leonila Avalos Gúzman.

Mi tío Felix Martínez Avalos.

y a Doña Dolores Luna.

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS DE TRABAJO

Por su orientación y apoyo para lograr la integración de este trabajo.

Especialmente a la Señora Guadalupe Morales Olvera.

A MI DIRECTOR DE TESIS

C. Lic. Rodolfo De la O Hernández por su constante apoyo y valioso consejo para que un servidor alcanzará la culminación de esta meta.

Y muy en especial a mis queridos hijos Raúl Rodrigo y Ana Mónica por haber sido el aliciente que necesitaba para volver a intentar llegar a la meta que antes tenía trazada.

I N D I C E

Página

INTRODUCCION

10

C A P I T U L O I

DESARROLLO DE LA TELEFONIA EN MEXICO 1878-1989.

- | | |
|---|----|
| 1.1. Antecedentes Históricos de la Telefonía en México. | 17 |
| 1.2. El Nacimiento de Teléfonos de México. | 25 |
| 1.3. Teléfonos de México: Empresa Pública. | 40 |

C A P I T U L O II

PRIVATIZACION Y MODERNIZACION DE TELEFONOS DE MEXICO 1990-1993.

- | | |
|---|----|
| 2.1. Condiciones para la Desincorporación de Teléfonos de México, | 52 |
| 2.2. El Plan Trienal de Teléfonos de México. | 66 |
| 2.3. Vinculación de Teléfonos de México con la Telefonía Mundial. | 76 |
| 2.4. Políticas de Financiamiento en Teléfonos de México. | 90 |

C A P I T U L O I I I

CAMBIOS Y ACUERDOS FIRMADOS POR EL SINDICATO DE
TELEFONISTAS DE LA REPUBLICA MEXICANA CON LA
NUEVA DIRECCION DE LA EMPRESA.

- | | |
|---|-----|
| 3.1. Firma del Convenio entre el Sindicato Te
lefonista y la Empresa para cambiar los
57 Convenios del Contrato Colectivo, por
26 Perfiles de Puesto. | 101 |
| 3.2. Creación del Instituto Tecnológico de Te
léfonos de México. | 110 |
| 3.3. Compactación de los 26 Perfiles de Puesto
en 5 Grandes Areas Productivas para Sim
plificar la Distribución de los Incenti
vos a la Productividad. | 128 |
| 3.4. Programa General de Incentivos a la Pro
ductividad. | 133 |

C A P I T U L O I V

EL DESARROLLO ECONOMICO EN TELEFONOS DE MEXICO.

4.1.	El Crecimiento Económico Durante el Período 1990-1993.	147
4.2	Participación de Teléfonos de México en la Bolsa Mexicana de Valores a Partir de 1990.	160
4.3.	Perspectivas de Teléfonos de México ante la Apertura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	166
4.4.	Resultados Financieros de la Empresa Dentro del Desarrollo Económico Durante el Período 1990-1993.	175
CONCLUSIONES		176
GLOSARIO		183
ANEXO ESTADISTICO		187
BIBLIOGRAFIA		232

I N T R O D U C C I O N

I N T R O D U C C I O N

La política del Estado mexicano, antes de la privatización de Teléfonos de México, consistió en centralizar las funciones administrativas y técnicas en el Distrito Federal, creando una demanda creciente de mano de obra especializada (Abogados, Economistas, Contadores, Administradores, Psicólogos, Ingenieros Mecánicos, Electricistas, Civiles, Topógrafos, Secretarias, Etc.), conformó una serie de departamentos especializados, que a pesar de tener similitudes en ciertos aspectos laborales, presentaban características muy especiales de desarrollo y ejecución de sus labores productivas.

A partir de la privatización de la Empresa en el año de 1990, los diversos sectores laborales empezaron a notar que sus labores se iban reduciendo por tres factores principales; Transformación de su materia de trabajo, (nueva tecnología), absorción de la nueva materia por empleados de confianza y la contratación de personal sindicalizado con especialización en el lugar donde se origina la materia de trabajo, estrangulando con esto el flujo de la misma hacia el Distrito Federal. Si a lo anterior le agregamos la eliminación de los convenios del Contrato Colectivo de Trabajo los cuales fueron cambiados por perfiles de puesto, la compactación de la Empresa en 5 grandes áreas productivas y la firma del Convenio de Calidad y Productividad que condicionó al trabajador a cumplir programas de

producción ya preestablecidos.

Tendremos así a grandes razgos los principales acontecimientos que han impactado a la clase obrera telefonista, la cual ante el panorama de despidos masivos que han experimentado otras empresas del país, se siente potencialmente amenazada por los cambios que ha implementado la Empresa. Estos cambios han influido en la ejecución y la elaboración de los procesos productivos lo que ha conducido a que los representantes sindicales establezcan mecanismos de diálogo con los representantes de la Empresa con la finalidad de lograr acuerdos específicos para cada una de las áreas productivas que se formaron acuerdos que han sido concretados de tal forma que la Empresa por su parte a ofrecido al trabajador telefonista, mayor capacitación y una bolsa de incentivos que serán derramados en las áreas de trabajo, a condición de que se vean concluidos los programas de producción firmados en el Título de Concesión y El Plan Trienal.

El presente trabajo de investigación consta de cuatro capítulos, los cuales se desarrollan de la siguiente manera:

En el capítulo primero mencionaremos que en la vida moderna las comunicaciones ocupan un lugar de gran importancia, estrechan las relaciones entre los individuos, los pueblos y las naciones. Para poder entender la problemática laboral de Teléfonos de México es necesario hacer un recorrido histórico, desde la introducción del teléfono en México, hasta la integración de la Empresa que hoy conocemos, sin olvidar por supuesto la estrecha relación que ha guardado el Gobierno Federal con las comunicaciones del país y con la industria telefónica. Asimismo la importancia que ha significado la estructuración de una planta telefónica nacional.

Durante ésta breve síntesis de los antecedentes históricos de la telefonía en México analizaremos:

El nacimiento de las primeras Empresas Telefónicas del país, su crecimiento y las causas que las obligaron a fusionarse dando origen a lo que hoy conocemos como Teléfonos de México.

Así como la dirección que le imprimió el Gobierno Federal a partir de que tomó las riendas de la Administración de la Empresa su crecimiento tecnológico, los problemas con los trabajadores, la demanda de los usuarios, etc. y la implantación de políticas económicas a lo largo de su historia como Empresa Pública.

La rectoría del Gobierno Federal en diversos sectores de la economía nacional, provocó que la administración de una gran cantidad de empresas trajera consigo a largo plazo, vicios que colocaron en situaciones de inestabilidad económica a la mayoría de ellas, caso concreto Teléfonos de México, empresa que requería grandes inversiones en la mayor parte de su planta productiva. Ante esto y la imposibilidad de seguir desviando recursos que eran necesarios para el bienestar de la población, el Gobierno Federal decide vender la Empresa al Capital Privado.

En el segundo capítulo analizaremos las condiciones mediante las cuales el Estado cedió la administración de la Empresa, para determinar si éstas condiciones están siendo cumplidas y que mecanismos se instrumentaron para lograr la concesión de las mismas. Y las formas de presión que puede implementar el Gobierno Federal, si la administración de la Empresa no cumple sus metas.

La nueva administración implementó la creación de un plan denominado, Plan Trienal 1991-1993, mediante el cual pretende modernizar la planta productiva y así acrecentar la oferta de líneas, desarrollar nuevos servicios como:

"La red digital integrada de servicios", las líneas tipo "Centrex", servicios especiales, etc., con la finalidad de cumplir las metas establecidas en el Título de Concesión.

Asimismo la innovación tecnológica está sustentada en el hecho de vinculación comercial con las Compañías Telefónicas

Internacionales representadas por la France Cables et Radio, filial de France Telecom y la Southwestern Bell International Holdings, subsidiaria de Southwestern Bell Corporation, empresas líder en el ramo de la telefonía en sus respectivos países. En cuanto al financiamiento se contempla la obtención del mismo de los rubros de contratación de créditos externos, la exportación de servicios y recursos internos derivados de generación de utilidades, el flujo de depreciaciones y el crédito interno.

El tercer capítulo, es en sí una resultante de la desincorporación de la Empresa, ya que para poder impulsar la productividad de la misma era necesario modificar las condiciones laborales existentes hasta antes de la reprivatización de ésta. Por lo que se llevó a cabo la modificación del Contrato Colectivo de Trabajo, el cual fué modificado en su esencia ya que se modificaron los 57 convenios a 26 perfiles de puesto.

Perfiles que implican la elaboración de la materia de trabajo sin importar la especialización del trabajador y que conduce a tener un empleado y obrero misceláneo, entendiéndose con esto que dicho trabajador debe realizar todo tipo de trabajo sin importar si le corresponde o no.

Para lograr la estandarización de la mano de obra sindicalizada Teléfonos de México, reestructuró sus mecanismos de capacitación laboral mediante la creación del Instituto Nacional Tecnológico, con la finalidad de elevar los conocimientos y las capacidades del personal en todos los niveles de responsa

bilidad, sustentandolo con la creación de 13 centros de adieg tramiento.

Dicho Instituto ha establecido convenios de colaboración con Instituciones de Enseñanza Superior, para responder a las necesidades de capacitación. Por lo tanto el análisis de éste capítulo nos debe de dar respuestas en cuanto a si la creaci ón del Instituto Tecnológico ha cumplido con los planes de capacitación.

Por último, la fase final sería la reestructuración de la planta laboral telefónica, la cual llevaría a cabo la consecu sión de las metas esperadas, ésta fase es la compactación de la Empresa en 5 grandes áreas productivas con la finalidad de aprovechar la implantación de los perfiles de puesto y la capa citación tecnológica llevada a cabo con el trabajador telefo nista.

Hecho esto sólo quedaba el recurso humano, el cual es moti vado por la firma de un Programa General de Incentivos, progra ma que trata de inducir al trabajador a entrar de lleno a la modernización de la Empresa, ya que es creado con la finali dad de motivar al trabajador para que eleve su productivida d, bajo la premisa de que a mayor productividad, mayor ince ntivo.

En el cuarto capítulo se analizará principalmente el creci miento económico experimentado por la Empresa, primeramente observaremos como ha crecido en los rubros de: Recursos Humano s, Red Exterior, Larga Distancia Nacional e Internacional,

Telefonía Pública, Red Digital Integrada, Telefonía Rural y Telefonía Celular.

Posteriormente se analizará la participación de Teléfonos de México en la Bolsa Mexicana de Valores, observando su participación en el mercado accionario y su peso en la misma para determinar si es factible la idea de que el buen o mal funcionamiento de la Empresa afecta en su conjunto la marcha del mercado bursátil.

En el tercer apartado del mismo capítulo, se tomará en cuenta la perspectiva de la Empresa ante la apertura del comercio nacional, esto es el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, el cual afectará el monopolio en comunicaciones que intenta la Empresa, por lo tanto se tratarán de detectar las ventajas y desventajas de la misma ante este acontecimiento.

Por último se observa el crecimiento de la Empresa por medio de los estados de resultados obtenidos por Teléfonos de México en el período 1990-1993, intentando sacar conclusiones sobre el crecimiento real de la misma. En éste breve panorama consideramos que los objetivos de la misma, estarían concentrados en el análisis de las premisas por las cuales se reprivatizó la Empresa y que serían las siguientes: Impulsar el desarrollo económico, mejorar el servicio telefónico, impulso a la investigación científica y tecnológica en materia de telecomunicaciones, el crecimiento de la planta productiva y el respeto a los derechos de los trabajadores, así como se impulsará el crecimiento de la Empresa y la economía del país.

CAPITULO I

DESARROLLO DE LA TELEFONIA EN MEXICO

1.1. Antecedentes Históricos de la Telefonía en México.

El desarrollo económico producto de la intensificación de las actividades comerciales e industriales obligó al hombre a buscar formas más veloces de comunicación. Al gran avance obtenido con el telégrafo se oponía la necesidad de un contacto más personal y más directo. " Ya desde el año de 1680 el sacerdote francés Gauthey propuso un tubo acústico a la Academia de Ciencias de París", como una alternativa para la transmisión de la voz humana. A partir de entonces en forma sucesiva, Robert Hooke, Joseph Henry, Michael Faraday, Charles Buorsel y Antonio Heucci, por mencionar algunos científicos destacados, llevaron a cabo investigaciones en éste campo y realizaron importantes avances teóricos en el estudio de la reproducción eléctrica de la palabra hablada, pero sin llegar a resultados definitivos. Es hasta el año de 1860, en que el alemán Philipp Reis inventó un aparato al que denominó Teléfono, del griego (hablar a lo lejos); con el cual logró transmitir sonidos durante breves intervalos de tiempo"⁽¹⁾.

(1) TELEFONOS DE MEXICO, Historia de la Telefonía en México 1878-1991. p.17-18-20.

Sin embargo es el escocés Alexander Graham Bell, el que en la patente 178399, " Receptores Telegráficos Telefónicos, es registrada en su solicitud el 8 de abril de 1876 y le es concedida el 6 de junio siguiente" (2).

Debemos destacar que a la par de Bell, Elisa Gray dió a conocer su invención del Teléfono y que fué necesario un fallo judicial para determinar la paternidad del invento. En sus principios el desarrollo del teléfono fué en forma muy lenta, ya que había desconfianza en el invento, las mejoras que se fueron introduciendo poco a poco lograron que éste empezara a tener un auge innucitado, que hasta hoy en día no a cesado.

" Es el año de 1881, cuando el Sr. Greenwood, empresario estadounidense obtiene del General Díaz, entonces Secretario de Fomento, la concesión para instalar una red telefónica en la Ciudad de México, al año siguiente obtiene nuevas concesiones para expandir el servicio telefónico, las que vende con todos sus derechos y obligaciones a la Compañía Telefónica Continental. En abril se constituye la primera Empresa en territorio nacional, con el nombre de Mexican National Bell Telephone" (3).

(2) Cárdenas de la Peña, Enrique., Historia de las Comunica-
ciones y los Transportes en México. p. 13

(3) Ibidem, p. 43

No obstante debido a la apertura comercial de México, los inversionistas extranjeros plantearon diversos problemas, los cuales provocaron que esta Empresa no llegará a dar servicio telefónico. Ante esta situación el Gobierno Mexicano incita la asociación de los diferentes inversionistas que deseaban prestar el servicio telefónico, creándose la Compañía Telefónica Mexicana (Mextelco), la cual quedo afiliada técnica y financieramente a la Western Electric Telephone Company, firmándose el contrato constitutivo el 18 de julio de 1882, figurándose como socios, los señores George L. Sanders, Thomas A. Watson, M. L. Greenwood y Emilio Berlimes. A partir de esta fecha la telefonía mexicana experimentó avances importantes ya que la estabilidad impuesta por el Presidente Díaz, trajo consigo también la construcción de un mercado nacional, una industria para consumo interno, una minería de metales industriales para el consumo externo y una capitalización por parte de inversionistas extranjeros. Podemos citar por lo tanto que en el año de 1883, se realizó la primera conferencia telefónica internacional entre la Ciudad de Matamoros, Tamaulipas y la Ciudad de Brownsville, Texas. Asimismo se inician las construcciones de vías subterráneas y de ductos para los conductores telefónicos, así como la instalación de mayor cantidad de postes y por ende de líneas telefónicas. Ante ésta paz política la difusión y empleo del teléfono cobro auge y para 1888 la cantidad de abonados era del orden de ochocientos, hecho que obligó a la Compañía a editar el primer directorio

telefónico. Es hasta el año de 1894, cuando las mejoras técnicas empezaron a darle más auge al servicio telefónico y esto ocurre con la llegada de los conductores aislados, los cuales aumentaron la calidad de las transmisiones, la sustitución de alambres por cable. A partir de éste momento las mejoras técnicas, tanto en el aparato telefónico como en la infraestructura que permite la prestación del servicio, fueron constantes; comenzó a usarse el circuito de dos hilos conductores y al año siguiente se introdujo el Conmutador Múltiple completo o metálico, con capacidad hasta de dos mil líneas. En este año se puso en operación la "Sección Amarilla" la cual era un servicio para atención a extranjeros. En 1889, se introducen dos innovaciones; el teléfono de extensión y el servicio telefónico de veladores. Este último consistía en que los vigilantes nocturnos mantenían comunicación constante desde sus respectivos puestos, con la central telefónica.

El nuevo siglo deparó agradables sorpresas a la industria telefónica mexicana en el año de 1903, la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas (SCOP), otorgó una nueva concesión por 30 años al Sr. José Sitzenstater para la explotación del servicio telefónico en la capital y sus alrededores. Tiempo después éste empresario traspasó la concesión a L. M. Ericcson de Estocolmo, dicho traspaso se concretó el 19 de abril de 1905. Sin embargo es hasta 1907, que la Empresa Teléfonos Ericcson, S. A. filial de la matriz sueca Mexiskanska Telefonaktiebolaget Ericcson, inauguró su servicio con 300

suscriptores, contándose a finales del mismo año ya con 600.

Por su parte el 14 de noviembre de 1903 la Mextelco, celebró con la SCOP un nuevo contrato para seguir explotando el servicio en la capital del país, y el 18 de febrero de 1905, dicha Compañía aumentó su capital y modificó su razón social para llamarse Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana, S. A. (CTTM).

Debido a la duplicación del servicio al existir ya dos Compañías, se incentivó la competencia, lo que obligó a ambas a mejorar sus servicios. Instalándose el sistema telefónico de energía central y desechándose el de baterías y magnetos, que se utilizó en las centrales menores. A punto de iniciarse el conflicto revolucionario; en el año de 1911 la Empresa Ericcson construye las líneas de Tlanepantla y Cuautitlán y se colocan por primera vez en la telefonía nacional postes de acero los cuales son instalados en las colonias Roma y Juárez La Compañía Ericcson avanza considerablemente ya que en sólo cuatro años, iguala el número de líneas telefónicas de la CTTM, que para éste momento era de 7 000 suscriptores.

Basándose principalmente este hecho en la superioridad técnica de su aparato telefónico que tenía una mayor calidad de transmisión. Por su parte la CTTM; obtuvo la concesión para explotar el servicio telefónico entre la Cd. de México y Toluca. A partir de 1913, se da el movimiento revolucionario en forma más directa en el país provocando un receso en el avance telefónico nacional, receso que se ve aún más recrud

cido por la iniciación de la Primera Guerra Mundial en 1914, ya que la mayoría si no es que en su totalidad la materia prima con la que se fabricaban los teléfonos procedía de Europa y los Estados Unidos. Y ésta materia prima fué utilizada por los países que entraron al conflicto bélico para la elaboración de armamento.

En el año de 1915, es para la CTTM ; malo ya que le es intervenido el servicio por parte del Gobierno por conflictos laborales, esta requiza se prolongó hasta el año de 1925, sin embargo la misma no impidió que la Compañía siguiera creciendo telefónicamente hablando. La terminación del conflicto internacional y el establecimiento de la paz en el país tuvo repercusiones inmediatas en el avance telefónico, así la Ericcson adquirió dos estaciones portátiles inalambricas que permitían la comunicación a 200 kilómetros, introduciendo también el Sistema Telefónico Automático.

Para 1919, la Compañía Ericcson había obtenido 32 concesiones para establecer líneas telefónicas de servicio privado y público; siendo hasta el año de 1924 cuando se inauguró la primera central automática, conocida como Central Roma, la cual entró en funciones dos años después con una capacidad de diez mil líneas. Como habíamos comentado en párrafos anteriores la CTTM ; ve cesada la intervención gubernamental hasta 1925, siendo Secretario de Comunicaciones y Obras Públicas Adalberto Tejada. Al levantarse la requiza la Empresa es adquirida por La International Telephone and Telegraph Co. (ITT), la cual logró la extensión de la concesión del servi

cio a 50 años, prohibiéndosele terminantemente su traspaso o cesión. La ITT, impulsó de manera importante el crecimiento de la Empresa permitiéndole competir al mismo nivel que la Compañía Ericcson. Creciendo de tal manera ambas Empresas que fué necesario distinguir los teléfonos de cada una, decidiéndose que la Ericcson utilizará solamente dígitos y la ITT, dígitos y letras, las dos Compañías tenían capacidad para numerar del 10 000 al 100 000, incluyendo entre otros, los números reservados para pruebas, servicios especiales y propósitos técnicos.

El 10 de marzo de 1925, el nuevo Secretario de Comunicaciones y Obras Públicas (SCOP); Ingeniero Eduardo Ortíz celebró el convenio para tender el cableado telefónico entre México y Estados Unidos dándole la concesión para explotar el servicio de larga distancia a la CTTM y un año después a la Compañía Ericcson. Con respecto al servicio nacional se interconectó a la capital con las Ciudades de San Luis Potosí, Puebla, Tampico, Saltillo y Monterrey.

Es hasta 1927, en que se dá la primera llamada internacional entre México y Estados Unidos, inaugurándose posteriormente la línea telefónica entre México y Cánada. Por su parte la comunicación telefónica con Europa ocurre hasta el año de 1928; de los 60 000 aparatos telefónicos instalados, 30 000 se conectaron al servicio internacional. Con respecto al servicio telefónico internacional como ya habíamos mencionado se tenía comunicación con Europa, Cánada Y Estados Unidos poste-

riormente se instaló la comunicación con Cuba y es hasta 1930, cuando se enlaza Sudamérica, por medio de la Compañía Internacional de Radio Argentina y la American Telephone y Telegraph Co., de los Estados Unidos las que por medio de un circuito transmisor y receptor ubicado en los dos extremos del continente, Buenos Aires y Nueva York, conectándose más de 200 000 teléfonos en Argentina, Chile y Uruguay con los de México, Cuba, Estados Unidos y Cánada. A partir de esta etapa se acelera la competencia entre la Mexiskanska Telefonaktiebolaget Ericcson (L.M.E.) y la ITT . Cabe mencionar que ésta competencia había logrado un acercamiento entre las dos compañías telefónicas las cuales hicieron negociaciones tendientes a una posible fusión, sin que en un primer momento se llegara a un acuerdo, sin embargo en las dos matrices extranjeras se estudiaba la viabilidad del proyecto. Este estudio de fusión vino a ser beneficiado cuando en el año de 1936, siendo Presidente de la República el General Lázaro Cárdenas el cual a través de la SCOP comunicó a ambas compañías que deberían enlazar sus líneas y combinar sus servicios para dar un mejor servicio a la sociedad mexicana. Por lo tanto el 12 de agosto de 1936, se firma el Plan de Interconexión entre las dos Compañías.

A partir de la interconexión de las dos Compañías Telefónicas en el año de 1936, ocurren una serie de eventos que giran alrededor de la fusión de ambas Compañías ya que la integración de las mismas es sumamente conflictiva por los intereses económicos que existen alrededor de ellas. Tenemos que la International Telephone and Telegraph Co. (ITT); vuelve a llamar a negociaciones a la Mexiskanska Telefonaktiebolaget Ericcson (LME), surgiendo tres alternativas a saber:

- 1) Desalojamiento de LME por ITT en México.
- 2) Desalojamiento de ITT por LME .
- 3) Solución a la presión de tráfico unido y competencia una vez más.

Estas son rechazadas por LME , pasándose las negociaciones hasta el año siguiente, a partir de éste acercamiento y hasta el año de 1947 existieron propuestas de fusión sin que alguna de ellas se concretara, sin embargo esta falta de conciliación de intereses no provoca que el crecimiento en ambas Compañías siga adelante, así en 1940 Ericcson transforma los números de los teléfonos capitalinos de 5 a 6 cifras y para 1941, aparecen ya enlazadas las líneas de larga distancia pertenecientes a Mexeric y Mextelco. Asimismo los servicios tele

fónicos foráneos crecen y el Gobierno Federal admite en 1946 que existen en el país nueve empresas telefónicas de jurisdicción federal: Teléfonos Ericsson, Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana, Telefónica Nacional, Telefónica Fronteriza, Compañía Campechana de Teléfonos, Compañía Tabasqueña de Teléfonos, Compañía Telefónica Soconusco, Compañía de Servicios Públicos de Agua Prieta y Librado M. Díaz y The Moctezuma Co per Co.

Ante la falta de intereses comunes que pudieran unificar las dos principales Compañías Telefónicas del país, surge imprevistamente una nueva alternativa, esta es la unión de LME con un nuevo socio, Axel L. Wennwe-Gren, el cual logra la avenencia de pláticas para la posible creación de una Compañía Telefónica de origen mexicano, por lo tanto LME y su filial Mexeric firman compromisos de fusión para formar una nueva Empresa a llamarse Teléfonos de México, S. A. (TELMEX).

La idea esencial de fundarse Teléfonos de México, es la de colocar sus acciones entre inversionistas mexicanos y situar en el mercado mexicano acciones de la Mexiskanska Telefonaktiebolaget Ericsson a partir de la Corporación Continental S. A., que no es otro que Wenner-Gren; el capital social queda como sigue:

A C C I O N I S T A S	TOTAL DE ACCIONES	MILLONES DE PESOS
Corporación Continental S.A.	409 900 Accs.	\$ 40 990 000
Empresa Ericcson.	389 950 Accs.	\$ 38 995 000
Bruno Pagliai.	50 Accs.	\$ 500
Lic. Octavio Fdez. Reynoso.	50 Accs.	\$ 500
Lic. José J. Cesar	50 Accs.	\$ 500
	800 000 Accs.	\$ 80 000 000

FUENTE: Escritura Número 34726 del volumen 391, del 23 de diciembre de 1947 de la Notaría Pública # 54, Graciano Contreras.

De esta manera Teléfonos de México, adquiere todos los bienes muebles e inmuebles propiedad de la Ericcson, inclusive concesiones, servidumbre, contratos y derechos de cualquier índole relacionados con la explotación del servicio telefónico hecha al amparo de las citadas concesiones, y asume las obligaciones contraídas por la mencionada Compañía. Teléfonos de México comienza simbólicamente sus actividades el 1º de enero de 1948, poniendo en operación 139 mil aparatos. Asimismo la Empresa y LME firman un convenio complementario y otro que cubre la asistencia técnica administrativa. Gracias al convenio complementario a correr por 10 años LME, se compromete a sur

tir a Teléfonos de México el equipo necesario, y a la venta de los materiales indispensables para operar y desarrollar trabajos de telefonía con costos razonables. Por el segundo convenio LME busca impartir su experiencia a Teléfonos de México en cuanto se refiere a planeación, construcción y operación de instalaciones telefónicas, a cambio de un pequeño pago, en este convenio también indica que Wennwe-Gren debe recibir de Teletic la mitad de las acciones de Mextelco las cuales le pertenecen. Quedando la distribución de las acciones de Mextelco de la siguiente forma: (Ver cuadro estadístico # 1)

Al nacimiento de Teléfonos de México no se crea como muchos pudieran pensar la estabilidad en el mercado telefónico nacional, ya que siguen existiendo dos Compañías: Teléfonos de México y Mextelco. En 1949, Wallenberg, Wenner-Gren y funcionarios de ITT, llegan a un arreglo, condicionado a la aceptación del gobierno mexicano; Teléfonos de México y Mextelco deben fusionarse obteniendo cada empresa una tercera parte del capital en acciones de la Compañía resultante y los títulos divididos así, el grupo Ericcson 8.1 millones, ITT con 7.4 millones y Wenner-Gren por 1.4 millones por lo tanto con éste arreglo se consigue la consolidación del servicio telefónico en México, el 3 de mayo de 1950, cesando las operaciones independientes de Mextelco. Recibiendo la fusión simplemente el nombre de TELEFONOS DE MEXICO, es decir TELMEX y ratificándose como su primer Presidente o Director al Sr. Gunanr Beckman. A partir de éste momento la nueva Empresa inicia un rápido crecimiento que se manifiesta en aumento del 4.3 % del número de aparatos y la ampliación de la capacidad de plantas y de circuitos de larga distancia en 32 poblaciones más de la República Mexicana. Hacia finales de 1950 Teléfonos de México presentaba un capital alrededor de 218 millones de pesos. El 1° de abril de 1952, entró en vigor la nueva Ley del Impuesto sobre Ingresos por Servicios Telefónicos, entre otros servicios, que gravaría con un 10 % el servicio de larga distancia y con un 5 % el servicio local. El producto del impuesto sería destinado a financiar el mejoramiento y la ampliación del servicio te

lefónico. Como consecuencia éste mismo año se inauguró la nueva central de Chapultepec, con una capacidad inicial de 18 mil líneas. Durante éste mismo año se introduce el servicio medido, mecanismo que permitía aplicar una mejor medida de pago por el servicio telefónico ya que la cuota no aumentaría siempre y cuando no se sobrepase un determinado número de llamadas, establecidas dentro de la cuota básica. A finales del año la participación ITT, LME se equilibrio mediante ciertos acuerdos, destacando el retiro de la participación Wenner-Gren del capital de la Empresa.

En 1953, La Secretaría de Hacienda y Crédito Público SHCP, con la participación de la SCOP, formuló un planteamiento para mejorar y desarrollar el servicio telefónico de la Empresa, Plan que es aprobado en abril de 1954, y que es conocido como "Plan de Cinco Años", Teléfonos de México, en los siguientes cinco años colocaría en el mercado acciones y obligaciones, tanto comunes como nominativas y al portador, lo que le permitiría obtener recursos para poder establecer 25 nuevos servicios por año. El Gobierno tomaría las medidas necesarias para que todo suscriptor, al cambiar de domicilio sus aparatos, adquiriera acciones y obligaciones de la Compañía.

En 1954, la Compañía desarrolla su programa de trabajo con intensidad, viéndose limitada solamente por la situación financiera, ya que la demanda de servicio telefónico es gigantesca.

"Así en la zona metropolitana se pone en operación la central automática de Azcapotzalco y a principios de 1955 se inaugura la central automática Saro, con una capacidad de 6 mil números, los que se utilizarían para proporcionar servicio telefónico en Mixcoac y Coyoacán. Al concluir el año, la Empresa cuenta con 274 461 kilómetros de circuitos de larga distancia 502 centrales telefónicas y aproximadamente 1 700 millones de kilómetros en alambre de cables urbanos" ⁽⁴⁾.

En 1956, la Empresa decide proveerse de equipo telefónico fabricado en el país, por lo que el 5 de diciembre se constituyó la Compañía Industrial de Telecomunicaciones, S.A. de C.V. (INDETEL), con capital de LME y ITT. En ese mismo año, la sociedad capitalina fué testigo de la instalación de los primeros teléfonos de alcancía, sistema de aparatos de servicio público que hasta nuestros días sigue operando. Entre los trabajos ejecutados durante 1956 en el D.F. merecen citarse: la entrada en servicios a principios de año, la nueva central automática de Madrid, para 1 000 números, la ampliación de las centrales automáticas; Chapultepec, Roma V, Sabinas, San Angel y Zócalo; en diciembre la terminación del nuevo edificio para la central automática La Piedad y un nuevo edificio en la colonia Algarín para oficinas y personal de planta exterior de cables" ⁽⁵⁾

(4) Informe Anual de Teléfonos de México, Año 1955.

(5) Informe Anual de Teléfonos de México, Año 1957.

El ritmo de trabajo se extiende a 1957, aunque las dificultades de financiamiento son mayores y frenan el crecimiento sin embargo se concretan algunas obras; ampliaciones en Guadalajara, terminación de edificios en Chihuahua, Cd. Juárez, Torreón, Gómez Palacios, Saltillo, Hermosillo, Cd. Obregón y Puebla, extensión de la central automática con montaje de 3000 números adicionales en este último lugar, e inauguración de nuevas centrales manuales en Cd. Acuña, Cd. Madero y Zacatecas.

Al quedar terminadas las centrales Tuxtla Gutiérrez para 800 números, Chiapas queda en definitiva incorporada telefónicamente al resto del país, con lo cual el sistema de Teléfonos de México abarca casi la totalidad de México. 1958, es un año más de crecimiento telefónico, la Empresa cuenta con 11 000 trabajadores de planta y 2 500 eventuales; lo resaltante de este año viene a ser la firma del contrato entre la SCOP y Teléfonos de México, para la construcción, edificación, levantamiento, instalación y normas de trabajo en materia telefónica en forma conjunta.

Asimismo en este año los rumores de una posible mexicanización de la Empresa son mayores, ya desde el año anterior Beckman señalaba que Teléfonos de México debería de ser mayoritariamente, sino es que en su totalidad de capital mexicano, interesándose desde ese tiempo empresarios mexicanos por una posible compra de la Empresa. Esta posible mexicanización de la Empresa se planteaba ante la falta de recursos financieros de la misma y el aumento constante de la demanda por parte de los

usuarios telefónicos, lo cual exigía mayores volúmenes de in versión año con año. Los señores Vallina y Trouyet, se entre vistaron primeramente con el Ing. Walter C. Buchanan y el Lic. Carrillo Flores, así como con el Presidente Adolfo Ruíz Cortí ne z e inclusive con el futuro Presidente Adolfo López Mateos, los cuales les manifestaron su apoyo para la posible compra de Teléfonos de México, la cual estaba valuada en 435 millones de pesos, de los cuales corresponden 319 millones a grupos extran jeros. Teléfonos de México representa en 1957 el:

- 98 % del valor de todas las empresas telefónicas del país,
- 80.3 % del total de las localidades del territorio nacional con servicio telefónico,
- 95 % del ingreso de todas las empresas telefónicas,
- 94.5 % de las centrales existentes de teléfonos,
- 95.5 % de teléfonos en servicio,
- 82.0 % de kilómetroraje simple de las líneas urbanas y de lar ga distancia.
- 98.0 % de los suscriptores y
- 91.0 % del personal de servicios telefónicos.

Sin embargo las solicitudes atendidas de servicio son 19 529 y las solicitudes pendientes de servicio llegan al orden de las 72 219, lo cual nos da una idea de la demanda real por parte de los usuarios telefónicos y la poca probabilidad de que a corto plazo contará con el servicio telefónico, esta falta de pendientes por cubrir, año con año y hasta nuestros días a ido en aumento sin que hasta el momento se encuentre solución al problema. El 18 de agosto de 1958, culminan las negociaciones de adquisición de la mayoría de las acciones de la Compañía de Teléfonos de México; por un consorcio de banqueros encabezados por Carlos Trouyet y Eloy Vallina, así como Hugo G. Beckaman, este último llevando amplia autorización para firmar los documentos de traspaso de bienes, mediante la entrega a los tenedores de acciones de una suma equivalente a 400 millones de pesos. La International Telephone and Telegraph Co. y la Teleric, filial de L. M. Ericcson, venden el resto de las acciones, aproximadamente un 26 % al público mexicano. El pago inicial de los inversionistas mexicanos alcanza los 70 millones de pesos y una prórroga para liquidar hasta enero de 1963.

El 19 de agosto de 1958; Marcus Wallenberg hijo, Gerente de LME, hace notar que las operaciones telefónicas conducidas por el grupo en México por casi 50 años han terminado. Un contrato supletorio sin embargo sigue ligando a ITT y LME al país, por medio del cual ambas Compañías se comprometen a abastecer de equipo telefónico por 10 años, sin cambio de pre

cio y apoyo en asistencia técnica. De este modo Teléfonos de México, S. A., cobra vida con accionistas mexicanos, cuando está a punto de ascender a la Presidencia de la República Adolfo López Mateos.

Ante éste año en cuanto a crecimiento de la planta telefónica, comienza a funcionar una moderna central automática en su segunda unidad: La Central Madrid es equipada con sistema Ericsson que suple al anterior, tipo Rotary, con una capacidad de 10 000 líneas. En 1959, se inaugura el edificio de Parque Vía 198, además de diversas ampliaciones en otras centrales telefónicas, lo más relevante es que en el segundo semestre de 1959, El Ing. Walter C. Buchanan, Secretario de Comunicaciones y Transportes, inaugura el servicio telefónico directo entre la Capital y los Estados de Campeche y Yucatán. Para 1960 la ampliación de la red telefónica crece desmesuradamente, se instalan centrales automáticas en León y Cuernavaca, se amplian centrales en Jalisco, Chiapas, Edo. de México, Oaxaca, Veracruz y Tabasco; se instalan más casetas telefónicas y se amplian las centrales Valle, Tacuba, Portales, Zócalo, Azcapotzalco, Sabino, Morales y Peralvillo.

La década asoma con el avance decidido de la democratización del capital social, ya que la Empresa pretende que el público adquiriera en particular el pequeño inversionista las acciones con las cuales se financía; los servicios han de incrementarse a expensas de la colocación de ellas. La instalación de nuevos aparatos telefónicos los hacen llegar en 1961

a la cifra de 541 924; de ellos tan sólo un 15.6 % se hallan operados por centrales manuales. En 1962 el panorama supera al de los años previos; la red de larga distancia, proporciona circuitos adicionales hasta de 120 000 kilómetros; el incremento del servicio local corresponde a 44 522 aparatos, y en total completa 586 446 para fines de tal calendario, con 635 localidades comunicadas.

"Para 1963 sobreviven todavía nueve empresas concesionarias de servicios telefónicos a saber: Teléfonos de México, S.A.; La Compañía Telefónica Fronteriza de Tijuana B.C.; La Telefónica Nacional, S.A.; de Sabinas, Coahuila; La Compañía Campechana de Teléfonos, S.A.; The Moctezuma Copper Co. de Nacozeni, Sonora; Telefónica Lux, con sede en Jamay, Jalisco; La Constructora Industrial Irolo, S.A. de Cd. Sahagún, Hidalgo; y La Telefónica Ojinaga, S.A. con sede en Ojinaga, Chihuahua; de estas compañías 3 no son de servicio público ya que The Moctezuma, prácticamente sólo da servicio a sus empleados, La Compañía de Servicios Públicos Agua Prieta, S.A.; sólo proporciona servicio de larga distancia y La Telefónica Lux está a punto de desaparecer"⁽⁶⁾.

En 1964, lo más relevante dentro del contexto de Teléfonos de México, es el ataque de los medios de comunicación a

(6) Calderón de la Barca Galindo, Manuel, El Servicio Telefónico en México, p.74.

la Empresa, ante lo cual Teléfonos de México defiende su posición como empresa privada, exponiendo con claridad las razones de las deficiencias existentes en el servicio, manifestando que a pesar de estos problemas:

" El Comité Organizador reclama una red de larga distancia interesados para captar la información inmediata de los acontecimientos ocurridos en cada uno de ellos. Los resultados son excelentes. La transmisión a través de la Empresa es reconocida por el público" (7).

En cuanto a larga distancia los avances en éste período se dan de la siguiente manera:

En 1966 se enlaza Guatemala, en 1968 el Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Honduras; y en 1969 nace una nueva era en las comunicaciones internacionales, el servicio Vía Satélite es establecido, el eslabón principal de la comunicación lo constituye el Satélite llamado IS-111-F2, de la serie Intelsat. III, uniendo con nueve circuitos a Europa, dos a Sudamérica, tres a Panamá y dos a Puerto Rico. 1971 es rico en acontecimientos al grado que en el informe Anual de Teléfonos de México, correspondiente a 1972 se le cita como el mejor de su historia, los avances primordiales se refieren al adelanto sustancial en telefonía rural y a la expansión del servicio internacional.

(7) Cárdenas de la Peña, Enrique, Historia del Teléfono en México, Revista Voces, Capítulo IX. p. 9-14.

Los adelantos realizados en materia de expansión y cumplimiento de sus obligaciones, dejando a la opinión pública la emisión del fallo definitivo-cancelación de la concesión del servicio telefónico.

En 1965, se instalan las primeras centrales automáticas, cuya fabricación ha sido terminada en el país, incorporando porciones manufacturadas localmente por la industria nacional abriendo un paréntesis, se explicará brevemente la procedencia de las manufacturas mexicanas; en 1965, surge INDETEL y para 1958, esta capacitada para producir equipo telefónico, recibiendo refacciones de Suecia; INDETEL estuvo conformada en sus inicios con capitales de LME y ITT, pero la colaboración de ITT era poco satisfactoria. Con la nacionalización de Teléfonos de México, LME trata de llegar a arreglos con el Gobierno Federal para instalar una fábrica en el país, con el objeto de comenzar una producción doméstica de equipo telefónico. LME, llega a un arreglo con la Compañía Mexicana Te leindustria, S.A. de C.V. (TIMM), la cual debe de actuar como subcontratante; y a la vez se especifica la opción de compra de acciones de TIMM por parte de LME, desligándose de INDETEL, vendiendo sus intereses a ITT. Posteriormente absorbe TIMM, y entra en arreglos con Mextron y la Empresa Latinoamericana de Cables, S.A. (LMC), con la mira de obtener de éste último el 51 % de su capital en acciones. Para 1966- 1970 se plantea el programa de Telecomunicaciones, que incluye el Subprograma de Telefonía, prácticamente en contacto con la telefonía rural.

Dicho Subprograma comprende tres etapas:

- 1a. Abarca centros de población de más de 4 600 habitantes, representados por 150 localidades que carecen de todo servicio, y por 182 que sólo disponen de larga distancia. Con esta primera etapa se contribuye al desarrollo del país; así como las dos siguientes.
- 2a. Incluye poblados con 3 000 a 4 000 habitantes, 287 y 120 en relación a las características definidas para la primera fase; y
- 3a. Conjunta sitios con población entre 2 400 y 3 000 habitantes, 307 y 40 respectivamente, sin servicio o con larga distancia únicamente.

En cuanto a servicios podemos mencionar que en 1966, se abre la central Celaya, en 1967 en el D.F., Mixcoac, Urraza, Naucalpan, en 1968 Doctores, Hidalgo, Iztapalapa y Pedregal, en 1969 Echegaray, Guadalupe y Tecamachalco; en 1970 Aragón, Balbuena, Lindavista, Quevedo y Tlatelolco. Como fechas memorables podemos citar que el 20 de diciembre de 1967, Teléfonos de México alcanza la cifra de un millón de aparatos instalados en el país.

El año de 1972, es primordial para Teléfonos de México, un 16 de agosto de ese mismo año, el Estado propietario del 48 % de las acciones desde 1958 cambia de postura al adquirir la mayoría de ellas. El Gobierno Federal y la Empresa firman un convenio por el cual el primero asume su posición como accionista mayoritario mediante la suscripción del 51 % del capital social, representado en una serie de acciones de su exclusiva propiedad. El convenio deja sentadas las bases indispensables para que la Empresa prosiga sus trabajos y el Gobierno prórrogue la concesión que ella posee. El proceso de mexicanización, iniciado en 1958 adquiere cabal importancia las acciones preferentes suscritas desde 1951 alcanzan otro perfil. La participación mayoritaria favorece desde luego la prosecución y perfeccionamiento del teléfono como servicio público social y su intervención decisiva como coadyuvante a la integración nacional. Conviene en que:

- 1) Las tarifas vigentes en los servicios diferentes que otorga Teléfonos de México no han de ser alterados.
- 2) Los accionistas particulares, cuyo número es estimado en 150 000 personas, deben de continuar recibiendo el beneficio señalado del 10 % neto en sus acciones, después del impuesto sobre dividendos, rendimiento idéntico al que recibirá el Gobierno Federal.

3) Ambos contratantes manifiestan que Nacional Financiera, S. A., está en la mejor disposición de adquirir las acciones particulares que se le presenten durante un plazo de 30 días, contados a partir de la fecha en que la Asamblea General Extraordinaria de accionistas apruebe las bases del nuevo acuerdo, dicha disposición ha de hacerse al precio promedio de cotización durante el mes de julio del año en curso en la Bolsa de Valores de México.

Asisten al acto el Lic. Hugo B. Margafín, Secretario de Hacienda y Crédito Público; el Ing. Eugenio Méndez Dácurro, Secretario de Comunicaciones y Transportes; el Lic. Guillermo Martínez Domínguez, Director de Nacional Financiera, S. A., y por la Empresa Manuel Senderos, Presidente del Consejo de Administración, y Carlos Lozano García, Director de Teléfonos de México. (Ver cuadro estadístico # 2)

"Así comienza la participación estatal mayoritaria en Teléfonos de México. Siendo ya Paraestatal la Empresa en 1972, se llega a un total de 1 900 080 aparatos, con un 94.1 % automáticos y 5 121 197 kilómetros de circuitos de larga distancia.

En el transcurso de él quedan instalados 125 Sistemas de Modulación por Impulsos Codificados (MIC o PCM), en el área del Valle de México; para finales de 1973 los señalamientos estadísticos indican 2 163 431 aparatos telefónicos en servicio, con 94.7 % de automáticos 5 886 657 kilómetros de circuitos de larga distancia, 2 770 poblaciones incorporadas en el país y 18 097 empleados ocupados en la Empresa"⁽⁸⁾

El año de 1974, se destaca por la creciente aplicación de la electrónica en el ramo, en particular las centrales automáticas de conmutación. El sistema Metaconta de alta capacidad, solicitado con anterioridad a Francia, comienza a funcionar a mediados del año en Guadalajara con capacidad para 24 000 líneas. Algunas de las facilidades que proporciona a través de su Unidad Central de Control (UCC), son: utilización de aparatos de teclado, despertador automático, conexión, directa sin marcación-llamada ot line- y transferencia automática.

Además se mexicaniza INDETEL al adquirir el Estado 51 % de las acciones de dicha empresa de producción doméstica tele

(8) Revista de Voces, 2a. época, Año 13, N° 148, abril 1974, p. 3.

fónica, también es comprada por Teléfonos de México la Compañía Telefónica de Coahuila. Al concluir 1975, La Empresa a instalado 363 000 nuevos aparatos, hasta alcanzar la cifra global de 2 884 871 teléfonos, el nivel de incremento más alto de la historia de Teléfonos de México que excede en 14.3 % el número instalado en 1974; la red de larga distancia crece en 1 505 883 kilómetros de circuitos, alcanzando un total de 8.2 millones de kilómetros, trabajan para la Empresa cerca de 21 000 empleados y el servicio automático representa el 96.3 % del servicio completo.

"En el quinquenio 1976-1980, el ritmo de trabajo crece en forma por demás impresionante, no obstante el incremento de los precios en los artículos y equipo necesario para el desarrollo de la red. El número de aparatos de 3.2 millones aproximados en 1976, avanza hasta 5.4 millones en 1981, lo que representa un 67.4 % de crecimiento, acorde con las necesidades del país; si al principio de éste lapso existen 5.5 % de teléfonos por cada 100 habitantes, al finalizarlo la cantidad a crecido pues el índice sube al 7.9 % nuevas redes, nuevas líneas, más circuitos. En respuesta al crecimiento y desarrollo de México, Teléfonos de México cumple con programas cada vez más ambiciosos: las centrales se multiplican los edificios se renuevan y la telefonía rural abarca ya el término de este ciclo 4 572 localidades" (9)

(9) Cárdenas de la Peña, Enrique. Historia del Teléfono en México. Op. cit. Capítulo XII p.11

Rescatando algunos hechos importantes en este período po
demos mencionar lo siguiente:

El 29 de diciembre de 1976 Teléfonos de México, queda incorpora
rado al sector de Comunicaciones y Transportes, integrándose
en forma estricta y completa desde el doble punto de vista
funcional y organizacional; el 1° de enero de 1977, acaece la
incorporación formal: Teléfonos de México y la citada Secreta
ría combinan autoridad y competencia técnica y tarifaria, tambi
én en 1976 se pone en funcionamiento el aparato telefónico
3 millones. En 1977 el Gobierno retira la concesión a la Compa
ña Eléctrica y Telefónica Fronteriza, S. A., fundando Telé
fonos de México, Servicios Telefónicos del Norte. Para 1978,
es puesta en servicio la central de Trabajo Naucalpan, se po
ne en funcionamiento el teléfono 4 millones; para el 6 de septi
embre de 1979 aparece ya la primera central de Tecnología
digital instalada en el país que opera el Sistema Tiáhuac -
Milpa Alta, integrado él por trece poblaciones aladeñas, capaci
tado para 6 700 líneas; con el dígito 8 para indicar su ca
rácter de suburbano, dicha central marca el inicio de instalaci
ones que en el futuro ha de realizar la Empresa.

Para 1980, es uno de los más importantes para Teléfonos
de México; en el mundo tecnológico el sistema de contacto su
fre un viraje, mutación trascendente al despertar de una tec
nología novedosa:

La Digital. Esta nueva tecnología ofrece grandes ventajas: me
nores costos de inversión y de mantenimiento, mejor calidad

de servicios, reducción del ciclo de expansión y facilidad para la utilización de la red integrada.

"El crecimiento telefónico continua en auge, en 1981 es puesto en servicio el teléfono 5 millones, además la Empresa adquiere la Telefónica de Ojinaga, S. A., culminando así un proceso iniciado hace 40 años, primero con la interconexión de las dos principales sistemas que operaban en el país, después en la fusión de ambas redes en una Empresa; y con posterioridad con la obtención de las instalaciones de diversos concesionarios locales dentro de los límites territoriales del país, procurando con ello la integración del servicio. Independientemente del crecimiento telefónico que se da tanto en provincia como en la Ciudad de México; el siguiente cuadro estadístico nos dará una idea más clara del desarrollo telefónico del país en los años 1981-1984, ya que dicho cuadro contiene los renglones más importantes para enjuiciar el desarrollo del teléfono"⁽¹⁰⁾. (Ver cuadro estadístico # 3)

(10) Cárdenas de la Peña, Enrique. Historia de las Comunicaciones y los Transportes en México. p. 291.

1985, es para Teléfonos de México un año de sinsabores, ya que la planta telefónica se ve seriamente dañada por los sismos que ocurren en la Ciudad de México en septiembre de éste año; el derrumbe de la Central Victoria revistió una importancia singular debido a que a ella estaban conectadas todas las centrales de la zona metropolitana en la Cd. de México; se dañaron las troncales que conectaban a las centrales.

Otra central que se vió dañada fué la de San Juan, sobre todo referente a sus servicios de larga distancia y servicios especiales; el equipo de radio múltiple quedó destruído en su totalidad. En total fueron dañados 26 edificios y 13 centrales suspendiéndose el servicio a 11 mil abonados y quedando incomunicada la Cd. de México con varios Estados de la República.

Sin embargo Teléfonos de México, logró instalar el teléfono 7 millones, así como dar servicios a 5 476 localidades del país y el acto trascendente de la entrada en órbita del Satélite Morelos I, del cual la Empresa se convirtió en uno de sus principales usuarios al utilizar más de 300 circuitos de larga distancia. También debemos de mencionar que a partir de los sismos del 85 se advierte la necesidad de descentralizar el sistema telefónico de larga distancia de la Cd. de México y la zona metropolitana, lo cual se logra en agosto de 1986. Este sistema está integrado por cuatro nuevas centrales telefónicas digitales de larga distancia, ubicadas en puntos estratégicos de la Cd. de México.

Dichas centrales están enlazadas entre sí, mediante una red de fibras ópticas y radios digitales. Además cada una de ellas puede asumir el control de todo el sistema de larga distancia, en caso de emergencia.

"Durante 1986, se pusieron en servicio 68 nuevas centrales telefónicas automáticas para dar servicio local y de larga distancia, se amplió la capacidad de 103 centrales más, con lo cual se avanzó considerablemente en la expansión del servicio telefónico. Se contruyeron y terminaron 90 edificios para centrales telefónicas en diversas partes del país, que en corto plazo permitirán ampliar el número de centrales en servicio y así facilitar el acceso al sistema telefónico a un mayor número de usuarios. Se vincularon 217 comunidades rurales y suburbanas, en suma la Empresa observó un aumento neto de 391 516 aparatos con lo cual se incremento en un 5.5 % durante el año, para terminar diciembre con 7 557 987 aparatos en servicio. Con ello alcanzó una densidad telefónica de 9.64 aparatos por cada 100 habitantes.

Para lograr éste aumento la planta telefónica se incremento en 312 255 líneas automáticas, que representan el 87 % presupuestado; esta cifra es superior en 22 % a la construida el año anterior. De estas líneas 119 000 se instalaron en la Cd. de México y 193 255 quedaron ubicadas en el interior de la República. Al finalizar el año, el sistema de la Empresa cuenta con 182 480 líneas telefónicas de tecnología digital"⁽¹¹⁾

(11) Teléfonos de México. Informe Anual 1986.

" Teléfonos de México en 1987, comienza ofreciendo nuevos servicios, tales como la instalación de teléfonos públicos de alcancía que cuentan con un teclado de marcación y un micro procesador digital que permiten ofrecer diversos servicios de larga distancia; Lada 91, Lada 95 y Lada 98. Operan con monedas de 50, 100 y 200 pesos y fueron instalados en lugares estratégicos, como aeropuertos, terminales de ferrocarriles y autobuses, hospitales, centros comerciales, universidades y unidades habitacionales entre otras. Este mismo año el nuevo Director de Teléfonos de México el C.P. Joaquín Muñoz Izquierdo presentó un programa para el mejoramiento del servicio telefónico, que constaba de dos etapas: La primera, que se iniciaría el 1º de agosto de 1987 y tendría una duración de tres meses y la segunda que se prolongaría por un año"⁽¹²⁾.

1988 es un año de transición, la Empresa emprende un cambio radical en la organización. La nueva organización establece unidades operativas descentralizadas, con facultades integrales para ejecutar los procesos de expansión y operación de la planta telefónica, que permitan un mayor acercamiento a las necesidades de los usuarios. La nueva estructura organizacional quedó constituida en su primer nivel, por ocho direcciones dependientes de la Dirección General; tres de ellas corporativas y cinco operativas.(Ver cuadro estadístico # 4)

(12) Historia de la Telefonía en México 1878-1991, Op. Cit. p. 172.

Independientemente de que para este año cada Dirección emitió su informe de actividades, enumeraremos los avances globales de la Empresa, ya que lo importante es saber en que forma se desarrollaron en éste año los avances telefónicos. Buscando satisfacer a los grandes usuarios; se firmaron importantes conuenios con la Bolsa Mexicana de Valores y con el Banco Nacional de México, para incorporarlos a servicios avanzados de telecomunicaciones. Se introdujo el Servicio de Lada 800 Nacional y se proporcionaron 25 extensiones telefónicas a clientes prioritarios.

"En la Ciudad de México, el Servicio llegó a 1 750 aparatos telefónicos inteligentes y se instalaron 16 aparatos LADATEL para uso de tarjetas de crédito. La Dirección Telefónica Sur, presentó un crecimiento de 7.35 % de aparatos telefónicos con respecto al año anterior y la Dirección Telefónica Norte reportó un crecimiento del 6.9 % de aparatos telefónicos; por su parte la Dirección de Larga Distancia reportó un crecimiento de 9.3 % de kilómetros de circuitos de la red de larga distanucia con respecto a 1987; éstos son a grandes razgos los avanuces presentados por Teléfonos de México en 1988"⁽¹³⁾

(13) *Ibidem*.

El crecimiento telefónico sigue en auge y en 1989, los aparatos en servicio aumentaron en 879 mil, con lo que se alcanzó la cantidad de 9.3 millones de aparatos de lo que se deriva una densidad telefónica de 10.9 aparatos por cada 100 habitantes.

La digitalización de la planta local continúa aceleradamente, ya que representó el 78 % del total de las líneas instaladas.

El sistema de Larga Distancia se incrementó 8 451 824 kilómetros de circuitos, lo que representó un aumento del 20.1% de lo existente al inicio del año; su digitalización alcanzó niveles similares a los de los países más avanzados, ya que el 54 % de las entradas de centrales de larga distancia, así como 11 de los 13 centros regionales, son ya de esta tecnología. Durante este año; en lo que se refiere a la red de Larga Distancia, se pusieron en servicio 92 radios, 21 361 circuitos, 1 737 entradas de tecnología analógica y 38 284 entradas de tecnología digital, en lo referente a la red exterior, se consiguieron avances significativos, ya que al término del año quedaron construidos 4 385 kilómetros ducto-vía de canalización cuya finalidad fue la de apoyar los planes de expansión de las redes telefónicas.

"Teléfonos de México también logró integrar al sistema nacional un total de 1 148 poblaciones, lo que permitió que para finales del año se atendiera a 7 320 comunidades en todo

el país, 18.6 % más que el año anterior; se pusieron en servicio 69 edificios de centrales telefónicas, 22 Centros de Trabajo y 6 Oficinas comerciales en diversos puntos del territorio nacional; destaca en este esfuerzo de expansión la puesta en servicio de las nuevas centrales telefónicas de tráfico: Vía Operadora, en Lindavista y Rojo Gómez; con lo que se concluyó el proceso de reubicación de las actividades de tráfico manual. Asimismo se dió principio a un proceso de sustitución de tecnología obsoleta al cambiar 10 mil líneas electromecánicas por líneas digitales.

Este programa prevé el remplazo de 623 400 líneas durante los próximos cuatro años"⁽¹⁴⁾

La noticia más relevante de este año, provino del Gobierno Federal, el cual en septiembre del año en curso, anunció su intención de privatizar Teléfonos de México, vendiendo su participación en el capital de la Empresa, argumentando que este paso era necesario para facilitar la modernización de las telecomunicaciones en el país.

Teléfonos de México es vendida el 9 de diciembre de 1990, al grupo ganador que está integrado por Grupo Carso, Southwestern bell y France Cables et Radio.
(Ver cuadros estadísticos # 5 al 9)

(14) Historia de la Telefonía en México 1878-1991.
Op. Cit., p.194-196.

CAPITULO I I

1990 - 1993.

2.1. Condiciones para la Desincorporación de Teléfonos de México.

A pesar de que Teléfonos de México durante los 14 años de explotación del servicio telefónico que tenía concesionado desde el 10 de marzo de 1976; había crecido de manera importante, las necesidades de la sociedad rebasaban de forma considerable la planta telefónica existente, por lo cual la demanda del servicio telefónico presionaba a las autoridades federales para buscar mecanismos alternativos para expandir y cubrir la cada vez mayor demanda del servicio. Aunado a esto el avance tecnológico en materia telefónica era ya importante, por lo cual los equipos telefónicos utilizados por Teléfonos de México estaban volviéndose obsoletos, provocando frecuentes fallas en el servicio, lentitud en intercomunicaciones; etc., por lo cual era necesario introducir las nuevas tecnologías a la Empresa para hacerla más eficiente.

Ante esta panorámica el Gobierno Federal, incapaz de seguir desviando recursos económicos de otras áreas de interés social y ante el reto que implicaba el desarrollo de las telecomunicaciones decide abrir nuevas posibilidades para el financiamiento de crecimiento y modernización de la red pública de telefonía, además de mejorar sustancialmente la calidad y di

versidad de los servicios. Estas posibilidades son en sí; la participación de la inversión privada principalmente y la generación de recursos de la misma Empresa.

De esta manera el 10 de marzo de 1990, el Gobierno Federal reduce su participación accionaria, transformándose de esta manera en una empresa privada, pero con la condición de mantener la rectoría del Estado y el control mayoritario de la empresa por parte de mexicanos.

Así el Gobierno Federal por conducto de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, como dependencia normativa con fundamento en la facultad que le confieren los artículos 3° y 8° de la Ley de Vías Generales de Comunicación y de conformidad con los antecedentes mencionados, modifica la concesión otorgada el 10 de marzo de 1976 a Teléfonos de México, S.A. de C.V., para quedar en los términos del presente Título de manera que esta concesión sea para:

Construir, instalar y mantener operar y explotar una red pública por un período de 50 años contados a partir del 10 de marzo de 1976, con cobertura en todo el territorio nacional a excepción del área concesionada a Teléfonos del Noroeste, S. A. de C. V.

Teléfonos de México, por medio de la red pública telefónica deberá prestar los siguientes servicios:

- a) El servicio público de conducción de señales de voz, sonidos, datos, textos e imágenes, nivel local y de larga distancia nacional e internacional.

b) El servicio público de telefonía básica.

Teléfonos de México, acepta la presente modificación a la concesión de la que es titular, para que ésta quede en los términos establecidos en las siguientes condiciones de los 8 capítulos del presente título, el cual entrará en vigor a partir de la fecha de su firma, quedando sin efecto la cláusula trigésima novena de la concesión que se modifica.

México, Distrito Federal a los diez días del mes de agosto de mil novecientos noventa.- Secretaría de Comunicaciones y Transportes, El Secretario, Andrés Caso Lombardo., Rúbrica., Teléfonos de México, S.A. de C.V., Presidente del Consejo de Administración, Pedro Aspe Armella; Rúbrica, Director General, Alfredo Baranda García; Rúbrica.

C O N D I C I O N E S

"RED PUBLICA TELEFONICA. La Red Pública Telefónica a que se refiere esta concesión es una Vía General de la Comunicación que se integra por el conjunto de canales, circuitos o cualquier otro medio de transmisión, así como dispositivos o centrales de conmutación que permiten prestar al público en general el servicio de conducción de señales de voz, sonidos, datos, textos e imágenes por líneas físicas conductoras eléctricas.

tricas, radio, electricidad, medios ópticos u otros sistemas electromagnéticos o de cualquier otro tipo" ⁽¹⁵⁾

DISPOSICIONES GENERALES.

Teléfonos de México, se obliga a mantener su estructura de capital y su Consejo de Administración de tal forma que siempre la facultad para determinar el control administrativo y el manejo de la Empresa recaiga mayoritariamente en los socios mexicanos.

Asimismo la Empresa se obliga a conservar al menos durante el período de tres años contados a partir de la fecha de esta modificación al título de concesión, la participación de un Consejero con derecho a voz y voto designado por la "Secretaría" en su Consejo de Administración, lo que deberá quedar estipulado en los estatutos sociales de la Empresa. La presente concesión no crea derechos reales a favor de sí misma, ni de terceros sobre los bienes del dominio público afectos a los servicios concesionados por lo cual la "Secretaría" se reserva el derecho de otorgar otra u otras concesiones a favor de terceras personas para la explotación de servicios idénticos o similares a los que son materia de esta concesión.

(15) Diario Oficial, 10 de diciembre de 1990, p. 16-20.

Teléfonos de México no podrá ceder, traspasar, hipotecar, gravar o enajenar en forma alguna, ni en todo, ni en parte, la concesión ni los derechos de la misma, en favor de terceros, sin la previa aprobación de la "Secretaría" en cuanto a la participación de empresas extranjeras, podrá darse siempre y cuando dichas empresas se comprometen a considerarse como mexicanas y renuncien a pedir aceptar la intervención diplomática de los países de origen, ni de ningún organismo público o privado de carácter internacional. Por lo tanto queda entendido que la Empresa ha acreditado ante la "Secretaría" que está constituida conforme a las leyes mexicanas y por lo mismo no podrá recurrir a la intervención extranjera.

También la Empresa acepta la prohibición de prácticas monopólicas la sesión de derechos a filiales y subsidiarias previa aprobación de la "Secretaría" y la prohibición de subsidios cruzados a filiales o para servicios concesionados en competencia.

Teléfonos de México como concesionario de " LA RED " con cobertura nacional, tendrá como uno de sus objetivos lograr que en el menor plazo posible cualquier persona pueda tener acceso al servicio telefónico básico, en su modalidad de casta telefónica o de servicio domiciliario. Por lo tanto se obliga a realizar un programa de expansión y modernización de "La Red", conforme a las metas que se indican en esta concesión y se obliga a revisar cada 4 años con "La Secretaría"; - los programas de expansión de telefonía rural y casetas públicas telefónicas. En el período comprendido entre la fecha de entrada en vigor de la presente concesión y el 31 de diciembre de 1994, la Empresa deberá de expandir su número de líneas de servicio telefónico básico, excluyendo casetas públicas, a una tasa promedio mínima del 12 % anual, salvo caso fortuito o de fuerza mayor, antes del 31 de diciembre de 1994.

Teléfonos de México deberá ofrecer servicio telefónico básico con conmutación automática en todas las poblaciones del país de más de 5000 habitantes.

"En las ciudades que cuenten con servicio telefónico básico con conmutación automática la Empresa se obliga en 1995, a atender cualquier solicitud formal de líneas de servicio telefónico, en un plazo máximo de seis meses después de que recie

ba la solicitud formal y a disminuir en un mes de plazo máximo por cada año sucesivo, hasta el año 2000, a partir del cual el plazo máximo será de un mes, también se obliga a cum
plir los plazos fijados cuando la solicitud formal vaya acom
pañada de un depósito de 3 meses de renta básica, cuando se demore más del plazo límite en instalar una línea de servicio básico, salvo caso fortuito o de causa mayor será penali
zado" (16).

- a) Contrato de servicio no atendido: Causará una bonifica
ción de un mes de renta básica vigente por cada mes exce
dido después de los 6 meses de firmarse el contrato.
- b) Por cada queja no reparada en tres días hábiles, se boni
ficará la décima parte de la renta básica por día exce
dente.
- c) Al incumplimiento de calidad de servicio básico, el cual será medido cada 31 de diciembre, Teléfonos de México, tendrá la obligación de hacer una bonificación a los sug
criptores de dicha área, el equivalente a un mes de ren
ta básica por cada línea en servicio, si al siguiente volviera a reincidir se aumentaría a 2 meses de ren
ta básica, y así sucesivamente hasta llegar a 4 meses.

(16) Diario Oficial, 10 de diciembre de 1990, p. 23.

OPERACION Y CALIDAD DE LOS SERVICIOS

Teléfonos de México, se obliga a prestar servicio público en forma continua y eficiente, cumpliendo las normas de calidad que establezcan conforme al anexo "A". Asimismo se le prohíbe establecer privilegios, distinciones a favor o contra de determinadas personas físicas o morales en forma discriminatoria.

Además deberá asegurar la confidencialidad de la información proporcionada por los usuarios, también se obliga a publicar y distribuir anual y gratuitamente entre sus usuarios un directorio telefónico que contenga el nombre, domicilio y código postal del suscriptor y el número telefónico que este tenga asignado.

"La Secretaría será informada mensualmente del volumen de quejas, el resultado de las reparaciones y la aplicación de las bonificaciones derivadas de la interrupción del servicio por lo tanto cuando una interrupción del servicio dure más de 72 hrs. consecutivas, también se bonificará a sus usuarios la parte de la cuota correspondiente al tiempo que dure dicha interrupción; cuando la falta de servicio afecte a organizaciones que presten servicios de emergencia (policía, bomberos, hospitales)⁽¹⁷⁾.

(17) Diario Oficial, 10 de diciembre de 1990, p. 22-23.

A partir de 1993 Teléfonos de México no podrá obligar al usuario a adquirir bienes o valores como condición para darle servicio, a su vez éstos podrán ceder sus líneas telefónicas a otro usuario ubicado en el mismo distrito telefónico, obligados a reinstalar si es necesario en un plazo no mayor de tres meses, cobrando sólo los gastos de instalación que no serán mayores que una línea telefónica nueva.

INTERCONEXION CON EQUIPOS TERMINALES Y REDES PRIVADAS

"La Empresa se obliga a permitir al suscriptor de servicios de conducción de señales la conexión a "La Red", de los equipos terminales y redes privadas de telecomunicaciones que cumplan con las normas técnicas establecidas por "La Secretaría". En caso de no requerirse de arreglos especiales para llevar a cabo la interconexión, ésta se realizará de acuerdo a los términos y tarifas aprobados para el servicio básicos de conducción de señales. Cuando la interconexión de redes privadas o equipos terminales que requieran de arreglos especiales, cargos, instalación y sus términos podrán sujetarse a los procedimientos de la cláusula siguiente excepto lo relativo a las tarifas que se cobre por conducir las señales a través de la red conmutada, mismas que no deberá diferir de las que se autoricen.

También se compromete a celebrar contratos de interconexión con otros concesionarios de redes públicas de telecomuni

caciones y operadores de cualquier otro tipo de redes que lo soliciten formalmente. Lo anterior implica que Teléfonos de México se obliga a instalar la capacidad suficiente para satisfacer la demanda de servicios de interconexión, de conformidad a las normas técnicas aprobadas por "La Secretaría" y de acuerdo a los términos y las condiciones de los contratos que se convengan"⁽¹⁸⁾

A partir del 1º de enero de 1997, " La Secretaría " podrá obligar a la Empresa a permitir la interconexión de otras redes públicas de larga distancia en una forma tal que el usuario pueda escoger por cual red básica cursará su tráfico. En los casos en que para interconectar "La Red" con redes extranjeras fuese necesario contratar con algún gobierno extranjero, dicha empresa realizará ante el Gobierno Federal, por conducto de "La Secretaría", los trámites que sean necesarios para la celebración del convenio respectivo.

REGULACION TARIFARIA

La explotación comercial de los servicios públicos de telefonía básica que se proporcione por medio de la telefonía pública concesionada, se realizará conforme a un control tarifario

(18) Diario Oficial, 10 de diciembre de 1990, p.25

rio autorizado, por "La Secretaría", de acuerdo a las bases que se establecen en este capítulo.

Los cargos y tarifas del servicio público de telefonía básica a los que se les aplicará dicho control tarifario serán los comprendidos en la siguiente "Canasta de servicios básicos":

a) Cargos por instalación y conexión a "La Red" de líneas terminales y troncales para la telefonía básica, para suscriptores residenciales y comerciales en lo sucesivo: "Cargos de instalación..

b) Renta básica mensual por línea contratada, terminal o troncal para servicio de telefonía básica para suscriptores residenciales y comerciales, que incluye un tiempo o número máximo de llamadas locales, libros de cobro, en lo sucesivo "Renta básica".

c) Tarifas por el servicio público local para conferencias telefónicas, medidas por número de llamadas, duración y distancia según la hora del día y día de la semana para suscriptores residenciales y comerciales en lo sucesivo "Servicio local medido".

d) Tarifas por el servicio público de larga distancia nacional para conferencias telefónicas facturadas en México, medidas por duración, según destino, clase de llamada hora del día y día de la semana, para suscriptores residenciales y comerciales en lo sucesivo: "Larga Distancia Internacional".

El servicio público de telefonía básica local "Servicio local de telefonía", comprende el que se proporciona al usuario para establecer conferencias telefónicas entre un punto de conexión terminal de "La Red" y cualquier otro punto de "La Red" dentro de la extensión de una misma zona de servicio local o suburbana autorizada por "La Secretaría", para atender mediante el uso de la red local respectiva.

El Servicio Público de Telefonía Básica de Larga Distancia Internacional, comprende el que se proporciona al usuario para conducir señales de telefonía entre su punto de conexión terminal de "La Red" y cualquier otro punto de una red extranjera, mediante el uso de la correspondiente red local y la de larga distancia de Teléfonos de México y la porción de la red extranjera que se comunique.

EL SERVICIO PUBLICO DE TELEFONIA BASICA DE LARGA DISTANCIA NACIONAL.

"Servicio de Larga Distancia Nacional" comprende el que se proporciona al usuario para conducir señales de telefonía entre su punto de conexión terminal de "La Red" y cualquier otro punto de "La Red" localizado en otra zona de servicio local del país mediante el uso de la red de larga distancia y de las redes locales respectivas.

"La Secretaría" aprobará las reglas de aplicación de las tarifas, las cuales deberán comprender los criterios para la medición del tiempo, distancia y número de llamadas.

VIGENCIA, TERMINACION Y CADUCIDAD

La presente concesión estará vigente por 50 años contados a partir del 10 de marzo de 1976, fecha de su otorgamiento, la presente concesión será prórrogada por 15 años, siempre que la empresa hubiere satisfecho las condiciones que le impone este título, no hubiere incurrido en ninguna causa de caducidad, lo solicite con diez años de anticipación al vencimiento de esta concesión y acepte las nuevas condiciones para la presentación del servicio que con vista al interés público imponga " La Se cretaría " .

"La Secretaría" en un plazo no mayor de 180 días contados a partir de la solicitud de Teléfonos de México, otorgará la prórroga en los términos establecidos con anterioridad.

Al término de la primera prórroga la concesión podrá ser prorrogable hasta por el período máximo que permita la ley.

La concesión caducará por cualquiera de las causas previstas en la ley y por las que se indican a continuación:

- a) Por violaciones graves y reiteradas a las condiciones impuestas en este título previo apercibimiento que "La Secretaría" haga por escrito.
- b) Por no cumplir en forma grave y reiterada con las metas y condiciones de expansión. Para efectos de esta cláusula a partir de 1995, sí Teléfonos de México cum-

ple al menos con el 80 % de establecido se hará salvedad si los programas de construcción e instalación de líneas del año son mayores al promedio aritmético de las solicitudes recibidas durante los últimos tres años anteriores a dicho año.

- c) Por no cumplir en forma grave y reiterada con las metas mínimas de calidad de servicio que se hayan concer tado.
- d) Por negarse a interconectar a otros concesionarios de servicios de telecomunicaciones sin causa justificada y previo apercibimiento de "La Secretaría".
- e) Por prestar servicios de telecomunicaciones que no es tén contenidos en el título de concesión.
- f) Por quiebra declarada o por resolución judicial.

2.2. El Plan Trianual de Teléfonos de México.

La privatización de Teléfonos de México, ha perseguido los objetivos de alcanzar la modernización, el crecimiento y asegurar la más alta calidad de los servicios en un sector clave a la eficaz incorporación de México a la economía internacional. También se ha buscado aliviar las presiones presupuestales que supone llevar adelante un programa imposterable de inversiones sustanciales.

La presentación de los servicios y el desarrollo futuro de la telefonía nacional están sujetos a un estricto régimen regulatorio que emana de la modificación al título de concesión y de la supervisión permanente de las autoridades nacionales. En apego a dichas regulaciones y a los compromisos establecidos con el Gobierno Federal, el Grupo Carso impulsa la elevación acelerada y firme de los estándares de servicios hasta alcanzar niveles semejantes a los internacionales en un plazo de seis años como objetivo inmediato a satisfacer.

El primer paso en la transformación de Teléfonos de México ha consistido en elaborar y poner en marcha un programa trianual de crecimiento, renovación tecnológica y calidad del servicio telefónico. Para ello se comprometen cuantiosas inversiones por cerca de 24 billones de pesos con el propósito de satisfacer las metas que se indican a continuación:

CRECIMIENTO

Causas de índole demográfica, así como exigencias asociadas al proceso de desarrollo y de la internalización económica como es el caso de la firma del TLC hacen crecer la demanda de los servicios de Teléfonos de México muy por arriba de la expansión media de la actividad económica. Además, habrá necesidad de reducir los déficits acumulados históricamente en la calidad de los servicios.

"En tal sentido se acrecentará la oferta de líneas en 2.3 millones, para alcanzar 7.5 millones de líneas, cifra 44.5 por ciento superior a la de fines de 1990 y distribuidos en toda la República. La densidad telefónica pasará de 6.5 a 8.8 líneas por cada 100 habitantes. De esa manera se incorporan 2 millones de familias como nuevos usuarios de los servicios telefónicos hasta llegar a un gran total de cerca de 6 millones de familias a fines de 1993. También se redujeron en forma importante los déficits acumulados"⁽¹⁹⁾

En íntima relación con lo anterior está el esfuerzo de dotar de servicios a casi 8,000 comunidades rurales más que representan un incremento del 77 por ciento con respecto al to

(19) Revista Voces, III Época, Año 29, enero-febrero de 1991, N° 344, p.19.

tal nacional. De otro lado se duplicará el número de teléfonos públicos en operación mediante la instalación de 96,000 del tipo LADATEL y 7,500 tradicionales. De tal modo, se logrará un aumento sensible en los servicios canalizados hacia los grupos sociales menos favorecidos y a la vez un servicio público telefónico abundante y satisfactorio (4 veces mayor al de 1990).

Asimismo se contemplan ampliaciones sustantivas a la capacidad de servicio de la red de larga distancia. El número de circuitos se acrecentará en más de 77,000 esto es, se ensanchará el procesamiento de conferencias en más del 33 %. En respaldo a lo anterior se incrementará en un 72 % la capacidad de interconexión de las centrales de larga distancia.

MODERNIZACION

No es suficiente hacer crecer cuantitativamente a Teléfonos de México, ya que su mercado se expande de acuerdo al desarrollo económico que vive el país. Uno de los principales esfuerzos a realizar reside en el mejoramiento de los servicios por la vía de la absorción de las mejores tecnologías disponibles a escala internacional, ya que la firma del TLC va a implicar no sólo la realización de inversiones sustantivas, sino a avanzar a marchas forzadas en la capacitación y reentrenamiento del personal, así como en fortalecer la capacidad propia en materia de absorción de tecnologías y de investigación aplicada y desarrollo.

INOVACIONES TECNOLOGICAS

"En materia de modernización tecnológica, se instalarán nuevas centrales digitales para atender el crecimiento de la demanda y sustituir 470,000 líneas de centrales electromecánicas ya obsoletas. Con ello, los índices de digitalización pasarán del 29 al 60 por ciento entre 1991 y 1993"⁽²⁰⁾.

Simultáneamente se emprenderá la construcción de una red de fibra óptica de 13,500 kilómetros que formarán el sistema nervioso central del servicio de larga distancia. De ese modo México dispondrá en 1993 de una de las mejores redes del mundo y de una infraestructura de comunicación internacional con capacidad cuantitativa que se extienda más allá del año 2000.

Por lo que se refiere al mejoramiento de las redes que conecten a las centrales con los usuarios, se instalarán masivamente concentradores remotos para acelerar al máximo su digitalización y con ello la calidad de los servicios. Adviértase que aquí se habían acumulado rezagos que explican alrededor del 80 % de las fallas y quejas de los usuarios.

El acceso sistemático a los sistemas de avanzada está asegurado con el apoyo de empresas de primera magnitud en telecomunicaciones, como son: France Telecom y Southwestern Bell,

(20) Idem, p.19.

socios tecnológicos de Teléfonos de México. Así se hará posible alcanzar primero y después, sostener estándares internacionales en la presentación de los servicios.

CALIDAD DE LOS SERVICIOS.

No basta mejorar la tecnología y la infraestructura básica de Teléfonos de México también habrá que hacer lo propio en la operación de los sistemas a escala nacional y regional sobre todo en las áreas donde mayores contactos se establecen con los usuarios o donde se hayan de subsanar los mayores rezagos competitivos como ocurre con el servicio internacional de larga distancia.

Sólo así será posible desarrollar la sensibilidad necesaria para atender competitivamente a un mercado en expansión. Por eso se ha iniciado la inmediata automatización de las 288 oficinas comerciales de atención al público distribuidas en todo el país.

Con el propósito de mejorar la calidad del servicio vinculado al tráfico manual de larga distancia donde interviene el personal de operadoras se instalarán 1,400 posiciones digitales en 33 nuevos centros que dispondrán de la tecnología más avanzada.

Con la mayor rapidez posible se procederá automatizar los sistemas de recepción de quejas y al propio tiempo se acortarán los tiempos de atención a las mismas, coordinando mejor y

fortaleciendo los trabajos de las brigadas de diagnóstico y reparación de fallas y daños. El propio título de concesión incorpora la preparación y evaluación de una serie de índices sobre la calidad de los servicios. En tal sentido, se establecen sistemas de medición diaria del número de quejas y fallas, así como de los tiempos que lleva completar las reparaciones y correcciones (24, 48 y 72 hrs.) en las líneas y circuitos privados, así como en las casetas de servicio público.

Muchas presiones alcistas en los costos se tendrán que atenuar, sobre todo en el caso de los servicios locales, mediante el uso más intenso de las líneas telefónicas, instalaciones y centrales, tanto como en el acrecentamiento de la productividad, una de las medidas básicas de eficiencia se relaciona con la elevación de los coeficientes de utilización de las inversiones y capacidades productivas instaladas. Por eso importa junto con la atención a la clientela y el uso de tecnologías mejoradas reducir al mínimo las fallas de los sistemas y líneas, así como acortar los tiempos de instalación y reparación.

Se informará sistemáticamente de la oferta de líneas disponibles en los diversos lugares del país; se prepararán indicadores sobre los rezagos por regiones y los tiempos de instalación de los servicios. Con esos y otros propósitos se establecerán módulos especiales de atención al público en toda la República.

En materia de descentralización de actividades y servicios se avanza simultáneamente en varios frentes. Conforme lo deter

minen las necesidades del tráfico telefónico y la optimización de los sistemas de información y control, se procederá a desconcentrar ordenadamente los actuales centros de trabajo.

Por otro lado, merece especial mención el programa de modernización integral que permitirá la digitalización al 97 % de esa red para 1991 de la filial Telnor en el Noroeste del país, donde además se instalan los sistemas operativos más avanzados de cómputo.

NUEVOS SERVICIOS.

La revolución tecnológica y de las comunicaciones mundiales exige desarrollar servicios nuevos o con capacidades antes desconocidas. "La red digital integrada de servicios" que atiende a usuarios de demandas grandes a altas velocidades, cuadruplicará el número de accesos disponibles hacia fines de 1993 hasta alcanzar una cifra total de 166,500. Asimismo se abrirán 77,000 líneas tipo "Centrex" que constituye un servicio equivalente al de instalar un conmutador en los domicilios de otros tantos usuarios.

Los servicios especiales de las centrales digitales como llamadas en espera, marcación abreviada, recordatorio programado o marcación por tono que reconocen un desarrollo muy limitado, recibirán un impulso decidido hasta ponerlos al alcance de un universo mayor de suscriptores. Iguales políticas se aplicarán a la promoción del servicio 800 nacional e interna-

cional como mecanismo facilitador de la comercialización de los productos de un gran número de empresas de los más diversos tamaños.

Por último, en telefonía celular se tiene programas de trabajo que elevarán las suscripciones de 35,000 a 200,000 subrayando la eficiencia del servicio como herramienta de comunicación interna y externa de empresas productivas y de servicios.

CAPACITACION E INVESTIGACION APLICADA.

Un elemento catalítico en el proceso de modernización de Teléfonos de México consiste en elevar los conocimientos y las capacidades del personal en todos y cada uno de sus niveles de responsabilidad, habrá también que desarrollar habilidades en la adaptación de sistemas y tecnologías tomados del exterior a las condiciones peculiares de la Empresa y del país.

"A tal efecto se tiene el proyecto de crear el Instituto Nacional de Capacitación de Investigación Telefónica. Los programas ya anticipan tener en funcionamiento 13 Centros de adiestramiento, dotados de 107 aulas donde recibirán cursos y adiestramiento más de 125,000 trabajadores o empleados durante más de 12 millones de horas-hombre en el próximo trienio"⁽²¹⁾

(21) Idem, p. 22.

De la misma manera se avanzará en crecer o fortalecer los talleres de prueba, centros de investigación y laboratorios.

Tres criterios centrales normarán el desarrollo de estos programas:

En primer término está el propósito de facilitar el desarrollo profesional, intelectual y cultural del personal de la Empresa.

En segundo término habrá de procurarse desarrollar una filosofía de servicio, donde la atención a los usuarios y a sus necesidades ocupe una prioridad alta en las preocupaciones de trabajadores y empleados de la Empresa.

Por último está el fomento de hábitos proclive a la reducción de gastos innecesarios y a desarrollar mejoras en eficacia y productividad. En ese mismo sentido se buscará el establecimiento de incentivos que premien la adquisición de conocimiento, los aportes al desarrollo de mejores prácticas de servicio a los usuarios, o en la generación de ahorros y mejoras a los sistemas de operación.

En conclusión: El programa trianual 1991-1993, compromete cauntiosas inversiones por cerca de 24 billones de pesos con el propósito de cumplir las metas siguientes:

1) Acrecentar la oferta de líneas en 2.3 millones con la finalidad de incorporar 2 millones de usuarios de los servicios telefónicos hasta llegar a un gran total de cerca de 6 millones de familias a fines de 1993.

2) Modernizar la planta productiva ya que no es posible crecer cuantitativamente sino se realizan esfuerzos en el mejoramiento de los servicios por la vía de absorción de las mejores tecnologías disponibles.

3) En cuanto a tecnologías se instalarán nuevas centrales digitales para atender el crecimiento de la demanda, con ello los índices de digitalización pasarán del 29 al 60 % entre 1991 y 1993, buscando con ésto que México disponga de una de las mejores redes del mundo y de una infraestructura de comunicación con capacidad cuantitativa y cualitativa que se extienda más allá del año 2000.

4) Asimismo se pretende desarrollar servicios nuevos como "La Red Digital Integrada de Servicios", líneas tipo "Centrex" que constituye un servicio equivalente al de instalar un conmutador en los domicilios de otros usuarios.

2.3. Vinculación de Teléfonos de México con la Telefonía Mundial.

Desde el momento de la venta de Teléfonos de México al Grupo Carso, S.A. de C.V. ésta estuvo vinculada directamente con dos compañías telefónicas internacionales representadas primeramente por la France Cables et Radio empresa filial de France Telecom la cual opera 28 millones de líneas telefónicas y cuenta con más de cinco millones de abonados a su sistema de video texto.

France Telecom está organizada como un Grupo que cuenta con numerosas subsidiarias para desarrollar nuevas actividades y ampliar su influencia internacional; entre éstas se encuentran:

- * Transpac (Conmutación por paquetes).
- * Telesistemas (Instalación de administración de procesamiento de datos).
- * France Cables et Radio (Administración de redes extranjeras, comunicaciones por satélite y cables submarinos).
- * Sofrecom (Ingeniería y Consultoría).
- * Teledifusión de France (Radiodifusión y Radiolocalización Digital).

"Las telecomunicaciones francesas se han desarrollado a un ritmo extraordinario en años recientes, con un crecimiento aproximado que va de cuatro millones de líneas en 1971 a alrededor de 28 millones en la actualidad que dan servicio a más del 97 % de los hogares franceses, este récord muestra una tasa de crecimiento anual de casi 11 por ciento"⁽²²⁾.

Actualmente la red local francesa está generalizada y tiene el nivel de digitalización más elevado del mundo. La transmisión de modulación por impulsos digitales codificados se usa en el 93 % de las redes regionales y locales al tiempo que la France Telecom ha instalado más de 300 mil kilómetros de fibra óptica para diversas aplicaciones, el programa de modernización ha sido acompañado por una expansión de servicios de valor agregado a un ritmo muy acelerado.

France Telecom opera conmutadores dedicados al acceso a servicios especiales como videotextos, llamadas con cargo a tarjetas de crédito, sistemas de capacidad para el uso de redes inteligentes. Además France Telecom ofrece extensos servicios avanzados en las áreas de voz, videotextos, comunicaciones móviles, textos e imagen.

(22) Revista de Voces, IV Epoca, Año 29, marzo de 1991, N° 345, p.26.

France Telecomm opera un sistema de teléfonos públicos que funcionan mediante tarjeta y ha creado una red que rápidamente ha ganado popularidad y sofisticación. La cantidad de teléfonos públicos que funcionan mediante tarjeta aumentó en un 33 % para llegar a casi 40 mil unidades. En 1989 se vendieron 43 millones de tarjetas telefónicas de pago anticipado, en comparación con las 29 millones de 1988. En la actualidad, hay 700 mil abonados a la tarjeta pastel. La cantidad de teléfonos públicos a cargo de comercios aumentó 51 mil en un año, lo que representa un 20 %.

En cuanto a las nuevas actividades, el Transpac es una red de comunicación por paquete más grande y activa del mundo con más de dos billones 300 mil millones de caracteres al mes, incluyendo un billón 100 mil millones de servicio Teletel.

Por su parte, Minitel ha demostrado ser un excelente estímulo para los consumidores y empresas francesas.

En 1989, se tuvieron un billón 243 millones de llamadas y 86.5 millones de horas de consulta. En la actualidad, los proveedores de servicios públicos y privados ofrecen a los usuarios más de 12 mil servicios, diariamente se introducen 15 nuevos servicios. La mitad están dirigidos al público en general y la otra mitad son para uso empresarial.

Los servicios empresariales representan el 45 % del tráfico total, las encuestas indican que más del 75 % de las empresas pequeñas usa el Minitel y casi 15 mil de éstas también han instalado Telcel en sus domicilios.

El directorio electrónico, el único en su tipo en el mundo sigue siendo el servicio más conocido y más ampliamente usado. El sistema maneja una base de 27 millones de abonados, actualizado por 40 mil movimientos al día, cada Minitel lo utiliza dos veces a la semana en promedio.

En la actualidad es posible comunicarse a través de Minitel con Luxemburgo, Alemania, Bélgica e Italia. Se están estudiando planes para interconectar los sistemas de videotexto de España, Portugal, Suiza y el Reino Unido.

Este crecimiento del tráfico telefónico y el desarrollo de nuevos servicios relacionados con la telemática han llevado la aplicación de tecnología digital de transmisión por fibra óptica a los cables submarinos.

Muchos de estos cables que emplean sistemas de primera generación comunican actualmente a Francia, como el TAT-8 Transatlántico. En 1989 se tendió un cable sin repetidores de 150 Km. de longitud entre Francia y la Gran Bretaña. Hoy en día muchos proyectos que utilizan técnicas de la segunda generación se están llevando a cabo, incluyendo el TAT-9 trasatlántico, de Europa y Francia-España.

Con respecto a la telecomunicación por satélite en la actualidad France Telecom utiliza cuatro sistemas de telecomunicaciones por satélite: INTERSAT, EUTELSAT, INMARSAT Y TELECOMM 1. El sistema nacional de telecomunicaciones por satélite TELECOMM 1, ha estado operado desde principios de 1985.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Asimismo France Telecom el primer operador en el mundo que inició la Red Digital de Servicios Integrados (ISDN) a nivel comercial en 1987.

Para el año 2000, France Telecom espera un crecimiento explosivo de hasta un millón de abonados en Numeris. En tono de ocupado será cosa del pasado, un abonado que esté llamando puede dejar un mensaje de alrededor de 30 caracteres para la entidad a que se quisiera comunicar y que en ese momento está recibiendo otra llamada.

La estrategia de France Telecom para Numeris está basada en cuatro temas:

- * Pronta disponibilidad comercial y expansión rápida hacia una cobertura nacional.
- * Tarifas competitivas desde el principio, tendiendo como objetivo inicial a todos los usuarios empresariales;
- * Compatibilidad de comunicaciones con todas las redes telefónicas y todas las redes de conmutación por paquete en el mundo y con las redes que son las precursoras de ISDN, en Estados Unidos, el Reino Unido y Finlandia. Se encuentran en proceso de negociación de obtener servicios adicionales (Japón, Suiza y Singapur).
- * Desarrollo de consorcios con los usuarios, proveedores e instaladores, esenciales para un nuevo enfoque de las comunicaciones y para aprovechar al máximo el potencial de Numeris.

También Telecomm está desarrollando un grupo de servicios móviles con el fin de permitir a los viajeros mantenerse en contacto continuo.

Radiocom 2000 es una red nacional de radioteléfonos creada por el fabricante francés Matra, que presta dos servicios:

1) Teléfonos para automóviles (con acceso a la red pública de conmutación) y redes empresariales (grupos cerrados de usuarios). Radiocom 2000 cubre alrededor del 80 % del área terrestre del país, con 96 % de su población. Para fines de enero de 1990, Radiocom 2000 contaba con 175 mil abonados.

2) Y por último con el fin de ofrecer una extensa gama de servicios, France Telecomm está siguiendo una política de alianza con otros operadores de telecomunicaciones, a escala europea, a través de convenios para concesiones individuales (Alemania, España, Bélgica y en un futuro próximo la mayoría de los demás países europeos) y para la interconexión de las redes.

Y la segunda por la Southwestern Bell International Holdings, subsidiaria de la Southwestern Bell Corporation. Empresa que se ha asociado con Teléfonos de México, es el líder en la construcción y el mantenimiento de servicios en la red de comunicaciones. Las operaciones de Southwestern Bell incluye redes telefónicas, celulares, enlaces comunicativos por radio y televisión por cable.

Adicionalmente Southwestern Bell desarrolla todos los productos y servicios que añaden valor a dichas redes tales como: equipo telefónico que facilita el uso de las redes, directo

rios telefónicos que orientan a las personas y a los negocios que hacen uso de las redes, enlaces comunicativos por radio para mantener a las personas que se encuentran lejos de un teléfono informadas y software que añade poder y versatilidad a la red de comunicaciones.

La corporación cuenta con 67 mil empleados y es uno de los más grandes de Estados Unidos. En una clasificación realizada a nivel internacional por la revista Forbes entre 500 compañías telefónicas, la SWBT, ocupó el séptimo lugar y el sexagésimo noveno lugar a nivel mundial en una clasificación hecha por Business Week.

La oficinas centrales de Southwestern Bell Corporation se encuentran en St Luis, Missouri desde donde proveen asistencia para el manejo financiero y planeación estratégica para las siguientes subsidiarias:

- * Southwestern Bell Telephone.
- * Southwestern Bell Systems.
- * Southwestern Bell Yellow Pages.
- * Southwestern Bell Telecomm.
- * Metromedia Paging Services.
- * Mast Advertising & Publishing.
- * Gulf Printing Company.
- * Southwestern Bell Technology Resources.
- * Southwestern Bell International Holdings.

Southwestern Bell Telephone (SWBT)

Es la subsidiaria más grande de la Southwestern Bell Corporation y proporciona servicios a más de nueve millones de negocios y residencias en Texas, Missouri, Oklahoma, Kansas y Arkansas. Esta empresa proporciona decenas de servicios telefónicos que abarcan desde servicio local, teléfonos públicos y servicios de larga distancia.

La compañía proporciona servicio a 12.1 millones de líneas de acceso telefónico y cuenta con 58 mil empleados. Cerca del 92 % de las oficinas de conmutadores son electrónicas y de estas el 66 % son análogas y el 20 % son digitales. Para el año 1996 se espera que el 75 % de las oficinas de conmutadores ya sean digitales.

Southwestern Bell Telephone

El líder en el campo de la tecnología aplicada con servicios como el ISDN. Actualmente se cuenta con 25 mil líneas de acceso ISDN para 27 compañías de negocios. La compañía también ha instalado más de 300 mil millas de cables de fibras ópticas y planea duplicarlo para 1996.

Southwestern Bell Mobile Systems

Es otra subsidiaria y es una de las compañías de teléfonos celulares más importantes del mundo que proporciona servicio a más de 67 mil clientes en 24 de los mercados metropolitanos de Estados Unidos.

Southwestern Yellow Pages:

Vende anuncios para los directorios telefónicos y publica más de 420 directorios en Texas, Missouri, Oklahoma, Kansas y Arkansas.

Southwestern Bell Telecomm.

Vende productos en todo Estados Unidos así como en un creciente número de mercados internacionales. En menos de tres años Southwestern Bell Telecomm ha conquistado el 18 % por volumen y el 23 % por valor del mercado de teléfonos inalámbricos en Inglaterra. En 1990 el "Telecomm Freedom Phone" FF 650, en su modelo inalámbrico, fué elegido como el mejor producto de su categoría en la exhibición de la Asociación Industrial de Telecomunicación en Birminahm, Inglaterra.

Metromedia Paging

Es de las compañías de enlaces comunicativos por radio más grande de los Estados Unidos y proporciona servicio a 874 mil clientes en 34 mercados que incluyen nueve de las diez áreas metropolitanas, más grandes de la nación.

Mast Advertising and Publishing

Es una de las compañías independientes más grandes de los Estados Unidos. Produce cerca de 600 directorios y maneja programas publicitarios para 300 compañías importantes. También ofrece un conveniente servicio para poder ordenar productos y

servicios por medio de más de 6 mil directorios en los Estados Unidos y otros países.

Southwestern Bell Techonology Resouerces

Es la compañía responsable del análisis, desarrollo y aplicación de la más avanzada tecnología que sitúa a Southwestern Bell como un proveedor calificado de productos y servicios en el área de las comunicaciones. Sus funciones incluyen la identificación, apreciación y aplicación de la reciente tecnología para así poder llevar a cabo investigaciones aplicadas hacia la preparación de especificaciones generales y evaluaciones de productos y diseños de los diferentes Manufacturadores y escribir sus aplicaciones en software.

Southwestern Bell International Holdings

Maneja las actividades internacionales de Southwestern Bell.

Asimismo a través de otras empresas internacionales Southwestern Bell International Holdings maneja la publicidad para directorios telefónicos en Australia vende software de directorios y sistemas en todo el mundo y vende publicidad para carteleras y directorios telefónicos en Israel.

En otros proyectos internacionales de mercadotecnia los productos de Southwestern Bell " Telecomm Freedom Phone " son vendidos en 17 países incluyendo Cánada, El Reino Unido,

Malta, Nueva Zelanda, Tailandia y las Filipinas.

Estos socios de Teléfonos de México son la garantía de que el país puede desarrollar una red de telecomunicaciones más moderna que impulse el progreso económico de México.

" Independientemente de sus dos socios principales, Teléfonos de México a realizado acuerdo con otras empresas transnacionales para lograr sus metas de crecimiento, así ya desde el año de 1988, había firmado el contrato de compra de una novedosa versión de teléfonos públicos que a diferencia de sus antecesores se les considera "inteligentes" ya que proporciona una mayor gama de servicios al usuario, independientemente de que están fabricados con técnicas y materiales innovadores que las hacen funcionales y altamente resistentes a los ataques vandálicos, LADATEL fué el nombre que la empresa asignó a tales aparatos ya que a través de ellos ofrece a la población los servicios local y de larga distancia nacional e internacional desde la vía pública con la ventaja adicional de que quién los ocupe puede controlar el pago de su llamada desde el mismo teléfono dichos aparatos LADATEL son producidos por la firma Plessey, de origen británico; también se firmó el acuerdo de construcción de un sistema digital integrado de fibras ópticas entre Teléfonos de México y la Telefonía de España, S.A., en octubre de 1990, con el objetivo de lograr una mejor comunicación telefónica entre México y España, en ese acuerdo se señala la intención de satisfacer las necesidades telefónicas entre ambos países y regiones aladeñás hasta por lo menos el año 2000. Este

sistema se prevé entre en operación en 1995"⁽²³⁾.

Con anterioridad en el mes de septiembre Teléfonos de México, suscribió un convenio con diversas empresas líderes en telecomunicaciones, mediante el cual se garantiza el suministro y la instalación de equipos y cables que conformando una red de 13 mil 500 Kms., modernizarán el sistema telefónico de larga distancia nacional. Según este acuerdo suscrito por el Director General de la Empresa, Alfredo Baranda García y por representantes de las empresas American Telephone and Telegraph (ATT), Alcatel-Indetel, Telettra, Fujitsu y Ericsson las compañías participantes se comprometen a construir en tres años dicha red de fibra óptica, así como capacitar a más de 630 técnicos e ingenieros y a transferir su tecnología a Teléfonos de México. Debemos de aclarar que debido a las mejores condiciones ofrecidas por la compañía norteamericana ATT, esta será la que instalará la mayor parte del cable y del equipo terminal óptico, mientras que las compañías restantes antes mencionadas tendrán participaciones menores.

A fines de 1991, Teléfonos de México celebra un nuevo contrato ahora con la compañía Northern Telecom para el suministro e instalación del equipo digital para optimizar el manejo del tráfico telefónico del servicio de larga distancia nacio

(23) Revista Voces, III Epoca, Año 28, septiembre de 1990, N°. 340. p. 9.

nal e internacional por operadora en el país, el nuevo equipo consiste en 1,300 posiciones computalizadas para operadoras telefónicas.

Técnicamente estas posiciones digitales estarán conectadas mediante una red de microondas a diez centrales computalizadas instaladas en las principales ciudades del país, las cuales a su vez se conectarán con 22 centrales remotas instaladas en otras ciudades.

En este mismo año de 1991, la empresa concreta el acuerdo signado en 1990 con la Compañía Telefónica de España para la construcción del cable submarino el cual es denominado Columbus II. Con la operación de este cable submarino, Teléfonos de México incrementará su capacidad y mejorará los servicios telefónicos internacionales tanto con España y el resto de Europa como en el propio continente.

"Actualmente participan en este proyecto Teléfonos de México, como socio mayoritario; Compañía Telefónica de España; Italcable de Italia; International Telecomm Japón, ATT y MCI de Estados Unidos.

Además están por incorporarse Embratel de Brasil, Telefónica de Puerto Rico y Antelco de Paraguay"⁽²⁴⁾

(24) Revista Voces, IV Epoca, Año 29, septiembre de 1991, N° 351, p. 12.

EL COLUMBUS II. Es un cable submarino de fibra óptica con una capacidad de 15 mil circuitos telefónicos en un segmento trasatlántico y tendrá enlaces en Cancún-México, Florida-Estados Unidos, Saint Thomas-Islas Vírgenes; Islas Canarias de España y Palermo de Italia. Así Teléfonos de México podrá optimizar su tráfico telefónico internacional y ofrecer facilidades de interconexión a los países de Centro y Sudamérica.

Hasta mediados de 1993, éstas eran las principales vinculaciones de la Empresa con la telefonía mundial, sin menospreciar acuerdos menos relevantes con proveedores nacionales e internacionales para concretizar los avances de crecimiento y modernización de Teléfonos de México.

2.4. Políticas de Financiamiento en Teléfonos de México.

Teléfonos de México, inició desde principios de 1990, movimientos tendientes a reducir su deuda externa de la siguiente forma:

La Empresa redujo el saldo de su deuda externa en un 31 %, al cancelar la deuda reestructurada por un total de 670 millones de dólares, mediante una operación autorizada por el Gobierno Federal, el 25 de enero de este año.

En el marco de la firma de la renegociación de la deuda histórica externa de México con la banca comercial internacional, llevada a cabo el pasado 4 de febrero, se celebró un convenio con el Gobierno Federal, por medio el cual Teléfonos de México adquirió en el mercado secundario la deuda conocida como papel (UMS), por la cantidad antes mencionada.

Tal proporción del débito externo de la Empresa se compró a un precio de 42 centavos por cada dólar de valor, nominal, a través de un préstamo fresco de la banca extranjera, como resultado del convenio de la empresa la que intercambiará con el Gobierno Federal el papel (UMS), adquirió por su propia deuda. Con esta operación Teléfonos de México cancela 670 millones de deuda reestructurada, a cambio de la cual contrajo un nuevo préstamo con la banca extranjera por aproximadamente 281 millones de dólares.

Los beneficios de la operación para la empresa consiste en una reducción sustancial del costo por el servicio de su

deuda y en una mejora considerable de su estructura financiera, por la correspondiente cancelación de pasivos.

Esta medida se enmarca dentro del esfuerzo de saneamiento y modernización de la empresa que tiene lugar simultáneamente con el proceso de su desincorporación del Estado.

A su vez, el Gobierno Federal por medio de esta operación reduce en forma inmediata la deuda pública externa en 670 millones de dólares.

El agente financiero de la citada reestructuración fué el Banco J. P. Morgan de la ciudad de Nueva York.

Aparte de los 281 millones de dólares obtenidos como préstamo para la reestructuración de su deuda externa, la empresa logró dos préstamos más de la banca internacional; en la primera, intervino de nueva cuenta el Banco J. P. Morgan, el 6 de julio de 1990 se emitieron bonos por 150 millones de dólares que se colocaron entre los inversionistas institucionales de todo el mundo; en la segunda, el banco agente de operación la calificó como la emisión voluntaria más grande realizada en Latinoamérica, fué City Corp, y consistió en la venta de cuentas futuras por cobrar, provenientes de tráfico internacional cruzado con ATT por un monto de 576 millones de dólares.

En el año de 1991, las inversiones totales fueron cubiertas por recursos generados internamente; recursos que se vieron incrementados de una manera extraordinaria por los intereses ganados en el intercambio de la deuda.

Sin embargo la totalidad de la deuda de los bancos tenderá a reducirse en la medida que la Empresa emita más acciones en la Bolsa y que se reinviertan todos sus intereses bancarios sin que estos se lleguen a acumular por falta de pago.

"En 1990 los acreedores de la Empresa canjearon parte de la deuda reestructurada de la compañía por bonos del Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos, lo que provocó que la Empresa se volviera deudora del Gobierno Federal. En octubre de 1991, Fincas Coahuila S.A. de C.V., tenía bonos de papel mexicano que adquirió durante 1990, a través de un contrato de compra a futuro de papel de deuda mexicana por un importe de 670 millones de dólares a valor nominal, con un precio de compra neto de 248.3 millones de dólares. El monto sujeto de intercambio según el contrato ascendió a 471.5 millones de dólares por los cuales Fincas Coahuila entregó 507 millones de dólares (valor nominal); el diferencial corresponde a la participación del 7 % que recibirá el Gobierno Federal según se estableció en los contratos de intercambio"⁽²⁵⁾

Este intercambio de deuda junto con la venta del remanente de la deuda mexicana dió lugar a una utilidad extraordinaria antes de impuestos, por 1'003,154 millones de pesos.

Sumando a esta utilidad extraordinaria la obtención de una utilidad neta del orden de los 5'799,019 millones de pesos; 3'758,353 millones de pesos por los servicios de larga distancia, estos ingresos dependen del volumen de tráfico de

(25) Informe Anual de Teléfonos de México de 1991, p.16

las tarifas cobradas a los usuarios del servicio y de las tarifas cobradas de conformidad con los convenios celebrados con los operadores extranjeros principalmente de los Estados Unidos. 5'921182 millones de pesos por el servicio de larga distancia nacional ingreso que depende del número de líneas en servicio del volumen de tráfico y de las tarifas.

5'928,012 millones de pesos por ingresos de servicio local, ingresos que se generaron por los rubros de instalación de líneas nuevas, renta básica y servicio medido. Las tarifas por servicio medido se cobran a los usuarios residenciales a partir del número de llamadas locales que exceda de un mínimo mensual de 100 y al usuario no residencial a partir de la primera llamada y 665,496 millones de pesos por otros servicios, entre los cuales figuran los servicios de directorios y la expansión del servicio celular. Todo esto conformarían los ingresos de la Empresa con las cuales la misma logró cubrir las expectativas de financiamiento de 1991.

Según estadísticas del Citibank en los primeros seis meses de 1992 el Gobierno y 8 empresas mexicanas obtuvieron 3,115 millones de dólares con la venta de títulos bursátiles en el extranjero principalmente en los Estados Unidos está obtención de recursos se dió Vía Global Depository Receipts (GDR'S), instrumentos que representan las acciones de una empresa de un país determinado, cuando se venden en el exterior.

Un GDR'S equivalente a un promedio de 20 acciones de tipo "L" de Teléfonos de México.

Del cuadro anterior podemos concluir que Teléfonos de México recibió financiamiento externo el primer semestre de 1992, por un total de 1'243,168 millones de dólares, producto de la colocación de instrumentos GDR'S. (Ver c. estadístico # 10)

En octubre de 1992, Teléfonos de México inicia las operaciones con Títulos Opcionales o Warrants, ofertando públicamente el 21 del mes dos tipos de Warrants: uno de compra y otro de venta, por un monto total de 250 millones de dólares. Un Warrant es un valor aladeño a una acción que permite al inversor, mediante una prima comprar o vender un determinado número de acciones referidas a títulos ya sea individuales, en canasta o integrados en un índice de precios en un período determinado; al final del cual el emisor deberá de liquidarlos en especie o en efectivo los Warrants reman contra la corriente pues si son de venta el inversor se beneficia ante bajas en el precio de los valores a los que se refiere y viceversa.

En el mismo mes de octubre el Grupo Carso de México al cual pertenece Teléfonos de México, junto con otras 13 empresas mexicanas establecen Programas de Papel Comercial (PPC); el papel es una obligación de corto plazo (vence en un año o menos) y su movilidad es muy grande los PPC establecen emisiones como desee, en tanto el monto total de su deuda pendiente de pago se mantenga dentro de los límites de dicho nivel máximo y mientras su plazo no rebase la vida total del programa.

La nueva moda del papel comercial entre las corporaciones mexicanas, según analistas obedece a varios motivos, entre los cuales destacan la gran dinámica de crecimiento de la economía nacional y la consiguiente necesidad de financiamiento. Además de que el capital exterior es más barato que el nacional, mientras que en México la tasa de interés se ubica en el 19 por ciento anual, en el exterior una compañía puede sacar papel a una tasa de tan sólo unos puntos porcentuales.

El Grupo Carso por medio del banco Neoyorkino Citibank como líder intermediario colocó una primera emisión de papel comercial por 100 millones de dólares.

(Ver cuadro estadístico # 11)

En 1993, Acciones y Valores de México y Casa de Bolsa Grupo Financiero Banamex Accival registraron en la Bolsa Mexicana de Valores, una oferta pública de 2 millones 374 mil títulos opcionales de compra en efectivo, con rendimiento limitado, referido a acciones de la serie "L" de Teléfonos de México, Warrants Telex DC 302.

El monto de la oferta es de N\$ 3,736.00, la prima de emisión es de 1,264 por cada título opcional, el precio del ejercicio es de 7.95 en acciones de la Serie "L" de Teléfonos de México, nominativas y sin expresión de valor nominal.

En la operación cada título opcional Telex DC 302, representa una acción de la Serie "L". Los títulos opcionales se emiten en lotes iniciales de dos mil títulos opcionales cada uno, teniendo un precio de 2.52 de nuevos pesos por lote, para su operación de lotes de títulos opcionales sobre acciones de referencia deberán cubrir de manera equivalente con los valores de referencia que representan el mismo número de acciones las cuales cubren los lotes accionarios.

En términos generales estos han sido los financiamientos que la Empresa ha recibido del exterior.

Con respecto a la generación de utilidades Teléfonos de México obtiene:

"Ingresos consolidados por la operación de 1990 un total de 11.312 811 millones de viejos pesos, lo cual representa un incremento de 44.3% en términos reales sobre el monto alcanzado

do el año pasado. Esto fué el resultado de la reestructuración tarifaria fiscal así como el crecimiento en el tráfico nacional e internacional y de un mayor número de líneas en servicio. La utilidad neta para 1990 fué de 3'307,647 millones de viejos pesos lo que representa un incremento del 82 % en términos reales" ⁽²⁶⁾.

"En el año de 1991, Teléfonos de México reporta utilidades netas del orden de 5'799,019 millones de pesos, lo cual representa un incremento del 77.8 % con respecto a 1990; el año de 1992, resulta un año de crecimiento moderado ya que la utilidad neta es del orden de los 7,975.1 millones de nuevos pesos, que representa un 12.5 % de incremento con respecto a 1991, para el primer semestre de 1993" ⁽²⁷⁾.

Teléfonos de México es la empresa más rentable de la Bolsa Mexicana, al reportar un margen de ganancia de 35.9 puntos durante los primeros seis meses del año.

Una investigación realizada por la revista "El Norte", para un total de 190 emisores revela que la agrupación presidida por Carlos Slim Helú es líder en el mercado tanto de ventas como en ganancias. En el período Enero-Junio del presente año, las ganancias de la telefónicas ascendieron a 4,142 millones de nuevos pesos y las ventas a 11 000 545 millones de nuevos pesos.

(26) Telmex, Informe Anual de 1990, Sección Financiera.

(27.) Revista "El Norte", 3 de Agosto de 1993, p. 21 A.

Estas son las utilidades reportadas por Teléfonos de México en el período 1990-1992 y las noticias preeliminares del buen funcionamiento de la Empresa en los primeros meses de 1993.

En cuanto a las depreciaciones efectuadas por la Empresa durante este mismo período y que también se consideraban para el funcionamiento de la misma, debemos de aclarar que las mismas, ya fueron consideradas dentro de las utilidades netas, pero no obstante esto, es necesario conocer de que magnitud fueron. Como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

DEPRECIACION	MILLONES DE PESOS	MILLONES DE NUEVOS PESOS
1990	1'279,597	1,279.6
* 1991	1'903,936	1,903.9
1992	2'197,699	2,297.7

FUENTE: Teléfonos de México, Informes Anuales, Sección Financiera.

* En 1991, la compañía decide dar de baja el equipo telefónico correspondiente al de instalación y cableado de abonados y líneas de conmutadores en virtud de que en la modificación del título de concesión se indica expresamente que la red pública telefónica que opera la compañía ya no corresponde los equipos y redes que se encuentran más allá del punto de conexión terminal de la red con lo cual las instalaciones an

teriores ya no son bienes a través de los cuales la compañía proporcione el servicio público y por lo tanto no serán reemplazados.

En consecuencia el valor neto actualizado del equipo antes mencionado se aplicó contra los resultados del ejercicio el monto de esta cancelación ascendió a N\$ 299,307.00.

Asimismo a partir de 1991, se cambio la vida probable de las centrales digitales de 20 a 12 años en virtud de los cambios tecnológicos del equipo.

En cuanto a las centrales analógicas se adecuó la base del cálculo de la depreciación sustituyendo el valor de inversión por el valor remanente, corrigiendo a su vez las tasas de depreciación de acuerdo a la vida remanente ya que en un mediano plazo serán reemplazados por centrales digitales. Estos cambios afectaron los resultados de 1991 en N\$ 4,356.00 favorablemente.

Las depreciaciones antes descritas son las que afectaron directamente la utilidad neta de la Empresa.

Por último Teléfonos de México a recurrido al crédito interno para financiarse; en la actualidad la deuda total es del orden de los 270 millones de nuevos pesos y sus principales acreedores bancarios son: Banamex, Bancomer, Serfín, Internacional y Atlántico.

CAPITULO III

MODIFICACIONES QUE SUFRIO EL CONTRATO COLECTIVO DE TRABAJO DE LOS TELEFONISTAS, ANTES DE LA PRIVATIZACION DE LA EMPRESA.

3.1. Firma del Convenio Entre el Sindicato de telefonistas y la Empresa para Organizar las 585 Categorías del Contrato Colectivo en 134 Categorías y a su vez éstas Definirlas en 26 Perfiles de Puesto.

La firma del Convenio citado se da el día 14 de abril de 1989, ante la presencia del Lic. Andrés Caso Lombardo, Secretario de Comunicaciones y Transportes; El Sr. Francisco Hernández Juárez, Secretario General del S.T.R.M. y el C. Presidente de México, Lic. Carlos Salinas de Gortari, con la finalidad de modernizar a la Empresa Teléfonos de México, no sólo a mediano sino a corto plazo; con esta concertación se logró mejorar sustancialmente, la organización del Contrato Colectivo: de 585 categorías se formaron 134 integrándose, en un sólo tabulador con 40 niveles y 31 especialidades. Por cada una de estas se integró un perfil de puesto, lo cual quiere decir que cada categoría comprende un perfil de puesto suficientemente explícito que permitirá el desarrollo de los trabajadores.

Al agrupar en 134 categorías y definirlos en perfiles de puesto cada uno se elevaron los sueldos y salarios de las categorías que estaban por abajo inadecuadamente clasificadas, terminándose así con la injusticia que prevaleció en la Empresa durante muchos años, consistente en la existencia de un tabula

dor para el Distrito Federal, (más alto en sueldo y salarios) y tabuladores distintos para las entidades federativas, enumerándose, en forma diferente, trabajos iguales con categorías iguales.

Por otra parte, la administración a obtenido mayor flexibilidad el reordenamiento de los movimientos y empleo más eficiente del personal y, en la modernización de la Empresa. Asimismo las 59 especialidades a nivel nacional son reestructuradas en 29 nuevas especialidades quedando de la siguiente manera:

<u>NUEVA ESPECIALIDAD</u>	<u>ANTERIOR ESPECIALIDAD</u>
1.- Almacenes	Almacenes Metro Almacenes Foráneos Dispensas
2.- Archivo General	Archivo General
3.- Automotriz	Taller Mecánico Automotriz.
4.- Captación de Datos	Captación de Datos.
5.- Comercial	Alcancías. Comercial Metro Comercial Foráneas
6.- Choferes	Central de Transportes
7.- Finanzas	Finanzas

NUEVA ESPECIALIDADANTERIOR ESPECIALIDAD

8.- Guardería	Guardería
9.- Impresos	Impresos
10.- Ingeniería Proyectos Redes	Ingeniería Dibujo Ingeniería Proyecto Redes
11.- Ingeniería y Proyec tos de Equipo	Ingeniería Centrales Proyectos L.D. Equipo L.D. Líneas
12.- Instalación y Recepción	Centrales Construcción Programación y Recep ción de Equipo. Troncales
13.- Intendencia	Intendencia
14.- L.D. Construcción	L.D. Construcción
15.- L.D. Mantenimiento	L.D. Mantenimiento Metro L.D. Mantenimiento Forá neas.
16.- Líneas L.D. Mant <u>e</u> nimiento	Líneas L. D. Manteni miento Foráneas
17.- Mantenimiento e Instala ción de Conmutadores	Conmutadores Metro Conmutadores Foráneas
18.- Oficinistas Administra tivo	Auxiliares de Tráfico Compras Especialidades Oficinistas de Tráfico Oficinas Varias Admi nistrativa Oficinas Varias Almac <u>e</u> nes

NUEVA ESPECIALIDAD

ANTERIOR ESPECIALIDAD

19.- Oficinista Técnico

Oficinista Técnico

20.- Ofinistas Técnicos Admi
 nistrativos Foráneos

Oficinistas Técnicos Ad
ministrativos Foráneos.

21.- Planta Exterior

Cables Construcción
Cables Mantenimiento
Cables Gas y Elec.
Instalaciones Abonados
Líneas
P.I.C.
Quejas Probadores
Quejas Reparaciones
Redes Foráneas

22.- Registro y Control de
 Ordenes y Servicio

Registro y Control de Or
denes y Servicio

23.- Secretaría General

Secretaría General

24.- Servicios Tráfico
 Internacional

L.D. Internacional

25.- Servicios Tráfico Nal.

Tráfico Foráneas
L.D. Nacional
Receptoras 05
Servicios Especiales (04)

26.- Sistemas de Alimentación
 de Energía.

Operación Equipo de Fuer-
za.

27.- Supervisión de Constr
 cción de la Planta Exte
 rior

Supervisión Construcción
de Redes Metro
Supervisión Construcción
de Redes Foráneas

28.- Taller Equipo Telefónico

Taller Equipo Telefónico

NUEVA ESPECIALIDAD

ANTERIOR ESPECIALIDAD

29.- Técnico de Centrales
Mantenimiento

Operación y Manteni-
miento Automotriz

Centrales Automotriz
Manutención Sucursales

FUENTE: Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana.

Para poder entender por que era fundamental para la Empresa cambiar o modificar las cláusulas del Contrato Colectivo de Trabajo del Sindicato de Telefonistas, es necesario hacer un recorrido en la estructura laboral que estaba vigente antes de la firma de éste Convenio.

- 1° Una Cláusula del Contrato Colectivo de Trabajo (cláusula 12) enunciaba la inmovilidad del trabajador en su puesto; dicho en otras palabras el trabajador no podía cubrir otro puesto aún cuando no tuviera actividades que realizar en su mesa de trabajo.
- 2° El trabajador estaba imposibilitado para laborar en otra especialidad, por lo tanto sólo podía laborar en su lugar de origen.
- 3° Para poder cubrir un puesto de Confianza se tenía que recibir autorización por parte del Comité Sindical, y sólo esta instancia tenía poder legal que se cubrirá por parte de un trabajador sindicalizado dicho puesto de confianza.
- 4° No se podía laborar tiempo extra en otra especialidad diferente a la que pertenecía.
- 5° El trabajador Sindicalizado no podía ni debía de aceptar órdenes de otros jefes, si éstos no pertenecían a su especialidad y a la vez ser su jefe directo.

A partir de estos puntos, que en esencia enumeran el primero de ellos, la Empresa estaba imposibilitada para:

Elevar la productividad del trabajador.

Eliminar los tiempos muertos: movilizar sus recursos humanos hacia lugares más convenientes para el buen desempeño de sus funciones; disminuir su planta productiva y reducir el pago de tiempo extra.

Por lo tanto para Teléfonos de México, era necesaria la modificación de los convenios del Contrato Colectivo e intentar cambiar la mentalidad existente en los trabajadores telefonistas. Con la implementación de los perfiles de puesto la Empresa teóricamente intenta eliminar esta mentalidad del trabajador y llama al surgimiento del trabajador misceláneo el cual buscará la elevación de los estándares de productividad, eliminará los tiempos muertos, y reducirá los pagos de tiempo extra.

Análisis de dos Cláusulas del Contrato Colectivo de Trabajo antes y después de la firma del Convenio y los perfiles de puestos de la especialidad de FINANZAS.

ANTES:

Cláusula 12. "Los trabajadores tendrán obligación de desempeñar únicamente las labores que normalmente sean inherentes al puesto que ocupan en la forma tiempo y lugar por la Empresa y el Sindicato"⁽²⁸⁾

(28) Contrato Colectivo de Trabajo, Año 1988, p.9.

DESPUES:

Cláusula 12. "Los trabajadores tendrán obligación de desempeñar sus labores de acuerdo a lo establecido en el perfil de puesto que les corresponda según su categoría y cumplir con lo conducente con lo dispuesto en el Artículo 134 de la Ley Federal del Trabajo"⁽²⁹⁾.

ANTES:

Cláusula 65. "Cuando sea necesario cambiar algún trabajador de una población a otra, el cambio se hará de acuerdo con la representación sindical y el interesado"⁽³⁰⁾.

DESPUES:

Cláusula 65. "La movilización en forma temporal o permanente de los trabajadores entre departamentos con actividades afines de la misma localidad y entre Centros de Trabajo de la misma población y sus zonas conurbanas, se harán según lo requieren las necesidades del servicio. El traslado temporal del personal fuera de su localidad de asignación se realizará en los términos de la Cláusula 117 del Contrato Colectivo de Trabajo y del Reglamen

(29) Contrato Colectivo de Trabajo, Año de 1992, p.10

(30) Contrato Colectivo de Trabajo, Año de 1988, p.42

to y Tabulador de Viáticos, debiendo realizar sus labores de acuerdo con el perfil de puesto correspondiente a su categoría en los términos del Contrato Colectivo de Trabajo.

En los casos en que el trabajador en cuestión no acepte su traslado temporal, el Sindicato proporcionará el trabajador que en idénticas circunstancias deba salir y si no lo hiciera, la Empresa queda en libertad de asignar al trabajador sindicalizado que deba de realizar las labores" (31)

En las movilizaciones definitivas de personal dentro de las poblaciones y sus zonas conurbanas a que se refiere esta cláusula, la Empresa considerará en primer término a los trabajadores cuyos domicilios sean más próximos al Centro de Trabajo de nueva asignación.

(31) Contrato Colectivo de Trabajo, Año de 1992, p.43

3.2. Creación del Instituto Tecnológico de Teléfonos de México.

El progreso y la expansión de los servicios telefónicos conllevan la necesidad de contar con personal suficiente en número y preparación para lograr un buen desempeño en cada cargo. Teléfonos de México apoya decididamente la capacitación de los trabajadores. Es por ésto que no podemos decir que la capacitación de los telefonistas surge a partir de la creación del Instituto Tecnológico de Teléfonos de México, sino que éste nace a partir de los Centros de Capacitación ya existentes en Teléfonos de México. Por lo tanto expondremos brevemente los antecedentes históricos de la capacitación en las empresas telefónicas que han existido en el país.

La capacitación se hace necesaria desde el mismo momento en que la demanda del servicio telefónico se ve incrementada y este obliga a las empresas existentes a mejorar sus servicios tanto para el beneficio de sus usuarios como para poder competir entre sí.

"El primer antecedente lo da la Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana, la cual en el año de 1934 ofrece cursos para técnicos y operadoras en 1935, instala por primera ocasión un local especial para impartir cursos de superación para sus trabajadores; por su parte la Ericcson funda la primera escuela técnica en el año de 1938; y es hasta 1958 cuando Teléfonos de México, ya como empresa mexicana le da un nuevo impulso a las

labores docentes de sus empleados y en 1962 surge: La Escuela Tecnológica de Teléfonos de México, la cual imparte cursos de aritmética, álgebra, electricidad I y II, Telefonía Elemental, Telefonía de Larga Distancia e Interpretación de Diagramas de Centrales urbanas o Centrales interurbanas o Conmutadores, Práctica de Centrales Automáticas, Tecnología Mecánico Eléctrica, Contabilidad, Correspondencia Comercial, Inglés I, II, III.

Se fundan también escuelas tecnológicas en Puebla, Celaya, Monterrey, Guadalajara, Cuernavaca, Mérida y Yucatán, además en el D.F. funcionan Parque Vía, San Antonio Abad, Victoria y últimamente Clavería.

Donde se integra al personal de la gerencia de Capacitación que presta sus servicios en el área metropolitana y que apoya técnica y administrativamente a los ocho Centros del interior del país.

El Centro de Clavería es por decirlo así el antecesor del moderno Instituto Nacional Tecnológico de Teléfonos de México.

Así llegamos a marzo de 1991, mes en el cual Teléfonos de México pondrá en marcha las actividades del Instituto Nacional Tecnológico, mediante el que se elevarán los conocimientos y las habilidades del personal de la Empresa en todos y cada uno de los niveles.

Inttelmex quedará constituido como una asociación civil con un patrimonio inicial de 50 mil millones de pesos y se prevé que cuente con trece centros de adiestramiento, dotados de talleres y laboratorios, donde recibirán cursos de capacitación más de 125 mil empleados durante los próximos tres años.

Las actividades del Inttelmex se orientarán a facilitar el desarrollo técnico-profesional, intelectual y cultural del personal de la Empresa; a crear entre los telefonistas una filosofía de servicio para beneficio de los usuarios; así como a desarrollar mayor eficiencia y productividad.

A frente del Instituto fué designado el Doctor Javier Elguea Solís quien se ha desempeñado como catedrático en las Universidades de Harvard, Stanford y Santa Clara en Estados Unidos y ha colaborado con la Organización de las Naciones Unidas en Austria, Eslovenia y Namibia.

Desde 1985, Elguea Solís ha sido profesor-investigador de El Colegio de México, en el área de Sociología de la Educación. A partir de 1986 funge como asesor de la Presidencia del Grupo Carso en materia de desarrollo humano, cultura y educación de personal.

El objetivo general del Instituto nacional Tecnológico de Teléfonos de México es la modernización de los recursos humanos, con la intención de que el desarrollo del personal vaya a la par del que registra la Empresa en áreas como la administrativa, la financiera y la tecnológica, explicó su director.

Agregó que la responsabilidad del Instituto es garantizar que "vayamos tan lejos como podamos", aprovechando los recursos humanos con que cuenta la Empresa. Para ello la institución tiene objetivos a corto y largo plazo y una estructura que se dividirá en tres grandes áreas: Investigación y Desarrollo; Entrenamiento y Educación; y Extensión Cultural.

La primera, en el corto plazo canalizará el proceso de capacitación que ya existe y lo modernizará con un criterio técnico, profesional y científico. A largo plazo esta área se dedicará además a hacer investigación sobre estudios estratégicos del entorno nacional e internacional, aspectos de gran utilidad para la toma de decisiones de la Empresa.

La segunda división estará dedicada en el corto plazo a hacer paralelo el desarrollo tecnológico, financiero y administrativo de la Empresa con el desarrollo de los recursos humanos, y en el largo plazo el Inttelmex, planea convertirse en una institución de educación superior tecnológica que ofrezca una serie de carreras técnicas y universitarias, a las cuales tengan acceso todos los trabajadores de Teléfonos de México.

La tercera área realizará en el corto plazo la labor de educación elemental para aquellos sectores de los trabajadores de Teléfonos de México que no encuentran en posición suficien-

temente escolarizada como para acceder al sistema universitario y en el largo plazo se dedicará a complementar el desarrollo de los trabajadores desde una concepción más integral, como puede ser a través de cultura y recreación, deportes y actividades artísticas entre otras. Sobre las actividades del Instituto mencionó que prácticamente ya se han iniciado y la primera etapa servirá para evaluar el sistema de capacitación ya existente y los recursos humanos de la Empresa para identificar claramente las necesidades más urgentes; esta etapa concluirá a finales del mes de abril.

Posteriormente se procederá a constituir el área de investigación y desarrollo, para establecer las características curriculares, los sistemas de evaluación, exámenes y el desarrollo de la tecnología educativa a aplicarse gradualmente en los distintos cursos, seminarios y programas de entrenamiento.

Javier Elguea Solís señaló que en más de un sentido Teléfonos de México, es la empresa punta de un experimento nacional muy prometedor. (Ya hemos visto resultados muy claros; somos ahora el ejemplo que más adelante seguirán empresas de menor tamaño pero de mucha importancia).

Por último consideró que Teléfonos de México también tiene la enorme responsabilidad de funcionar bien, con el propósito de apoyar la política económica que sigue el país, que tiene como objetivo elevar las condiciones de vida de los mexicanos.

El doctor Elguea Solís estudió la licenciatura en comunicación social y trabajo para la Dirección General de Radio, Tele

visión y Cinematografía, como especialista en comunicación educativa. Posteriormente curso la maestría en desarrollo económico, estudiando sobre todo su impacto en la educación.

También realizó la maestría en filosofía de la ciencia, y más tarde se doctoró en el área de educación y desarrollo. Todos estos estudios en la Universidad de Stanford, Estados Unidos. Más tarde hizo un posdoctorado en la Universidad de Harvard, sobre el problema de educación y desarrollo en los países del Tercer Mundo.

Acorde con la política de intercambio académico profesional del Instituto, se han establecido Convenios de Colaboración con instituciones de enseñanza superior, con una amplia experiencia en las áreas técnicas y administrativas como:

- El Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
- El Centro de Estudios Avanzados de Southwestern Bell.
- El Instituto Nacional de Telecomunicaciones de France Telecom.
- El Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- La Universidad de las Américas.
- La Universidad Iberoamericana.

Asimismo se apoyó a la Facultad de Ingeniería de la UNAM en el diseño de la Currícula de la carrera de Ingeniería en Telecomunicaciones:

A continuación se transcribirá el Convenio de Capacitación con el Tecnológico de Monterrey, considerando que no es necesario plasmar todos los Convenios que se firmaron con las demás Instituciones de Estudios.

El Instituto nacional Tecnológico de Teléfonos de México (INTELMEEX) celebró un Convenio General de colaboración Académica con el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

Ambas instituciones se comprometieron a presentarse mutuo apoyo en los siguientes campos:

- 1) Intercambio y formación del personal académico.
- 2) Asesoramiento en el área de apoyo académico y administrativo.
- 3) Intercambio de información científica y tecnológica.
- 4) Uso de instalaciones y de equipo específicos en acciones conjuntas.

Este apoyo se realizará mediante convenios específicos en las áreas de Sistemas, Administración, Fibras ópticas, Electrónica y Comunicación.

El mismo día se firmó el Convenio Específico de Capacitación en Fibras ópticas, en colaboración con Conductores Lámparas.

"Como algo importante debemos de señalar que en colaboración con el Instituto Nacional de Telecomunicaciones de France Telecom, el Inttelmex, es la primera institución en México que otorgará la Certificación de Estudios Especializados en Administración de Telecomunicaciones, accesible sólo en Francia y que será impartida por seis profesores franceses en el Inttelmex, a fin de capacitar a profesores mexicanos para que estos estudios sean impartidos permanentemente en México" (32).

Y decimos que es importante ya que la Empresa se está preocupando no sólo por capacitar a sus trabajadores sino que también se preocupa por crear una plantilla de personal capacitado para transmitir directamente los conocimientos a futuras generaciones.

A fin de responder eficazmente a las necesidades de capacitación de Teléfonos de México, el Instituto Tecnológico de Teléfonos de México está estructurado y organizado a fin de atender de manera especializada las diferentes áreas de la Empresa; se conforma por siete subdivisiones:

(32) Revista Voces, IV Epoca, Año 29, diciembre de 1991, N° 354, 9.14.

1.- La Subdivisión de Investigación y Evaluación

Tiene como propósito fundamental crear sistemas precisos de detección de necesidades y de evaluación de la capacitación.

Uno de los principales objetivos de esta subdivisión es conformar una infraestructura de información, que permita analizar e integrar los componentes involucrados en el proceso de capacitación. Se ha elaborado un programa de Detección de necesidades de Capacitación (DNC), que contempla la incorporación de información individualizada de fuentes, como el inventario de recursos humanos; evaluaciones de capacitación, evaluación de seguimiento y de impresión.

Además se implantarán exámenes de ubicación y análisis de actividades.

Se han establecido relaciones con las principales universidades del país y a nivel internacional se obtuvo la aceptación del personal de esta subdivisión dentro del Telecommunications Staffing Forum.

2.- La Subdivisión de Planeación Educativa.

Tiene como propósito la estandarización de los procesos didácticos y de los contenidos educativos. Centra su quehacer en cuatro actividades fundamentales.

a) **Escuela de Instructores:**

Encaminada a la formación profesional de instructores, comprendiendo además de los aspectos didácticos pedagógicos, una amplia gama de conocimientos y habilidades para la formación integral.

b) **Escuela de Desarrolladores de Cursos:**

Tiene como propósito formar personal para el diseño de los eventos de capacitación; asimismo, asesora y apoya a las demás áreas del Instituto en esta actividad. Se conformó un currículum particular, tomando en cuenta las aportaciones de Southwestern Bell y France Telecom. Se estableció la normatividad para el desarrollo de cursos.

c) **Area de Diseño:**

Su función es brindar asesoría y soporte al Instituto en todo lo referente al diseño. Comprende desde la determinación de la imagen institucional hasta la elaboración de materiales de difusión y apoyo a cursos.

d) **Area de Video Enlace:**

Como resultado de la búsqueda de nuevas opciones para la actividad capacitadora, surge esta área, aprovechando las alternativas tecnológicas que ofrece la empresa. A la fecha se han habilitado cuatro salas en otras tantas ciudades de la República.

La subdivisión también realiza la coordinación de estudios con nuestros socios tecnológicos. A la fecha se han ca

pacitado 16 desarrolladores de Cursos en el Centro de Educación Avanzada de Southwestern Bell, 16 gerentes en este mismo centro y 11 desarrolladores en France Telecom.

3.- La Subdivisión de Estudios Estratégicos.

Monitorea los avances tecnológicos de las telecomunicaciones, en función de los proyectos de nueva tecnología, encaminados al desarrollo de nuestros clientes. Informa y negocia con los proveedores de equipo, sistemas y materiales de la planta telefónica, las necesidades de capacitación de Teléfonos de México, así como el desarrollo de ésta.

Busca la comunicación con la Empresa para conocer los planes de expansión y cambio tecnológico, y diseña oportunamente los insumos que cubran sus necesidades.

Actualmente analiza y diseña 72 proyectos de nueva tecnología. Se llevan a cabo negociaciones con 30 proveedores de equipo telefónico, para que impartan los cursos que Teléfonos de México requiere por la adquisición de dichos equipos, estableciendo la normatividad para estas negociaciones. Se ha logrado la donación o descuentos en la compra de equipo avanzado o de tecnología para la capacitación.

4.- La Subdivisión de Formación en Administración

Tiene como objetivo definir las estrategias a corto, media y largo plazo, para la implantación de los planes y programas que satisfagan las necesidades de capacitación y desarrollo en administración del personal de Teléfonos de México.

A través de nueve programas diferentes se han impartido más de 200 cursos, 13 diplomados, cursos de idiomas; destaca un programa de cooperación con el Instituto Nacional de Telecomunicaciones de Francia, la Sociedad Francesa de Estudios y Desarrollo de Equipos de Telecomunicaciones y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, para la impartición del Certificado de Estudios Especializados en Administración de Empresas en Telecomunicaciones, a 15 ejecutivos de Teléfonos de México.

5.- La Subdivisión de Formación en Ingeniería.

Tiene como objetivo el diseño de la currícula de cada una de las especialidades de Teléfonos de México; de cursos nuevos y de actualización de los existentes, así como homologar el diseño de laboratorios y maquetas de entrenimiento de todos los campos.

Basados en normatividad establecida por el Instituto para el desarrollo de cursos, así como en los sistemas de nuestros

socios tecnológicos esta subdivisión analiza las tareas que deben realizar los trabajadores en sus especialidades, desarrolla temas y materiales que aseguren el entrenamiento del personal y estas tareas; todo esto, validado por especialistas y personal operativo.

A partir de este análisis se diseñan laboratorios y maquetas, donde el personal realiza prácticas bajo el sistema de "hands on Trainings", con equipo igual al instalado en la red telefónica y bajo las mismas circunstancias. Se cuenta con laboratorios, centrales de entrenamiento, sistemas de transmisión y redes de planta externa.

6.- La Subdivisión de Formación en Informática

Tiene como objetivo generar las estrategias a corto, medio y largo plazo, para la formación informática del personal de Teléfonos de México. La metodología utilizada incluye:

- Desarrollo y actualización de una currícula informática.
- Diseño y montaje de laboratorios informáticos.
- Desarrollo de nuevas técnicas de enseñanza.
- Coordinación de convenios con instituciones de enseñanza superior y especializadas.

A la fecha se han diseñado y montado ocho laboratorios en tres ciudades, cada uno con una red, impresoras y servidor dentro del desarrollo de nuevas técnicas de enseñanza podemos men

cionar la capacitación basada en computadora, el uso de aulas prácticas, y la utilización de apoyos didácticos como videos, tutoriales, juegos y guías prácticas.

7.- La Subdivisión de Campus metro y Foráneas

Tiene como propósito administrar los procesos de implantación y ejecución de los planes y programas de capacitación.

Para realizar lo anterior se ha dividido el área operativa de campus en tres regiones: La Región Norte, que la constituyen los campus en Monterrey, Chihuahua, Hermosillo y Celaya; La Región Sur por los campus en Guadalajara, Cuernavaca, Puebla, y Mérida; y La Región Metropolitana, con cuatro campus en el Distrito Federal en Clavería, Nextengo, Tezozomoc y Parque Vía. La capacidad total de aulas es de 174 en sus 13 edificios.

Adicionalmente se cuenta con 19 aulas auxiliares distribuidas a lo largo del país. Con lo anterior se cumple anticipadamente la meta de instalaciones del Instituto para el trienio 1991-1993.

Asimismo para conocer los efectos reales de la capacitación se recabo información directamente con trabajadores y delegados departamentales, llegándose a las siguientes consideraciones por áreas productivas:

Planta Exterior

Los compañeros que conforman el área mencionada manifestaron que en términos generales la capacitación ha mejorado considerablemente ya que sus cursos de capacitación ha sido actualizados y asisten en promedio de 2 a 3 cursos anuales, observando que tanto materiales, como capacitadores han avanzado en forma positiva para poder obtener una mayor y mejor capacitación; asimismo han empezado a recibir cursos de los otros departamentos de su área en cuestión, con lo cual la Empresa empieza a cumplir en el aspecto de formar un trabajador universal, esto es que ya no van a estar superditados a la existencia de trabajo en su departamento, sino que si su puesto de trabajo experimenta reducción de materia de trabajo, al estar capacitado para otros departamentos podrá desplazarse hacia ellos y tener constantemente su jornada de trabajo cubierta, a su vez ésto traerá mejoras económicas ya que podrá laborar tiempo extra tanto en su departamento como en cualquier otro departamento de su área que experimente excesos de cargas laborales, suceso benéfico para los trabajadores, ya que esto estaba antes restringido para los trabajadores en su conjunto, provocando que sólo algunos se beneficiarían y a su vez existirían departamentos con sobre exceso de materia de trabajo lo que redundaba en cuellos de botella y entorpeciendo el buen funcionamiento de la Empresa.

Tráfico

El personal de esta área han empezado a recibir cursos de capacitación de computación, tan necesarios en su área de trabajo por la implementación masiva de computadoras personales (PC), las cuales sino son conocidas en su funcionamiento estaba provocando un desplazamiento de materia de trabajo, ya que eran manejadas por empleados de confianza, igual que los compañeros de Planta Exterior, manifiestan que los cursos son buenos y que también estan siendo enviados a los Centros de Capacitación hasta dos veces por año y que la Capacitación recibida es buena ya que les esta sirviendo para manejar la PC y no poder o verse desplazadas de su fuente de trabajo.

Consideran que la Empresa está cumpliendo en forma concreta con lo prometido y que por lo mismo el Instituto Tecnológico está cumpliendo su función de una mejor capacitación para el trabajador telefonista.

Centrales Mantenimiento

A pesar de que la mayor parte de los departamentos del área son departamentos de apoyo, ya que se dedican a la recepción e instalación de los nuevos equipos telefónicos, el departamento que se dedica específicamente al cuidado del buen funcionamiento de las centrales telefónicas afirma que los cursos que se dan actualmente en los Centros de Capacitación son buenos y bien difundidos por los profesores asistiendo a 2 ó 3 cursos anuales, además da la capacitación en los equipos de nueva tecnología.

Comercial

La mayor parte del personal de esta área esta recibiendo en la actualidad varios cursos de capacitación en el transcurso del año, este departamento es uno de los que más cambios han experimentado en la ejecución de la materia de trabajo, aparte de los nuevos equipos (máquinas registradoras, máquinas de escribir, PC , etc.), la nueva mentalidad de trato al público ha hecho de esta área, una de las principales para la Empresa, ya que el usuario telefónico es uno de los que más atención a puesto la nueva administración para intentar cambiar la imagen de Teléfonos de México.

Por lo tanto para el personal de esta área consideran que las expectativas de Capacitación son buenas y ante todo reales.

En cuanto a los departamentos administrativos que no estan directamente vinculados con los procesos productivos y la atención directa al cliente y aún cuando la capacitación a incidido muy poco en los mismos, poco a poco observan que son tomados más en cuenta sin llegar todavía a los niveles óptimos de capacitación de las cuatro áreas fundamentales para la Empresa.

En términos generales la capacitación al empleado telefonista es buena y se han observado avances sustanciosos con respecto a años anteriores, por lo cual se puede deducir que la creación del Instituto Tecnológico está rindiendo frutos, ya que anteriormente ante la implementación de cursos obsole

tos y la baja preparación de los instructores, la planta telefonista prefería en su mayor parte, no asistir a los cursos de capacitación y quedarse a laborar en sus Centros de Trabajo.

Lo que si sigue siendo una constante es la renuencia del empleado telefonista a capacitarse fuera de su jornada de trabajo, aún cuando esta capacitación incida en una mejor preparación personal.

Por lo mismo consideramos que es innecesario la creación de cursos de superación personal por parte del Instituto de Capacitación Laboral.

3.3. Compactación de las 29 Especialidades en 5 Grandes Areas Productivas.

Durante la época artesanal se dan los trabajos " hechos a la medida "; es decir el cliente solicitaba un trabajo específico al productor y éste al entregarlo sabía de inmediato si su trabajo había dejado satisfecho o no al cliente; el juicio relativo a la calidad tenía como base la relación que se establecía entre el artesano y el cliente.

Para el año de 1916 aproximadamente, bajo los principios de la administración científica de Frederick Taylor, corresponde a la administración definir la tarea de los operarios y especificarles el procedimiento y la relación que debe darse entre los tiempos y movimientos; la tarea de control de calidad compete a los supervisores.

Se instituye la función de inspección como responsable de la calidad aplicada está al 100 % o la totalidad de los productos, después de algunos años este método de control se fué haciendo incosteable y algunas veces hasta imposible debido al desarrollo de la industria y al elevado volumen de artículos fabricados, dando lugar al uso de métodos estadísticos para poder inspeccionar lotes de productos en base a muestreos.

Las investigaciones realizadas en los años treinta en la Bell Telephone Laboratories, fueron el origen del control estadístico de la calidad (Statistical Quality Control S.Q.C.).

En 1931 W. A. Shewhart publicó su libro "Economic Control of Quality of Manufactured Product" en donde proporciona una definición precisa del control efectuarse en el proceso de manufactura, desarrolla técnicas eficaces para monitorear y evaluar día a día la producción, al mismo tiempo propone diversas formas para mejorar la calidad.

De 1940 a 1942 el Departamento de Guerra de los Estados Unidos formó el comité de estándares de calidad destinado a regular la calidad del armamento e instrumentos proporcioandos por sus proveedores.

Dentro de este mismo departamento se estableció la sección de control de calidad, la cual desarrolló un conjunto de tablas de muestreo basadas en el concepto de niveles aceptables de calidad (Acceptable Quality Levels A. Q. L.).

Dentro de 1943 a 1959 se introducen los conceptos y técnicas de control estadístico en algunas universidades de E.U.A. a partir de los programas conjuntos de entrenamiento en control de calidad, naciendo así la American Sociery For Quality (A.S.Q.C.) y otras más.

Surge el primer principio de control de calidad "El control de calidad debe ser una política gerencial", como una necesidad de solucionar aspectos como:

- El conflicto existente entre el control de calidad y producción, debido al concepto del control de calidad basado en la inspección.

- La existencia de productos defectuosos a pesar de las estrictas inspecciones.
- Incremento en los costos de producción, al rechazar productos defectuosos con valor agregado.

Por último el Dr. Armando Feigenbaum introduce el concepto de control total de calidad al especificar que:

"El control total de la calidad debe de ejecutarse desde la misma etapa de la planeación y diseño del producto, compras, manufactura hasta llegar a las manos del consumidor y no limitarlo a la inspección"⁽³³⁾.

Esto dió lugar al segundo principio de control de calidad:

" El control de calidad debe ser total ".

Esta breve reseña de los sucesos que han ocurrido en cuanto a la calidad y productividad a través de la historia, es con la finalidad de entender el porque la Empresa tomó la decisión de compactar las especialidades, existentes en Teléfonos de México, antes de la privatización (29 especialidades), en 5 grandes áreas productivas:

(33) Revista Voces, IV Epoca, Año 29, septiembre de 1991, N° 351, p.24.

AREAS TRONCO

ESPECIALIDADES VINCULADAS AL PROCESO

OPERATIVO

Planta Exterior

Supervisión y Construcción de Planta Exterior, Ingeniería, Proyectos, Redes, Automotriz, Choferes, Almacenes.

Conmutación

Transmisión.

(Centrales Mantenimiento)

Ingeniería y Proyectos Equipo, Sistema de Alimentación de Energía, Instalación y Recepción de Equipo, L. D. Mantenimiento, L.D. Construcción, Líneas de Larga Distancia (LD).

Tráfico

Tráfico Internacional y Nacional.

Comercial

Registro y Control de Ordenes de Servicio.

ESPECIALIDADES VINCULADAS AL PROCESO

ADMINISTRATIVO

Impresos

Secretaría General

Archivo

Almacenes (Despensas)

Captura de Datos

Finanzas

Oficinistas Técnicos

Oficinistas Administrativos

Guarderías.

FUENTE: Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana.

3.4. Programa General de Incentivos a la Productividad.

Convocar, organizar y apoyar la participación de los trabajadores en esta movilización es una urgente necesidad, por lo que en base en el Programa Nacional de Capacitación y productividad del Gobierno Federal, en el Convenio de Concertación de 1989, en el Convenio para la modernización, productividad y capacitación de 1990 y en el Contrato Colectivo de Trabajo, Empresa y Sindicato acuerdan lo siguiente:

1.- Iniciar un sistema general y permanente de medición confiable de los aspectos más significativos de las labores de todas las especialidades de las áreas productivas que componen la Empresa, en cada uno de los Centros de Trabajo de todo el país.

Los parámetros de productividad y calidad en cada actividad y en su caso, la determinación de grados de dificultad significativos propios de alguna de éstas, serán concretados previamente entre Empresa y Sindicato de acuerdo con la cláusula 195 del Contrato Colectivo de Trabajo.

El objetivo primordial del sistema de medición es lograr un proceso permanente de confrontación del trabajo con sus resultados reales, y contar con una base objetiva para la determinación de las normas de productividad, calidad y tomando en cuenta las metas y objetivos derivados del Título de Concesión

y los establecidos por la Empresa, los correspondientes incentivos al personal.

2.- Establecer un programa general de incentivos económicos que permite el aumento de calidad y productividad, y permita una distribución equitativa de los beneficios derivados de la misma, posibilitando a los trabajadores incrementar sus ingresos en función de su mayor esfuerzo y el mejor desempeño de sus labores que repercuta en una mayor productividad, propiciando así un impacto positivo en su calidad de vida.

Los parámetros tanto individuales como grupales que se consideren indicativos para medir los incrementos de la productividad y calidad de los procesos productivos, así como los incentivos económicos correspondientes, serán concretados por Empresa y Sindicato.

Efectuado lo anterior, se determinará el tiempo y forma en el que se aplicará el pago a los trabajadores de los incentivos a la calidad y productividad en las diferentes áreas que vayan incorporándose.

El sistema general de medición y el programa general de incentivos pretenden reforzar la consecución de los objetivos de la Empresa entre los que destacan:

- I.- Satisfacer la demanda del usuario de mayores y mejores servicios de telecomunicaciones.
- II.- Cumplir con lo establecido en el Título de Concesión y con las metas determinadas por la Empresa.

III.- Alcanzar niveles altamente competitivos en el campo de la telefonía y las telecomunicaciones.

Las características principales del programa de calidad y productividad e incentivos son las siguientes:

- A) Será de aplicación general, en consecuencia incluirá a todas las especialidades productivas y a sus categorías de personal en la Empresa.
- B) Será un programa perfectible sujeto a correcciones o ajustes en el transcurso de su aplicación.
- C) Será dinámico en la concertación de los parámetros de medición y de los incentivos. modificando los mismos cuando cambien las condiciones que les dieron origen.

Empresa y Sindicato, en su papel de pioneros de un esquema de calidad y productividad, convienen en analizar periódicamente las virtudes y posibles defectos del mismo, con el objeto de modificar continuamente el programa, perfeccionándolo para obtener las metas propuestas o buscando alternativas al mismo, si en las evaluaciones probara no ser el mecanismo adecuado.

Tanto Empresa como Sindicato se comprometen en impulsar los programas de comunicación interna que motiven y estimulen la participación comprometida de los trabajadores y favorezcan el flujo constante de información y retroalimentación de planes, avances y resultados.

La Empresa se compromete a proporcionar la ayuda y apoyo necesarios a los trabajadores para el cabal cumplimiento de los propósitos del programa. Por su parte, el Sindicato se compromete a promover y propiciar el cumplimiento del programa y el logro de sus metas.

Asimismo, conviene como inicio de actividades, formular los subprogramas para la medición e incentivación correspondientes a cada especialidad, acordándose iniciar por las siguientes especialidades y actividades de la misma:

- Planta Exterior
- Tráfico Manual
- Centrales
- Comercial
- Registro de Líneas

Para continuar con el resto de las especialidades hasta abarcar a la totalidad de las que componen la Empresa.

Con la finalidad de reforzar de manera integral el programa de calidad y productividad, en base a la cláusula 195 del Contrato Colectivo de Trabajo, la administración impulsará los programas de capacitación que se acuerden y se consideren necsarios para el personal de la Empresa.

El incremento de la calidad, productividad y el desarrollo pleno de la capacidad del trabajador exigen condiciones de trabajo idóneas que le permitan desempeñar su función en un medio

más humano y en un entorno propicio a su seguridad física y a su realización personal.

Para garantizar el que prevalezcan dichas condiciones las comisiones mixtas de seguridad e higiene, de acuerdo a la cláusula 136 del Contrato Colectivo de Trabajo, supervizarán las mismas y efectuarán las recomendaciones pertinentes.

A través del presente compromiso, Empresa y Sindicato refuerzan su intención para fortalecer sus relaciones dentro de un clima de mayor apertura y objetividad, asumiendo la responsabilidad compartida en la búsqueda de la calidad y productividad como propósito común para obtener la satisfacción del usuario, la mejora del trabajador y consecuentemente el desarrollo de Teléfonos de México.

El pago de incentivos después de múltiples negociaciones entre Sindicato y Empresa quedó sujeto al cumplimiento de las metas corporativas, que comprenden las siguientes Areas Tronco:

- * Comercial
- * Planta Exterior
- * Conmutación Transmisión (Centrales Mantenimiento)
- * Tráfico

Acordando que el presente programa de incentivos a la productividad es perfectible y dinámico por lo que las partes se reunirán cada mes con el propósito de exáminar el desarrollo del programa y en su caso, practicar los ajustes correspondientes tanto en los sistemas de medición como en los mecánismos de distribución. A fin de dar cumplimiento a lo establecido se fija como fecha para realizar la primera evaluación del programa, a los treinta días de iniciado el mismo.

Para realizar la distribución de incentivos se adoptará el siguiente procedimiento:

- a) La bolsa del centro operativo se distribuirá entre los diferentes departamentos del Area Tronco en proporción al número de trabajadores de cada departamento.
- b) Cada trabajador será multiplicado su salario por los días hábiles laborados por el porcentaje de incremento a la productividad obtenido en un mes.
- c) La bolsa de cada sección se divide entre la suma de la valorización de todos los trabajadores de la misma obteniéndose un factor que al multiplicarse por la valoración de cada trabajador, nos da el monto de su incentivo.
- d) Cuando algún delegado departamental sea comisionado para realizar alguna labor inherente a su cargo, se le otorgará el porcentaje de incremento promedio a la productividad de su departamento, durante el tiempo que dure su comisión. Este mismo criterio se hará extensivo al personal

que se comisione por la Empresa para participar en cursos de capacitación. Los días en que se desempeñen comisiones sindicales o en capacitación se computarán como días hábiles laborales.

- e) Para efectos de la distribución del incentivo a los integrantes de los grupos de análisis y/o de filtro, se les otorgará el porcentaje de incremento productivo del centro operativo al que pertenecen.
- f) Se establece para efectos del pago de incentivos, tomar como días laborados los siguientes: Capacitación, Permisos con sueldo e Incapacidades por riesgo de trabajo. En todos los casos y para efectos de la valoración de los trabajadores, durante dichos períodos, se les asignará el porcentaje promedio de su departamento.

ECUACION: Para calcular el Incentivo.

$$\text{Incentivo} = \frac{\text{Bolsa} *}{Z (S) (\%) (D)} (S) (\%) (D)$$

* Bolsa por Departamento

S= Salario

%= Incremento de Productividad

D= Días Laborados

Z= Sumatoria

FUENTE: Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana.

Bolsa Total: Para 1993 se fijó como monto total de los incentivos de productividad para el pago en los términos del presente convenio la cantidad de N\$ 324,650,000.00 por el período que abarca del 15 de abril al 31 de diciembre de 1993.

Bolsa por Departamento: Esta bolsa varía de acuerdo a la cantidad de trabajadores existentes en cada departamento.

EJEMPLO:

ESPECIALIDAD

BOLSA INCENTIVOS: JUNIO 1993

1.- Técnico Centrales Mantenimiento.	N\$ 3 136 440.00
2.- L.D. Mantenimiento	N\$ 1 047 000.00
3.- Sistemas Alimenta- mentación de Energía.	N\$ 223 040.00
4.- Planta Exterior	N\$ 14 230 140.00
5.- Finanzas	N\$ 236 990.00
6.- Tráfico	N\$ 7 911 070.00

FUENTE: Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana.

Se debe de aclarar que el incentivo se pagará en un 85 % por el cumplimiento mensual de las metas de las áreas y en un 15 % por el cumplimiento anual de las metas de todas las Areas Tronco en cada Dirección, de operación telefónica.

METAS: AREAS TRONCO.

TRAFICO.

- Contestación en menos de 10 segundos para cada abonado.
(En todos los servicios)

PLANTA EXTERIOR.

- Líneas sin falla. 94 %
- Reparación en el mismo día. 55 %
- Reparación en tres días. 100 %
- Casetas públicas en servicio. 95 %
- Instalación telefónica pública. 100 %
- Instalación (altas) 100 %
- Instalaciones en 30 días. 50 %
- Instalaciones en 60 días. 60 %

COMERCIAL.

- Nuevos usuarios. 100 %
- Ordenes de servicio en tiempo y forma. 100 %
- Recuperación de cuentas por cobrar.
(Mecanizadas) 90 %

- Recuperación de cuentas por cobrar.	
(No mecanizadas)	95 %
- Solicitudes de instalación	
(Menor a 6 meses)	100 %
- Ajustes en tiempo y forma	100 %
- Atención al público	100 %

FUENTE: Teléfonos de México, S.A. de C.V.

Hasta aquí estamos considerando sólomente las áreas tronco que son las que se consideraron en primera instancia, por considerarse que las mismas eran las prioritarias para el buen desarrollo de la Empresa por lo tanto el resto de las 22 especialidades estarán asociadas a los resultados de estas cuatro especialidades, esto es su trabajo contribuirá al logro del cumplimiento de las metas globales de las áreas tronco y en la medida en que se cumplan las metas acordadas se recibirá el incentivo.

De la negociación resultaron varias modalidades de pago de incentivo:

- 1.- Distribución en base al esfuerzo individual de acuerdo con la medición sólo para Planta Exterior (Metro y Foráneas).

- 2.- Distribución de acuerdo al número de trabajadores y días laborados.
- 3.- Distribución proporcional de acuerdo al salario y días laborados.
- 4.- Distribución combinada, un porcentaje en cantidades iguales y un porcentaje de acuerdo con el salario y días laborados en ambos casos.
- 5.- Considerando puntualidad, asistencia y salario.

Los supuestos siguientes son los que se tomarán como base para la distribución de la bolsa para las oficinistas administrativas; los cuales procederán hasta lograr que la Empresa las reconozca como áreas prioritarias:

(Ver cuadros estadísticos # 12 al 16)

El programa de Incentivos a la Productividad entró en vigor a partir del 1º de junio de 1993, y los resultados obtenidos a la fecha son los siguientes:

JUNIO
=====

CUMPLIMIENTO DE METAS

<u>A R E A:</u>	<u>P O R C E N T A J E:</u>
Planta Exterior	88.97
Conmutación Transmisión	100.74
Comercial	96.83
Tráfico	89.41

FUENTE: Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana.

JULIO
=====

CUMPLIMIENTO DE METAS

<u>A R E A:</u>	<u>P O R C E N T A J E:</u>
Planta Exterior	94.52
Conmutación Transmisión	101.77
Comercial	102.91
Tráfico	100.00

AGOSTO
=====

<u>A R E A:</u>	<u>P O R C E N T A J E:</u>
Planta Exterior	98.91
Conmutación Transmisión	123.31
Comercial	100.00
Tráfico	71.46

FUENTE: Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana.

Hastas los meses contemplados a la fecha, solamente en agosto hubo diferencias entre los porcentajes reportados por la Empresa y los calculados por las comisiones del Sindicato, sin embargo se han dado negociaciones tendientes a llegar a acuerdos, mediante los cuales se lleguen a aproximaciones en las cuales las dos partes estén de acuerdo.

Por lo tanto se puede afirmar que no existirán problemas para el pago de los incentivos por parte de la Empresa.

CAPITULO IV

4.1. Crecimiento Económico Durante el Período 90 - 93

RECURSOS HUMANOS

A finales de 1990, los recursos humanos (no consolidados), de la Empresa totalizaban 49,912 empleados activos en todo el país de los cuales 42,100 eran sindicalizados y 7,812 de confianza, lo que representa un 1.4 % de crecimiento en la planta laboral. Al cierre de 1991 los recursos humanos (no consolidados) totalizaban 49,488 empleados activos en todo el país de los cuales 42,996 pertenecían al Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM) y 7,912 empleados no sindicalizados; cifras que representan un 0.8 % de crecimiento negativo en cuanto a recursos humanos de la Empresa.

Para el año de 1992, los empleados activos en todo el país totalizaban 48,937 de los cuales 41,722 pertenecían al STRM y 7,215 eran de confianza. A partir de estos datos en términos generales la plantilla laboral tanto de confianza como sindicalizados muestra una tendencia negativa, por lo tanto no es muy halagador el panorama de los trabajadores telefonistas.

(Ver gráfico estadístico # 17)

RED EXTERIOR

Al término de 1990, quedaron construidos 5,682.8 kilómetros ducto-vía de canalización y se hicieron trabajos de ampliación de planta en la red exterior, continuándose la rehabilitación de la red exterior a fin de eliminar en lo posible las fallas y por consiguiente las quejas de los usuarios para finales de 1991 se construyeron 7,040.3 kilómetros-ducto-vía de canalización lo cual representa un 23.9 % más que en el año anterior. En el transcurso de 1992 quedaron construidos 5,947 kilómetros-ducto-vía de canalización, debido a que se han acortado las distancias como resultado de la nueva tecnología y diseño de la red. Asimismo, se construyeron 1,092,475 pares principales y 1,306,077 pares secundarios que representan incrementos de 37 y 58 por ciento, respectivamente sobre la construcción en 1991.

SISTEMA DE LARGA DISTANCIA:

En 1990 el sistema de larga distancia se incremento en 8,242,745 Km. de circuito, es decir 16.3 % de crecimiento en circuitos instalados. Con éste incremento se tenían ya 58,810,012 Km. a finales de 1990.

La expansión del sistema y la creciente actividad económica del país permitieron que las llamadas de larga distancia nacional totalizarán 951 millones de conferencias cifra 10.5 % superior al año anterior. Por su parte el tráfico internacional alcanzó 69.5 millones de conferencias de salida cifra superior

rior en 43.2 % a las registradas durante el año de 1989.

Las conferencias de entrada alcanzaron 98.7 millones de conferencias lo que representa un incremento de 21.8 %. Este espectacular crecimiento fué el resultado de la reducción en las tarifas del servicio internacional, así como de la reactivación de la economía mexicana. Para 1991 el sistema de larga distancia se incremento en 9,675,126 kilómetros-circuitos. Con éste incremento al final del año se tenían 68,485,140 kilómetros-circuitos que representa un crecimiento de 16.4 % con respecto al año anterior.

Está expansión del sistema permitió que las llamadas de larga distancia nacional sumarán 1, 067.8 millones de conferencias, cifra superior a la de 1990 en un 12.3 % las conferencias de entrada al país alcanzan un total de 122.7 millones lo que representó un incremento de 23.4 % con relación al año anterior, por su parte las conferencias de salida sumaron un total de 86.9 millones, 25 % más que en 1990. Asimismo en 1991 Teléfonos de México avanzó en la modernización de la red de larga distancia al poner en marcha la construcción del proyecto de 13,500 Km. de cable de fibra óptica, mediante la cual se intercomunicarán las 54 ciudades más importantes del país.

Se inició la modernización del tráfico telefónica por operadora, mediante el arranque de la instalación de 1,300 posiciones digitales en 32 centros de larga distancia en todo el país. Y se creó el servicio "México Directo", el cual consiste en la utilización de un número 800 manejado mediante posicio

nes de operadoras de Teléfonos de México para recibir conferencias por cobrar o con cargo a un tercer número.

Para 1990, el sistema de larga distancia tuvo un impulso importante tanto en crecimiento como en modernización pues se incrementó en 13'158,392 kilómetros-circuitos, con lo que al final del año ya se tenía 81'643,532 kilómetros-circuitos, que representaban un crecimiento de 19.2 % con respecto al año anterior. Con respecto a las llamadas de larga distancia nacional estas sumaron 1,261.9 millones cifra superior a la de 1991 en un 16.3 %.

En lo referente al tráfico de larga distancia internacional las conferencias de entrada al país alcanzaron un total de 203.3 millones lo que representó un incremento de 38.6 % en relación con las registradas al año anterior. Por su parte las conferencias de salida fueron de 16.1 millones o sea el 45 % más que en 1991. (Ver gráfico estadístico # 18 y 19)

RED DIGITAL INTEGRADA.

Una de las prioridades de Teléfonos de México es la incorporación de nuevas tecnologías y la diversificación de servicios. Por ello la Red Digital Integrada (RDI), desempeña un papel importante en la atención a los grandes usuarios durante

el año. La RDI , de Teléfonos de México puede manejar y transmitir a altas velocidades, voz, texto, datos e imagen desde y hacia cualquier parte del país y en breve hacia Estados Unidos de Norteamérica, los beneficios que esta red ofrece en México a los grandes usuarios son de flexibilidad, disponibilidad, confiabilidad y alta calidad en la transmisión. Actualmente la RDI cuenta con ocho centros de conmutación y 56 nudos de transmisión.

En 1991 se inicia la comercialización de la RDI la cual se amplió durante el año su cobertura a 17 ciudades del país que se complementó con la Red Satelital instalada durante el año. Al finalizar el año la Empresa atendía a más de 2,200 compañías. En ese mismo año se instaló las redes de importantes empresas privadas y dependencias gubernamentales y puso en servicio la Red Financiera que interconecta a las Casas de Bolsa e Instituciones del país.

Adicionalmente en octubre de 1991, se inauguró el servicio público de video con frecuencia denominada comercialmente video Enlace Digital, que enlaza a México con más de mil salas en 32 países. Al finalizar diciembre de 1992, la cobertura de la RDI, se amplió a 30 ciudades, se atendían a 594 usuarios corporativos en 1,100 inmuebles enlazados digitalmente. Asimismo se continúa expandiendo la Red Satelital a través de estaciones satelitales del tipo "Very Small Aperture Terminal" (VSAT), para llegar a un total de 291 estaciones. La RDI proporciona servicios de telecomunicaciones en 111 ciudades. Se instalaron Salas de Video conferencias en las ciudades de Guadalajara, Monterrey y Mérida en las cuales se proporciona además de la ciudad de México, el servicio denominado comercialmente Video Enlace Digital. Por medio de este es posible enlazarse con 42 países.

TELEFONIA PUBLICA

Durante 1990 se instalaron 28,807 teléfonos públicos en todo el país de los cuales 18,827 fueron aparatos LADATEL, estos aparatos permitieron acceder al Sistema de Larga Distancia (SLD), con cobro en el aparato y permiten el uso de diversas modalidades de pago como son: Monedas de curso legal, fichas, tarjetas de crédito, tarjetas débito y cobro revertido al país de origen. Con ello se alcanzó un total de 83,136 teléfonos públicos en 137 ciudades. Esto representó un incremento del 53 % en el número de teléfonos colocados.

Para 1992 se instalaron 12,192 teléfonos públicos y con el objetivo de apoyar la prestación del servicio de telefonía pública, evitar el vandalismo y mejorar los sistemas de mantenimiento de los aparatos, se inició la campaña "Ponga su línea a trabajar". A finales del año se contaba con 6,200 agentes que proporcionan servicio en las 12 ciudades más importantes del país; en ese mismo año se instalaron 23,545 teléfonos públicos más en el país, llegando con esto a un total de 125,073 aparatos públicos en servicio lo que representa un incremento de 23 % en relación con 1991 y una densidad de 1.5 aparatos por cada 1000 habitantes.

(Ver gráfico estadístico # 20)

TELEFONIA RURAL

En 1990 Teléfonos de México interconectó al servicio un promedio diario de ocho nuevas poblaciones. En el transcurso del año se instalaron 2,901 agencias rurales de comunicaciones telefónicas de las cuales 131 utilizan el sistema de frecuencia portadora y línea física; 60 se comunican a través de radios analógicos y 2,710 mediante la nueva tecnología de radios de acceso múltiple al finalizar 1990, Teléfonos de México

co proporcionaba servicio de comunicación a 10,221 ciudades y poblados en todo el país lo que representa un 39.6 % con respecto al año anterior.

Durante 1991 fueron incorporadas al sistema telefónico nacional 2,648 localidades, cifra que representa un promedio diario de 7 nuevas poblaciones. De esta forma al finalizar 1991 la Empresa proporcionaba servicio telefónico a 12,689 poblaciones es decir 25.9 % más que las atendidas el año anterior.

Asimismo en 1992, fueron incorporadas al sistema telefónico nacional 2,869 localidades lo que representa un promedio de casi 8 poblaciones diarias al finalizar el año el total de localidades con servicio telefónico ascendió a 15,738 poblaciones es decir 22.3 % más que las atendidas el año anterior. (Ver gráfico estadístico # 21)

TELEFONIA CELULAR

El año de 1990 fué testigo de la gran expansión de esta novedosa tecnología. El 17 de febrero la filial de Teléfonos de México, Radio Móvil (DIPSA), inauguró el servicio celular TELCEL, en la Cd. de México y zona metropolitana extendiéndose durante el año a Valle de Bravo, Toluca, Cuernavaca, Monterrey, Guadalajara y Tijuana con una atención aproximada de 35,000 usuarios.

En 1991 continuó la expansión de ésta tecnología, Radio Móvil (DIPSA), obtuvo las concesiones para prestar servicios de telefonía celular en todo el país; a fines del año prestaba servicio a 70,663 usuarios en 23 ciudades del país.

La moderna infraestructura instalada por TELCEL , permite el desarrollo económico del país, asimismo la prestación de servicios como llamada en espera conferencia Tripartita y transferencia de llamada; ésta empresa proporciona el servicio de Roaming Automático, mediante el cual el usuario puede conectarse a la red celular en diversas ciudades sin que se le asigne un nuevo número. Durante el año TELCEL , firmó un convenio con la empresa estadounidense Contel para prestar servicio recíproco de Roaming Automático a los usuarios de Ciudad Juárez, Chihuahua y el Paso Texas.

La telefonía Celular mantuvo un crecimiento explosivo en 1992, TELCEL prestaba servicio a 145,894 usuarios en 48 ciudades del país, lo que representa un incremento de 106.5 % en relación a 1991.

La tecnología utilizada por TELCEL le permite ser la única empresa en México que proporciona el servicio de Roaming Automático nacional; ya que se firmaron convenios con diversas empresas para proporcionar el servicio recíproco de Roaming Internacional en todo Canadá, así como en 258 ciudades de Estados Unidos con lo que TELCEL se colocó como una de las redes celulares más amplias del mundo. Adicionalmente se implantó el servicio de buzón celular a nivel nacional, que

permite al usuario recibir mensajes cuando su celular no éste disponible. (Ver cuadro estadístico # 22)

CALIDAD DE SERVICIO

En agosto de 1991, se puso en marcha el Programa Intensivo de Calidad Permanente que contiene una serie de acciones de corto plazo para mejorar el servicio telefónico, mediante este se logro modernizar el sistema 05 de recepción de quejas utilizando sistemas computalizados, y se puso en marcha el Centro de Información Comercial (CEICO), el cual proporciona atención por vía telefónica a usuarios y clientes potenciales se inauguraron 4 nuevos Centros de Instalaciones y Reparaciones (CRI), en el área metropolitana de la Ciudad de México y 10 Centros en el interior del país para dar un total de 150 Centros.

Durante el transcurso de 1992, se pusieron en servicio 21 nuevos CRI, poniendo especial énfasis en el área metropolitana de la Ciudad de México; se abrieron 14 nuevas oficinas comerciales para llegar a un total de 294, se introdujeron sistemas computalizados en todas las oficinas comerciales de Teléfonos de México, a fin de agilizar y optimizar la atención a los usuarios; se pusieron en servicio 12 nuevos CEICO, se reemplazó el 30 % del parque vehicular y se hizo la conversión a 1820 vehículos de gasolina a gas; se adquirió equipo de prueba y medición para la supervisión del equipo de planta exterior y se sustituyeron 98 centrales de conmutación

logrando con ello reemplazar con tecnología digital un total de 261 mil líneas, que aunado a la construcción de nuevas líneas dió como resultado que el índice de digitalización de la planta ascienda a un 52 por ciento.

El Instituto Nacional Tecnológico de Teléfonos de México (INTTELMEX), se inauguró en 1991, con un patrimonio inicial de 50 mil millones de pesos. Este Intituto junto con el Centro de Capacitación de la Empresa impartieron 4,829 cursos en todo el año a la que asistieron 46,074 personas. Su objetivo principal es elevar el desarrollo técnico profesional intelectual y cultural del personal de la Empresa y fomentar entre los telefonistas una filosofía de calidad de servicio en beneficio de los usuarios.

En 1992, el Inttelmex impartió 10,666 cursos en los que participaron 96,546 asistentes lo que representa incrementos del 112.6 % en cuanto al número de cursos y de 109.5 % en asistencia en relación a 1991, esto significa un promedio de 10.5 días de capacitación por empleado al año.

Asimismo Teléfonos de México cuenta con 4 empresas Subsidiarias:

TELEFONOS DEL NOROESTE (TELNOR)

Esta empresa proporciona servicio de telecomunicaciones en el estado de Baja California y la región norte del estado de Sonora y en el año de 1992, obtuvo una ganancia de 26,410 líneas 44 % más que en 1991, para llegar a un total de 207,772 líneas en servicio lo que representa un crecimiento del 14.6%

en relación con el año anterior. Telnor , cuenta con la planta telefónica más moderna del país y del mundo ya que tiene un índice de digitalización del 97.5 %. Además se concluyó la instalación de la red de fibra óptica interurbana en la región.

ANUNCIOS EN DIRECTORIO

Durante 1992, anuncios en directorio empresa subsidiaria encargada de proporcionar los servicios de directorios telefónicos, realizó una renovación integral de sus sistemas y estructuras a fin de contar con la capacidad suficiente para atender y duplicar la cobertura del mercado a corto plazo.

Los directorios telefónicos fueron mejorados tanto en su contenido como en su presentación. Se incorporó un nuevo diseño de las paginas interiores; así como la impresión a dos tintas de la Sección Amarilla en 24 poblaciones más importantes del país y se incluyó una nueva Sección de Servicios Comunitarios.

GRUPO CONSTRUCTORAS

Las empresas subsidiarias encargadas de la construcción de infraestructura respaldaron los programas de crecimiento, modernización y calidad de servicio de Teléfonos de México.

Durante 1992, estas empresas participaron en la expansión de la planta telefónica exterior mediante la construcción de 1,092,475 pares principales y 1,306,077 pares secundarios, así como 5,947 kilómetros ducto-vía de canalización.

GRUPO INMOBILIARIAS

Esté grupo de empresas subsidiarias, entre las que destacan la Compañía Telefónica de Bienes y Raíces y Alquiladora de Casas, participó de manera fundamental en la expansión de la infraestructura de Teléfonos de México. Durante 1992, se construyeron 387 nuevos edificios de los cuales 332 se asignaron para albergar centrales telefónicas; 48 para nuevos CIR así como oficinas comerciales y 7 para actividades de carácter administrativo. Fueron adaptadas 42 salas de tráfico de larga distancia por operadora y fueron reestructurados 13 edificios.

Durante el período comprendido entre el 1° de enero y 30 de septiembre de 1993, se han incorporado 522,876 líneas al servicio telefónico lo que nos permite tener un total de 7'276,528 líneas en servicio, es decir un incremento de 12.1% con respecto a septiembre de 1992.

El tráfico telefónico continúa creciendo observándose que los minutos de larga distancia facturados durante estos nueve meses del año sumaron 4,384 millones cifra 11.9 % superior a la del mismo período del año anterior. Con respecto al tráfico de larga distancia internacional el número de minutos facturados ascendió a 1,653 millones, es decir un incremento del 10 % con respecto a septiembre de 1992. Asimismo Teléfonos de México ha intensificado a partir del tercer trimestre de este año su programa de rehabilitación de la planta exterior, buscando de esta manera mejorar la calidad de servicio. (Ver gráfico estadístico # 23 y 24)

4.2. Participación de Teléfonos de México en la Bolsa Mexicana de Valores. (1990 - 1993)

Para poder comprender la participación de la Empresa Teléfonos de México, en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), es necesario analizar los principales indicadores como serían entre otros, el valor de mercado, número de acciones, número de obligaciones, rendimiento de acciones y obligaciones y el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC).

(Ver cuadros estadísticos # 25 al 36)

Con la intención de lograr más objetiva la observación se analizarán 10 empresas, las cuales son las más representativas en cuanto al valor de mercado en la Bolsa Mexicana de Valores, independientemente de la rama industrial a la que pertenezcan.

Asimismo el último indicador analizado el IPC , principal indicador del mercado accionario y por lo tanto de la BMV , nos dará la orientación necesaria para determinar la influencia directa de Teléfonos de México en la Bolsa Mexicana de Valores y su impacto en la economía nacional.

Influencia de Teléfonos de México en el Mercado Financiero Nacional

La influencia de Teléfonos de México en la actualidad es de terminante, ya que la oferta o demanda de sus acciones en el mercado internacional o nacional, provoca que la Bolsa de Mexicana de Valores sufra alzas o bajas según la demanda que tengan las mismas; para darle una base firme a esta aseveración, se tomaron citas de los principales periódicos del país en diferentes meses del año de 1993, las cuales se transcriben a continuación:

1) Se impusieron las Cifras Negativas en la BMV, ayer

"El mercado accionario inició sus operaciones con una clara tendencia a la baja, influido principalmente por el comportamiento de la empresa líder del sistema bursátil mexicano Telmex* L. La cual en la Bolsa Neoyorquina se encontraba bastante ofrecida, que a su vez, trajo como consecuencia que aquí en nuestro mercado abrierá con 3 pujas abajo. Esto inmediatamente arrastró a otras emisoras sobre todo las llamadas triple A o de alta bursatilidad, las cuales fueron presionadas por inversionistas al realizar una toma de utilidades"⁽³⁴⁾

(34) Periódico Novedades, 26 de agosto de 1993, p. 3 F.

2) Nuevo Máximo Histórico en el Nivel de la Bolsa Mexicana.

"La entrada de inversión extranjera al mercado bursátil a través de la compra de títulos de Teléfonos de México, influyó de manera determinante para impulsar el principal indicador de la Bolsa Mexicana de Valores, a un nuevo máximo nivel histórico al ubicarse en mil 941.36 unidades, tras un incremento de 1.21 por ciento"⁽³⁵⁾

3) Tropieza Teléfonos de México y con ello el IPC de la Bolsa se Reduce 7.09 Puntos

"De nueva cuenta, el comportamiento de las acciones de Teléfonos de México determinó el resultado del índice de precios y cotizaciones.

La telefonía mexicana perdió 0.96 % en las series A. y L, para cerrar con precios unitarios de 8.220 y 8.240 nuevos pesos respectivamente"⁽³⁶⁾

(35) El Nacional, 27 de agosto de 1993, p. 27

(36) El Economista, 10 de septiembre de 1993, p.15

4) Representa Telmex un Alto Porcentaje de las Operaciones

Bursátiles

"De las estadísticas de la BMV, se observa que de las 36 emisoras de la muestra que forman el IPC, Teléfonos de México, con la serie "L", mantiene una influencia del 29 %. El Grupo Carso A₁ 8.7 %, Cemex A de 5.32 % y Banacci A de 5.1 % esto es sólo cuatro emisiones concretan el 48 % de los movimientos promedio de los precios"⁽³⁷⁾

5) Gano 39.25 Puntos el Índice Bursátil Impulsado por los Títulos de Telmex

"El mercado accionario, impulsado por el alza de los títulos de Telmex, avanzó ayer 39.25 puntos (1.76 por ciento), suficientes para colocar su indicador en 2 mil 270.78 puntos en una jornada en que el volumen negociado alcanzó cifras récord por la colocación del Grupo Financiero Mexival y en la que el rendimiento de los valores mexicanos en el exterior fue vital"⁽³⁸⁾

(37) El Universal, 29 de septiembre de 1993, p.1

(38) El Excelsior, 3 de diciembre de 1993, p. 36

6) Impulsa Telmex un Nuevo Avance en el Índice de Precios

"El principal indicador del mercado accionario mexicano subió 32.99 puntos, que representan 1.38 %, para ubicarse en 2,422.85 unidades.

Las operaciones de este jueves se concretaron particularmente en los títulos de Teléfonos de México, que fueron ampliamente demandados por inversionistas extranjeros, comentaron analistas bursátiles"⁽³⁹⁾

7) Récord Histórico en la Bolsa; Gana el IPC 2.24 %, Telmex,

El Motivo

"El repunte se presentó en las primeras dos horas de la sesión, debido principalmente a la fuerte demanda que tuvieron los títulos de Telmex, tanto foráneos como locales"⁽⁴⁰⁾

(39) El Economista, 17 de diciembre de 1993, p.17.

(40) El Financiero, 24 de diciembre de 1993, p.14

Como punto de aclaración se manifiesta que las noticias antes expuestas vienen en la mayoría, si no es que en todos los periódicos de circulación nacional, optando por mencionar sólo el comentario de una editorial en cada una de las citas pero ofreciendo las noticias de los periódicos más representativos.

"Asimismo debemos mencionar que Teléfonos de México, opera en la Bolsa de Nueva York Stock Exchange (NYSE), y otras bolsas internacionales con productos derivados (Warrants), los cuales se colocaron en el mercado con las series denominadas: DC 201, DC 301, DC 302 (liquidación en dinero, opción de compra) y la DV 201 (liquidación en dinero, opción de venta), y cada título representa 20 acciones tipo "L", con respecto a la acción "A" se opera en la National Association of Securities Dealers Automated Quotations (NASDAQ), en una relación de uno a uno; denominándose American Depositary Receipts (ADR'S).

Estas acciones telefónicas foráneas tienen un peso fundamental en el accionar de la BMV, ya que marcan el rumbo de la misma, aseverándose que "El hecho de que el mercado accionario mexicano dependa tanto de lo que se negocia de Telmex en México y sobre todo en Nueva York es muy peligroso"⁽⁴¹⁾.

A continuación se enlista los principales valores cotizados en el extranjero, valores tanto de Teléfonos de México como de otras empresas nacionales.

(Ver cuadros estadísticos # 37 al 39)

(41) El Uno más Uno, 30 de agosto de 1993, p.18

4.3. Perspectivas de Teléfonos de México ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), firmado entre México, Canadá y Estados Unidos, es en realidad una resultante de la división mundial en grupos económicos, regiones comerciales, acuerdos comerciales o de mercado común en los que se ha dividido el mundo a partir de las últimas décadas los grupos económicos más fuertes y a la que pertenecen las empresas con mayor valor de mercado son:

El Grupo de los Siete

Formado por Alemania, Estados Unidos, Japón, Francia, Italia y Reino Unido.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)

Integrada por Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Nueva Zelanda, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.

En segundo término figurarían un segundo grupo de países que han signado acuerdos comerciales, los cuales sin restarles la importancia que tienen están conformados más por regio

nes comunes a ellos, por lo cual tienen características similares en ciertos aspectos económicos:

Nics Asiáticos

Formada por Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan.

Asean

Asociación de Naciones del Sudeste Asiático; Integrada por: Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

Anzerta

Acuerdo de Libre Comercio entre Australia y Nueva Zelanda.

Mercosur

Formada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Comunidad Económica Europea (CE)

Integrada por: Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Reino Unido.

Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)

Integrada por: Australia, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia y Suiza.

La existencia de estos grupos de países en el mundo nos indica claramente que los países que quieran crecer económicamente no pueden estar aislados de estas asociaciones comerciales al grado que determinados países no solamente pertenecen a un grupo económico o un acuerdo comercial, sino que coexisten en ambos sistemas caso concreto; Alemania, Estados Unidos y Japón entre los más importantes que podemos mencionar.

Por lo tanto la integración de México a una asociación comercial era inminente y necesaria, ya que no podía ni debía permanecer aislado del comercio del mundo.

Los acuerdos a que se llegaron en las negociaciones llevadas a cabo entre los representantes de los tres países, signatarios del TLC, con respecto al sector de telecomunicaciones, fueron los siguientes:

El TLC, dispone que las redes públicas de telecomunicaciones y los servicios de telecomunicaciones estarán disponibles en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, para empresas e individuos que las utilicen en la realización de sus actividades. El uso de las redes públicas incluye la prestación de servicios mejorados o de valor agregado y las comunicaciones internas de las corporaciones. La operación y establecimiento de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones no forman parte de éste Tratado.

Los países garantizarán que prevaalezcan condiciones razonables para el acceso y uso de las redes públicas, incluida la capacidad de:

- Arrendador de líneas privadas.
- Conectar equipo terminal u otro equipo a las redes públicas.
- Interconectar circuitos privados a las redes públicas.
- Realizar funciones de conmutación, señalización y procesamiento; y
- Emplear protocolos de operación o elección del usuario.

La restricción para uso de los mismos, sólo se aplicará para protección de la red pública; las tarifas de los servicios públicos de telecomunicaciones de los países miembros deberán reflejar los costos económicos y los circuitos privados arrendados deberán de estar disponibles sobre la base de una tarifa fija. Las empresas o las personas podrán utilizar las redes y servicios públicos para transmitir información dentro de cada país y dentro del territorio de América del Norte.

Los tres países no estarán obligados a conceder autorización para prestar u operar redes y servicios de telecomunicaciones a una persona de otro país miembro del TLC, se reservan la facultad de prohibir a los operadores de redes privadas la prestación de redes y servicios públicos de telecomunicaciones, asimismo el Tratado dispone que los procedimientos de cada país para otorgar licencia, autorizaciones para la prestación de servicios mejorados o de valor agregado sean transparentes y no discriminatorios. Los proveedores de servicios de telecomunicaciones mejorados de los tres países no estarán sujetos a las obligaciones que generalmente se les impone a los proveedores de redes y servicios públicos de telecomunicacio

nes tales como prestar servicios al público en general o justificar sus tarifas con base a costos.

El Tratado reconoce que un país puede mantener o designar a un prestador monopólico de redes o servicios públicos, garantizando dicho país que el monopolio no abuse de su posición privilegiada; también se comprometen los países a cooperar para el intercambio de información técnica y desarrollo de programas de capacitación de gobierno; y así como tomar en cuenta las normas internacionales de telecomunicaciones.

El Título de Concesión, firmado entre la Secretaría de Comunicaciones y Transportes con la Empresa Teléfonos de México, concede a la misma el permiso para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública por un período de 50 años a partir de marzo de 1976 en todo el territorio nacional con excepción del área concesionada a Teléfonos del Noroeste, S.A. de C.V., sin embargo los Títulos de Concesión establecen que:

1° Las Empresas Teléfonos de México, S. A. de C. V. y Teléfonos del Noroeste S. A. de C. V. (TELNOR), en adelante Telmex/Telnor, establecen que a partir del 1° de enero de 1997 "La Secretaría" podrá obligar a Telmex/Telnor a permitir la interconexión de redes públicas de larga distancia en una forma tal que el usuario puede escoger por cual red básica cursará su tráfico; y

2° Telmex/Telnor, tendrá que presentar una propuesta de interconexión de la red, antes del 1° de enero de 1994, ante

"La Secretaría", está propuesta podrá ser impugnada por cualquier parte interesada, en caso de que Telmex/Telnor no lleguen a un acuerdo con dicha parte, "La Secretaría" decidirá entre las diversas propuestas antes del 1º de julio de 1994"⁽⁴²⁾.

Confrontando los contenidos de los textos del TLC y del Título de Concesión, obtendremos que Teléfonos de México y Teléfonos del Noroeste, obtienen un plazo máximo hasta 1997, para crear las condiciones necesarias para enfrentar la competencia que pudiera presentarse después de ese año.

Ventajas y Desventajas de Teléfonos de México, ante el Tratado de Libre Comercio

La ventaja relativa es que el gobierno dependiendo de sus políticas, tiempos y conveniencias, iniciará las licitaciones para la entrada de nuevas empresas desde 1994, sin embargo entre 1994 y 1997 los competidores podrán realizar exclusivamente las alianzas del capital y estrategias, así como las inversiones en infraestructura que consideren necesarias para entrar al mercado.

(42) Diario Oficial, 10 de diciembre de 1990, p.28-29.

En este plazo la Empresa tendrá que:

- 1) Absorber el mayor número posible de suscriptores.
- 2) Eliminar el mayor número posible de fallas en su red de servicio telefónico, entre las cuales figurarían: reparación, instalación y cortes indebidos.
- 3) Reducir el tiempo de instalación de líneas telefónicas nuevas.
- 4) Eliminar cobros indebidos en los recibos telefónicos.
- 5) Mejorar la atención al público y;
- 6) Principalmente tratar de cambiar la imagen que la población tiene de la Empresa.

Los Limitantes de la Concesión Telefónica a la Empresa

- a) La concesión establece que Teléfonos de México tiene que ofrecer telefonía pública (casetas telefónicas y telefonía rural), caso al que no estarán sujetos en el TLC, los países que quieran ofrecer el servicio telefónico en México.
- b) La concesión obliga a Teléfonos de México a sujetarse a las tarifas telefónicas que la SCT, considere justas para la población en el TLC; se manifiesta en los acuerdos que las empresas telefónicas no estarán sujetas a proporcionar servicio telefónico en base a sus costos, sino que deje abierta la posibilidad de que dichas Empresas pongan sus precios de acuerdos a sus criterios comerciales. (Ver cuadros estadísticos # 40 y 41)

La Creación de Nuevas Empresas Telefónicas

Traerá consigo que dichas empresas instalen redes totalmente digitales lo que redituará ventajas relativas sobre la Empresa telefónica mexicana.

El Auge de la Telefonía Celular

La cual no tendría necesidad de utilizar la infraestructura telefónica existente motivo por el cual es una desventaja para Teléfonos de México; al aumentar las líneas celulares, éste servicio se volvería atractivo para los usuarios potenciales de servicio telefónico, ya que sus costos (muy altos en la actualidad) se reducirían.

A la fecha existen dos grupos financieros interesados en la instalación de redes de telefonía en el territorio nacional y presionan a la SCT para que reduzca el plazo de introducción de la telefonía básica y de larga distancia en el país.

a) Grupo Iusacell; intenta romper la exclusividad del manejo de la telefonía básica en México. Con una inversión de mil 042 millones de dólares creará infraestructura y una red digital para voz y datos que pretenden empezar a funcionar en septiembre de 1994, previa aprobación de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Dicha red sería complementaria a la que maneja Teléfonos de México, y de principio sólo operará servicio local y

en agosto de 1996 añadirá el servicio de larga distancia Iusacell firmó una alianza con la empresa estadounidense Bell Atlantic, para crear una red totalmente digital, la cual esperan cubrirá todo el país en los próximos tres años.

- b) Grupo Financiero Banamex-Accival; este grupo conocido también como Banacci se asoció con la empresa estadounidense MCI, única empresa que tiene una relación estratégica con Stator, conglomerado canadiense de telecomunicaciones, esta asociación permitirá a Banacci, acceder a servicios de la más alta calidad mundial y poder ofrecer a empresas una carretera de datos para enviar mensajes telefónicos o información corporativa y financiera por todo el país.

Asimismo los empleados podrían tener cuentas electrónicas donde ellos recibirán sus sueldos y a través de las cuales harían el pago de sus deudas.

También este grupo financiero pretende lanzar una red de telefonía de larga distancia aquí con (MCI) (Communications Corp) a finales de 1996.

Independientemente de estos grupos financieros existen pequeñas empresas que pretenden ofrecer servicios telefónicos, principalmente en la provincia donde aparentemente la competencia a corto plazo será menos significativa, caso concreto la empresa privada Telcid, la cual firmó un convenio con el Gobierno de Escobedo, Nuevo León, para instalar en este municipio 400 líneas para teléfonos públicos.

4.4. Resultados Financieros de la Empresa Dentro del Desarrollo Económico durante el Período 1990 - 1993.

Por lo que respecta a este punto el resultado financiero durante este período fué del orden de N\$ 24,862,944.00 el cual refleja las utilidades de la Empresa y su crecimiento económico; dando como resultado que sus finanzas sean sanas, la cual reditua en beneficio de sus empleados mediante una distribución mayor de la utilidad anual.

Con esto se puede decir que se cumple con la meta de sus accionistas, propuestas en el plan de crecimiento económico de la misma.

Como se podrá observar en los Estados Financieros:

(Ver cuadros estadísticos # 42 al 45)

CONCLUSIONES

C O N C L U S I O N E S

- La invención del teléfono es una resultante de los avances económicos que se dieron a nivel mundial, por algo el desarrollo y conclusión del invento se da en un período de tiempo que abarca la denominada Revolución Industrial (1750-1850); siglo en el cual se pasa de un modo de producción a otro. El capitalismo industrial traería consigo la concentración de grandes núcleos poblacionales y el auge de el comercio por todo el mundo.

Por lo tanto éste crecimiento económico, político y social creo la necesidad de comunicarse en una forma más rápida y precisa ya que las decisiones en materia económica son variables y rápidas. Por lo tanto el teléfono vino a cubrir estas necesidades de comunicación y a pesar de la desconfianza inicial ante este invento, las mejoras que se fueron introduciendo al paso del tiempo lograron que se generará una demanda creciente de servicio telefónico.

- La fusión de las diferentes empresas telefónicas existentes en el país, hasta la integración de lo que hoy conocemos como Teléfonos de México, se da principalmente por la falta de financiamiento para que las mismas puedan cubrir la demanda existente de servicio telefónico en la nación.

Esta situación no se había presentado al inicio de la introducción del teléfono por diversas circunstancias:

1) La desconfianza de un servicio que la población todavía no aceptaba.

2) El país no tenía bases sólidas de crecimiento económico, por los constantes cambios políticos que se presentaban.

3) La explosión demográfica era aún incipiente en la República Mexicana, por lo tanto la demanda de servicio telefónico todavía no rebasaba la oferta de dicho servicio que ofrecían las compañías telefónicas existentes.

Sin embargo estas condiciones cambiaron y en la década de los cincuenta la demanda de servicio telefónico sólo era cubierta en un porcentaje aproximado del 20 %. Así en 1958, la Empresa se vuelve pública, regresando a ser privada en 1990, por la misma circunstancia por la que se había nacionalizado años anteriores; la falta de financiamiento y la demanda creciente de servicio telefónico.

La privatización de Teléfonos de México se da con la finalidad de modernizar el servicio telefónico, cubrir la demanda de servicio existente y poder incorporar en una forma más eficiente la economía nacional al concierto internacional, así como elevar la calidad del servicio, desarrollando nuevos servicios como la Red Digital Integrada, líneas tipo "Centrex", sería el equivalente al de instalar un conmutador en los domicilios de los usuarios.

Por su parte la Secretaría de Comunicaciones y Transportes condiciona la Concesión de la Red Pública Telefónica a la empresa principalmente en el crecimiento de la misma (12.5 % anual), la apertura de la telefonía nacional a otras empresas ya sean nacionales o internacionales a partir de 1997 y la obligación de aceptar las condiciones que imponga la misma para que el servicio telefónico sea un factor de desarrollo económico y de servicio a la población mexicana.

- El desarrollo económico, político y social de las naciones depende de una manera muy importante de la infraestructura de comunicaciones que cada país tenga, por lo tanto la integración de Teléfonos de México desde el mismo momento de su privatización con dos grandes grupos internacionales garantiza que México pueda desarrollar una red de telecomunicaciones moderna a la par de los países más avanzados en telefonía y por lo tanto sea un factor en el progreso económico de la nación.

No obstante de contar con estos dos socios (France Cables et Radio) y la Southwestern Bell International Holdings en el aspecto técnico la Empresa tuvo necesidad de financiarse en el extranjero, lo cual logro mediante la colocación de títulos bursátiles en el extranjero, principalmente en los Estados Unidos, esta obtención de recursos se dió mediante los instrumentos denominados GDR'S y Warrants

recibiendo un promedio aproximado de financiamiento de 1,500 millones de dólares.

- La modificación de algunas cláusulas del Contrato Colectivo de Trabajo del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, fué con el objetivo de movilizar la fuerza laboral de la Empresa ya que esencialmente las cláusulas 12 y 65 del mismo condicionaban a los trabajadores a la inmovilidad en su puesto o categoría, provocando con esto conflictos en algunos departamentos, lo cual inducía al pago de tiempo extra para poder agilizar la materia de trabajo. Por lo tanto Teléfonos de México intenta con estas modificaciones crear lo que denomina un trabajador universal, es decir movilizar sus recursos humanos de los puestos más congestionados a los que tienen poca actividad laboral y viceversa, elevando así la productividad y la eficiencia de la compañía telefónica.

- El Gobierno Federal en su Plan Nacional de Desarrollo manifiesta que una de las formas de elevar los salarios reales de la población puede ser a partir del pago de incentivos por parte de las empresas al elevar la productividad sus trabajadores; es decir el aumento de la productividad de las empresas provocado por la disposición de los trabajadores a producir más y con mayor eficiencia en sus puestos de trabajo, traerá consigo mayores ganancias a las mismas

por lo tanto estas podrán distribuir parte de las mismas a sus empleados mediante la entrega de incentivos o bonos de productividad y así elevar los salarios en una forma indirecta.

Por lo que en base a éste Programa Nacional de Capacitación y Productividad, Teléfonos de México y el Sindicato Telefonista firmaron un Programa General de Incentivos a la Productividad con lo que se beneficio al trabajador con un incentivo semanal promedio del 25 por ciento a su salario normal, por lo que en el caso concreto de Teléfonos de México, la política de incentivos a la productividad propuesta por el Gobierno Federal a beneficiado al sector obrero telefonista ya que ha experimentado en forma real un aumento de su salario.

- Desde la firma de desincorporación de Teléfonos de México del Gobierno Federal, está por conducto de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, condiciono al grupo que se adjudico la compra de la empresa telefónica, a un crecimiento anual de un 12.5 %, condición que se revisaría tres años después acordandose entre ambas partes que si la nueva dirección de la Empresa no cumplía con lo antes expuesto, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes tenía la facultad de poder retirar la concesión otorgada a la misma.

Teléfonos de México crece a un promedio anual de un 12.1 por ciento en el período 1990-1993, la SCT toma la de

cisión de continuar otorgando la concesión a la Empresa, no obstante sigue existiendo la demanda por parte de la población de mejoras al servicio telefónico, lo cual viene a ser estimado con el hecho de que Teléfonos de México en este trienio a ocupado la primera posición en cuanto a demanda por mal servicio en la Procuraduría Federal del Consumidor.

- La participación de Teléfonos de México en la Bolsa Mexicana de Valores ha sido determinante ya que las acciones de la Empresa son las más negociadas en volumen, lo que provoca en forma indirecta que el mercado de valores del país sufra altibajos si se incrementa o disminuye su precio, aunado a esto la Empresa tiene un volumen considerable de acciones en Bolsas de Valores extranjeras, lo cual influye también en forma considerable en la Bolsa Mexicana de Valores si tienen movimientos bruscos de alzas o bajas de su valor promedio.

Esto ha conducido a que analistas financieros consideren demasiado peligroso que el mercado bursátil nacional dependa en forma indirecta de la participación accionaria de una sola Empresa, ya que esta representa en promedio un 30 % de los movimientos diarios de la Bolsa de Valores.

- El crecimiento económico de la empresa en el período de estudio comprendido de 1990 a 1993, es de tales proporciones que Teléfonos de México se presenta ante la inversión extranjera, como una de las mejores opciones de inversión no solamente entre las empresas mexicanas sino latinoamericanas. En 1992 sólo fué superada en ganancias por La AT & T, ocupando el primer lugar en una estadística formulada por La Revista Fortune que incluía a 500 empresas de servicios a nivel mundial, ésta situación de la compañía telefónica vino a ser consolidada por las fuertes utilidades reportadas en el primer semestre de 1993, está posición económica de la empresa la coloca como líder en ganancias a nivel nacional y la inserta entre las 100 empresas más rentables a nivel mundial.

G L O S A R I O

G L O S A R I O

ADR'S	American Depositar y Receipts.
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio.
ATT	American Telephone and Telegraph
B.M.V.	Bolsa Mexicana de Valores.
CE	Comunidad Económica Europea.
CEICO	Centro de Información Comercial.
C.R.I.	Centros de Instalaciones y Reparaciones.
CTTM	Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana, S.A.
INDETEL	Industria de Telecomunicaciones, S.A.
INTELMEX	Instituto Nacional Tecnológico de Teléfonos de México.
ISDN	Red Digital de Servicios Integrados.
I.P.C.	Indice de Precios al Consumidor.
ITT	International Telephone and Telegraph Co.
LADA	Servicio de Larga Distancia Automática.
LADA 91	Servicio Nacional de Teléfono a Teléfono.
LADA 92	Servicio Nacional de Persona a Persona, Pago Origen y por Cobrar.
LADA 95	Servicio Internacional a Estados Unidos y Cánada Teléfono a Teléfono.
LADA 96	Servicio Internacional a Estados Unidos y Cánada Persona a Persona.
LADA 98	Servicio Mundial de Teléfono a Teléfono.

LADA 99 Servicio Mundial de Persona a Persona.

LADATEL Teléfono que ofrece el Servicio de Larga Distancia Nacional o Internacional desde la Vía Pública.

L.D. Larga Distancia por Operadora.

L.D. 02 Servicio de Larga Distancia Nacional por Operadora.

L.D. 09 Servicio de Larga Distancia Internacional y Mundial por Operadora.

LMC Latinoamericana de Cables, S.A.

L.M.E. Mexiskanska Telefonaktiebolaget Ericsson.

MCI Communications Corp.

MEXTELCO Compañía Telefónica Mexicana.

NASDAQ National Association of Securities.

NYSE Nueva York Stock Exchange.

OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

P.C. Computadoras Personales.

PCC Programas de Papel Comercial.

PCM ó MIC Modulación por Impulsos Codificados.

RED Vía general de comunicación integrada por el conjunto de canales, circuitos o cualquier otro medio de transmisión, así como dispositivos o centrales de conmutación que permiten prestar al público en general el servicio de conducción de señales.

R.D.I. Red Digital Integrada.

A N E X O E S T A D I S T I C O

- RED DIGITAL INTEGRADA** : Sistemas de señales digitales a través de las cuales se transmiten voz, datos, textos e imágenes; que permiten aplicaciones y funciones que son fundamentales en la operación diaria de las empresas e instituciones.
- SERVICIO 800 NACIONAL Y DESDE ESTADOS UNIDOS** : Servicio por suscripción de larga distancia con cargo automático al número que recibe la llamada, entre las empresas y sus clientes, proveedores y empleados.
- SHCP** : Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- SISTEMA METACONTA** : El equipo Metaconta L-11A, combina las ventajas de una red de conmutación a base de puntos de cruce metálico, con la flexibilidad que permite la operación basada en Programas de Control Almacenados.
- SISTEMA P.C.M.** : Es una onda continua-señal analógica que se aplica a la terminal transmisora, principalmente es muestreada a un cierto intervalo de tiempo, los valores muestrados son aproximados a un valor discreto predeterminado más cercano y los valores discretos son conocidos como valores cuanticos.

SISTEMA PENTACONTA	Se lleva a cabo una separación ideal del alambrado de conexión y de control de la central telefónica, con lo que se consigue una mayor eficacia y rapidez de operación mediante la transmisión casi instantánea de la información numérica.
SCOP	Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas.
SWBT	Southwestern Bell Telephone.
TELMEX	Teléfonos de México
TELNOR	Teléfonos del Noroeste.
TIMM	Compañía Mexicana Teleindustria, S.A. de C.V.
TLC	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
TRANS-NORTEAMERICA	Cuota mensual por el servicio de larga distancia automática internacional a Estados Unidos y Canadá (teléfono a teléfono) contratado por tiempo determinado en horario nocturno.
TRANS-PAIS	Cuota mensual por el servicio de larga distancia automática nacional (teléfono a teléfono) contratado por tiempo determinado en horario nocturno y dominical.
UCC	Unidad Central de Control.

Capital Social

Tipo de Acciones	I T T	Teléfonos Ericcson	Público	Total
Ordinarias	594,817	565,556	4,827	1,165,200
Preferenciales 5 %	19,901	9,330	1,579	30,000
Preferenciales 17 %	- 0 -	- 0 -	- 0 -	- 0 -
Prioritarias	1,440	447	2,091	3,978

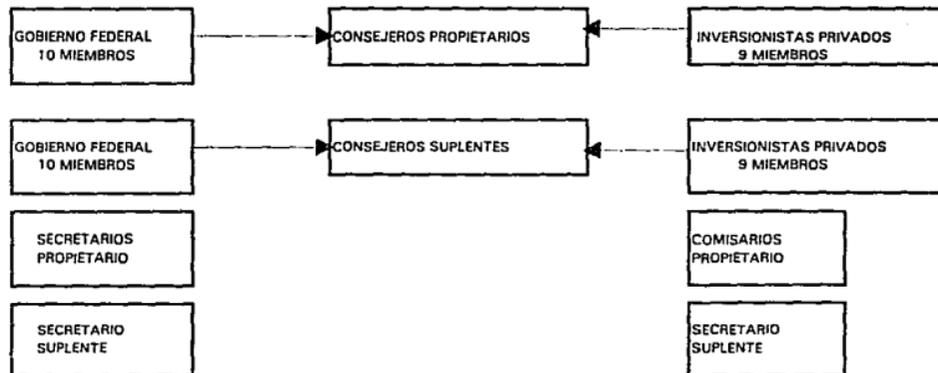
FUENTE: Attman, Artur, Informe General de las Actividades desarrolladas en la Dirección General de Telecomunicaciones durante el actual período de Gobierno y de las que se proyecta realizar en el Sexenio Gubernamental Próximo. Vol. II p.p. 229-230

CONSEJO

188

CONSEJO DE ADMINISTRACION DE TELEFONOS DE MEXICO

PRESIDENTE

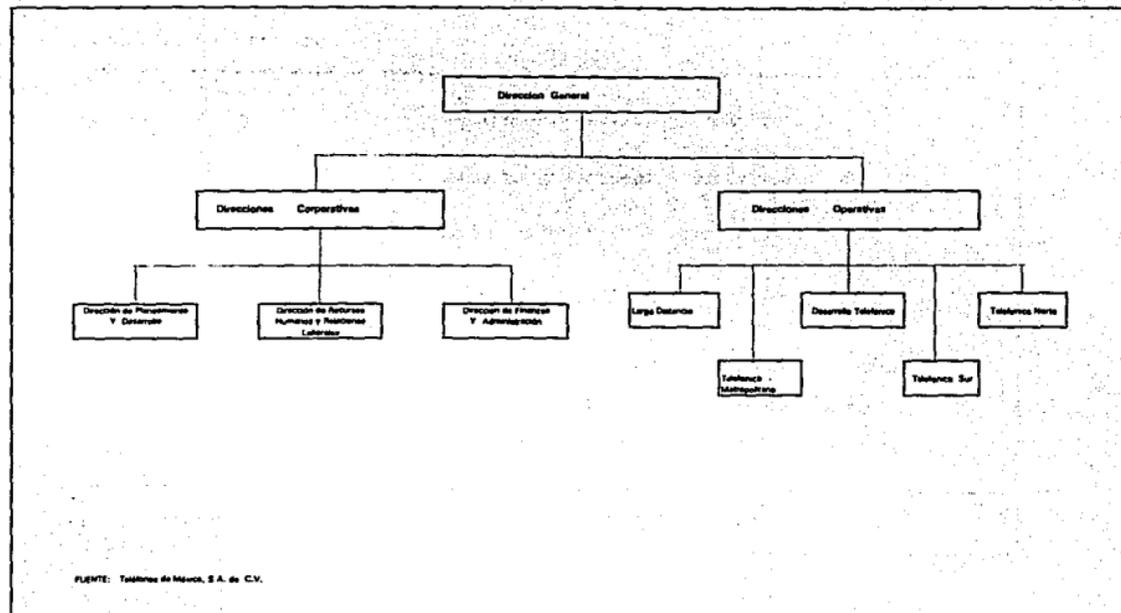


FUENTE: TELEFONOS DE MEXICO, S.A.

Desarrollo Telefonico

Registros	1981	1982	1983	1984
Números de Teléfonos en Servicio	5,411,108	5,845,400	6,248,297	6,650,871
Círculos de Larga Distancia	20,849,285	24,274,235	27,478,393	28,411,811
% de Aparatos Automáticos		98.90%	98.90%	99.00%
Poblaciones Servidas	4,572	4,792	5,052	5,286
Número de Empleados	29,566	31,385	32,509	34,683
Inversiones Anuales para el Desarrollo Telefónico	14,302,549,000	24,792,577,000	40,600,000,000	
Conferencias de Larga Distancia Nacional	461,237,000	510,284,000	520,455,000	
Conferencias de Larga Distancia Internacional	56,742,000	55,358,000	52,003,000	

FUENTE : Informes Anuales 1981 - 1984



FUENTE: Teléfonos de México, S.A. de C.V.

TABLAS ESTADISTICAS

CIFRAS TELEFONICAS

CANTIDAD DE TELÉFONOS 1878 - 1990			
AÑO	APARATOS	AÑO	APARATOS
1878	8	1952	301,069
1882	200	1957	395,099
1887	600	1962	586,446
1892	1,241	1967	1,003,682
1897	2,346	1972	1,900,090
1902	3,931	1977	3,638,728
1907	6,400	1982	5,845,400
1912	21,802	1983	6,248,297
1917	25,610	1984	6,850,871
1922	32,070	1985	7,166,471
1927	53,856	1986	7,557,987
1932	93,517	1987	8,015,640
1937	134,100	1988	8,476,667
1942	179,593	1989	8,500,750
1947	226,562	1990	8,587,454

FUENTE: Historia de las Comunicaciones y los Transportes en México,
Cárdenas de la Peña, Enrique. p.308

PERSONAL ACTIVO

PERSONAL EN SERVICIO ACTIVO

A ñ o	Anual	A c u m u l a d o
1973	1,293	18,097
1974	1,581	19,658
1975	1,002	20,660
1976	1,418	22,078
1977	1,327	23,405
1978	1,465	24,870
1979	1,138	26,008
1980	1,582	27,588
1981	1,998	29,586
1982	1,819	31,385
1983	1,124	32,509
1984	2,174	34,683
1985	2,804	37,487
1986	3,175	40,662
1987	4,038	44,700
1988	5,295	49,995
1989	(792)	49,203
1990	709	49,912

FUENTE: Historia de las Comunicaciones y los Transportes en México
Cárdenas de la Paña, Enrique, p. 312

POBLACIONES CON SERVICIO TELÉFONICO

A ñ o	Anual	A c u m u l a d o
1973	119	2,770
1974	105	2,875
1975	143	3,018
1976	401	3,419
1977	325	3,744
1978	223	3,967
1979	257	4,224
1980	171	4,395
1981	177	4,572
1982	220	4,792
1983	260	5,052
1984	234	5,286
1985	424	5,476
1986	217	5,893
1987	376	6,069
1988	437	6,506
1989	814	7,320
1990	2,901	10,221

FUENTE: *Historia de las Comunicaciones y los Transportes en México*
Cárdenas de la Peña, Enrique, p. 311-312

CONFERENCIAS L.D. NAL.

CONFERENCIAS DE LARGA DISTANCIA NACIONAL
(EN MILES)

A ñ o	CONFERENCIAS
1930	539
1935	1,611
1940	2,634
1945	4,829
1950	8,639
1955	8,728
1960	14,951
1965	27,084
1970	61,120
1975	167,759
1980	402,393
1985	608,391
1990	951,048

FUENTE: Historia de las Comunicaciones y los Transportes en México
Cárdenas de la Peña, Enrique. p. 310-311

CONFERENCIAS L.D.INTERNACIONAL.

CONFERENCIAS DE LARGA DISTANCIA INTERNACIONAL
(EN MILES)

A ñ o	CONFERENCIAS
1930	30
1935	47
1940	99
1945	204
1950	505
1955	892
1960	1,613
1965	3,320
1970	7,258
1975	19,837
1980	47,265
1985	60,623
1990	166,229

FUENTE: Historia de las Comunicaciones y los Transportes en México
Cárdenas de la Peña, Enrique. p. 310-311

TITULOS

COLOCACION DE TITULOS MEXICANOS EN 1992.

EMISOR	FECHA	CAPITAL RECAUDADO (MILLONES DE DOLARES)
SEARS ROEBUCK DE MEXICO.	MARZO	101.78
GRUPO FINANCIERO BANCOMER.	MARZO	838.232
GRUPO POSADAS.	MARZO	28.09
EMPRESAS ICA.	ABRIL	326.485
CEMEX	ABRIL	446.187
TELEFONOS DE MEXICO	MAYO	
TRANSPORTACION MARITIMA MEXICA	MAYO	75.681
PUERTO DE LIVERPÓOL	JUNIO	48.333
CARR. DE CUENTA MEX-TOLUCA.	JUNIO	207.5
TOTAL		3115.4

FUENTE: CITIBANK.

Programa de Papel Comercial Mexicano en los Mercados Internacionales
(Segundo Semestre de 1992)

I. Ya Firmados					
EMISOR	PROGRAMA			TRAMO	EMITIDOS
	Monto	Fecha		Monto	Fecha
1. Comercial Mexicana	100 mdd (+)	Julio		40 mdd	Julio
2. Arrendadora Internacional	N.d. (:)	N.d.		100 mdd	Septiembre
3. Hylsa	150 mdd	Agosto		60 mdd	Septiembre
4. Tamsa	75 mdd	Agosto		15 mdd	Septiembre
5. Aeromexico	125 mdd	Septiembre		40 mdd	Septiembre
II. Por Firmarse (Montos Estimados)					
1. Bancomext	250 mdd	Octubre		100 mdd	Octubre
2. Grupo Carso	300 mdd	Octubre		100 mdd	Octubre
3. Grupo Sidek	100 mdd	Octubre		50 mdd	Octubre
III. En Negociación (Montos Preliminares Estimados)					
1. Desc.	150 mdd			N.d.	
2. Empresas ICA	200 mdd			N.d.	
3. Famsa	150 mdd			N.d.	
4. Grupo Posadas de México	100 mdd			N.d.	
5. Ponderosa Industrial	100 mdd			N.d.	

{ + } mdd : Millones de Dolares

{ : } N.d. : No disponible

FUENTE : Revista SUMMA, 5 de Octubre 1992, p.3

**DISTRIBUCION DE LA BOLSA
DE INCENTIVOS**

OFICINISTAS ADMINISTRATIVOS

SUPUESTO No.1

CUANDO LA SUMA PROMEDIO DE LOS RESULTADOS DE LAS AREAS TRONCO
ALCANZAN EL 100% DE LAS METAS ESTABLECIDAS .

AREAS TRONCO	RESULTADOS
PLANTA EXTERIOR	100
CONMUT.TRANS.	100
COMERCIAL	100
TRAFICO	100
PROMEDIO	100

PORCENTAJE A DISTRIBUIR DE LA BOLSA ASIGNADA A LA ESPECIALIDAD DE OFICINISTAS
ADMINISTRATIVOS = 100% DEL 85% A DISTRIBUIR MENSUALMENTE.

FUENTE : SINDICATO DE TELEFONISTAS DE LA REPUBLICA MEXICANA

**DISTRIBUCION DE LA BOLSA
DE INCENTIVOS
OFICINISTAS ADMINISTRATIVOS**

SUPUESTO No.2

CUANDO LA SUMA PROMEDIO DE LOS RESULTADOS DE LAS AREAS TRONCO
ALCANZAN EL 90% DE LAS METAS ESTABLECIDAS .

AREAS TRONCO	RESULTADOS
PLANTA EXTERIOR	90
CONMUT.TRANS.	90
COMERCIAL	90
TRAFICO	90
PROMEDIO	90

PORCENTAJE A DISTRIBUIR DE LA BOLSA ASIGNADA A LA ESPECIALIDAD DE OFICINISTAS
ADMINISTRATIVOS = 50% DEL 85% A DISTRIBUIR MENSUALMENTE.

FUENTE : SINDICATO DE TELEFONISTAS DE LA REPUBLICA MEXICANA

**DISTRIBUCION DE LA BOLSA
DE INCENTIVOS
OFICINISTAS ADMINISTRATIVOS**

SUPUESTO No.3

CUANDO LA SUMA PROMEDIO DE LOS RESULTADOS DE LAS AREAS TRONCO NO ALCANZAN EL 90% DE LAS METAS ESTABLECIDAS EN FORMA COMBINADA. (REBASE DE METAS POR ALGUNA AREA TRONCO).

AREAS TRONCO	RESULTADOS
PLANTA EXTERIOR	70
CONMUT.TRANS.	85
COMERCIAL	110
TRAFICO	95
PROMEDIO	90

PORCENTAJE A DISTRIBUIR DE LA BOLSA ASIGNADA A LA ESPECIALIDAD DE OFICINISTAS ADMINISTRATIVOS = 50% DEL 85% A DISTRIBUIR MENSUALMENTE.

FUENTE : SINDICATO DE TELEFONISTAS DE LA REPUBLICA MEXICANA

**DISTRIBUCION DE LA BOLSA
DE INCENTIVOS**

OFICINISTAS ADMINISTRATIVOS

SUPUESTO No.4

**CUANDO LA SUMA PROMEDIO DE LOS RESULTADOS DE LAS AREAS TRONCO
NO ALCANZAN EL 90% DE LAS METAS ESTABLECIDAS.**

AREAS TRONCO	RESULTADOS
PLANTA EXTERIOR	80
CONMUT.TRANS.	90
COMERCIAL	70
TRAFICO	85
PROMEDIO	81

**PORCENTAJE A DISTRIBUIR DE LA BOLSA ASIGNADA A LA ESPECIALIDAD DE OFICINISTAS
ADMINISTRATIVOS = 0% DEL 85% A DISTRIBUIR MENSUALMENTE.**

FUENTE : SINDICATO DE TELEFONISTAS DE LA REPUBLICA MEXICANA

**DISTRIBUCION DE LA BOLSA
DE INCENTIVOS**

OFICINISTAS ADMINISTRATIVOS

SUPUESTO No.5

CUANDO LA SUMA PROMEDIO DE LOS RESULTADOS DE LAS AREAS TRONCO SON SUPERIORES AL 90% TENDIENTES A ALCANZAR EL 100% ,LA DISTRIBUCION SERA DE ACUERDO A LA SIGUIENTE TABLA.

PROMEDIO DE LOS RESULTADOS DE LAS AREAS TRONCO	PORCENTAJE DE DISTRIBUCION EN LAS ESPECIALIDADES DE OF. ADMINISTRATIVOS RESULTADOS
91	55
92	60
93	65
94	70
95	75
96	80
97	85
98	90
99	95

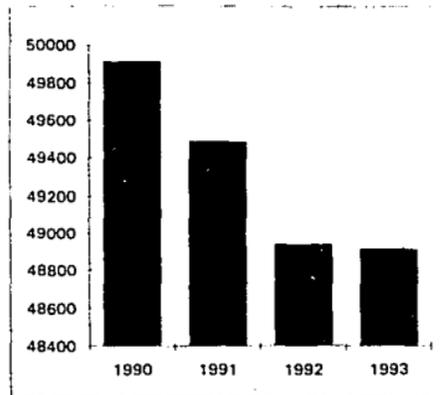
LOS PORCENTAJES DE DISTRIBUCION DE LA BOLSA ASIGNADA A LA ESPECIALIDAD DE OFICINISTAS ADMINISTRATIVOS SON REPRESENTADOS EN FUNCION DIRECTA AL 85% DE LA DISTRIBUCION MENSUAL.

FUENTE : SINDICATO DE TELEFONISTAS DE LA REPUBLICA MEXICANA

PERSONAL

PERSONAL EN SERVICIO
(EN MILES)

AÑO	PERSONAL
1990	49912
1991	49488
1992	48937
1993	48911



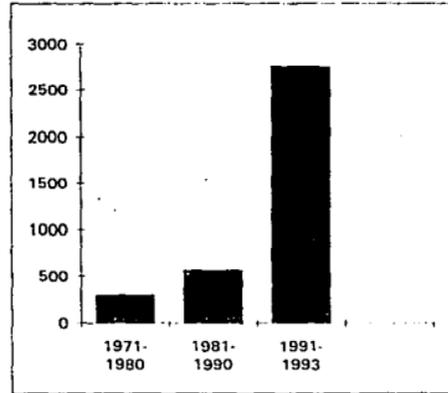
* FUENTE: TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

CONFERENCIAS

204

CONFERENCIAS DE LARGA DISTANCIA NACIONAL
(EN MILES)

AÑOS	CONFERENCIAS
1971-1980	293
1981-1990	570
1991-1993	2772

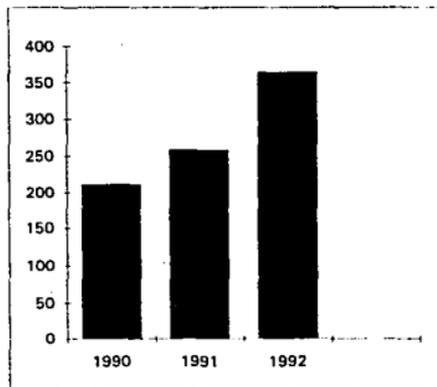


* FUENTE: TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

CONFERENCIAS

CONFERENCIAS DE LARGA DISTANCIA INTERNACIONAL
(EN MILES)

AÑOS	CONFERENCIAS
1990	211
1991	258
1992	364



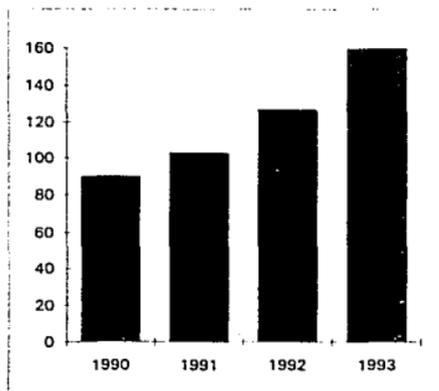
* FUENTE: TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

APARATOS

205

APARATOS PUBLICOS
(MILES.)

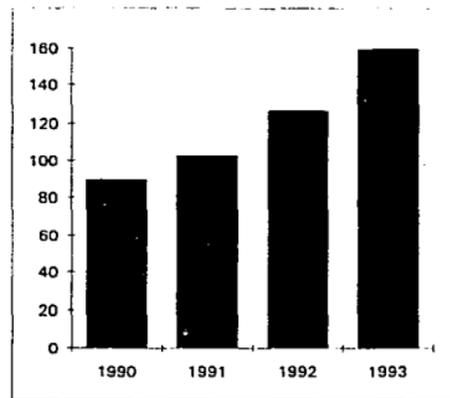
AÑO	APARATOS
1990	89.5
1991	102.7
1992	126.6
1993	159.6



* FUENTE: TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

POBLACIONES RURALES
(INCORPORADAS AL SERVICIO TELEFONICO)

AÑO	POBLACIONES
1990	89.5
1991	102.7
1992	126.6
1993	159.6



* FUENTE: TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

Telefonía Celular

Por otra parte al 30 de Septiembre de 1993, la Subsidiaria TELCEL daba servicio a 193,851 Clientes del Servicio Celular, que comparado con los 123,038 a Septiembre de 1992 nos da un crecimiento de 57.6 %.

DATOS SOBRESALIENTES

Nueve Meses Terminados

	30-Sep-93	30-Sep-92	% Cambio
Utilidad por Acción	0.62	0.58	7.5
Valor en Libros por Acción (N\$)	3.41	3.10	0.0
Rendimiento sobre Capital Contable **	24.3	24.9	(2.4)
Razón de Enduodamiento			
(Pasivo Total/ Activo Total)	29.9	30.5	(1.9)
Empleados (Telmex sin Consolidar)	48,911	49,073	(0.3)
Total de Líneas en Servicio *	7,277	6,489	12.1
Incremento de Líneas en Servicio	523	465	12.4
No. de Min. de L.D. Nacional	4,384,280	3,918,985	11.9
No. de Min. de L.D. Internacional	1,652,502	1,602,813	10.0
No. de Suscriptores de Tel. Celular	193,851	123,038	57.6

* En Miles

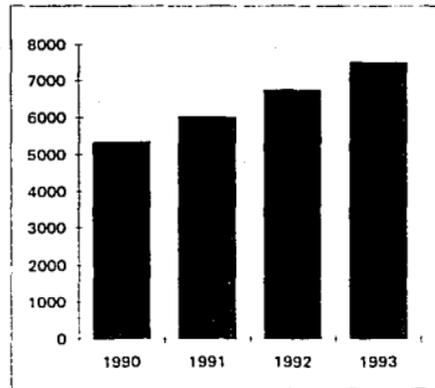
** Cálculo Anualizado con Base en el Capital Contable a Setpt. 30, 1993

FUENTE: Datos Obtenidos de Boletines emitidos por Teléfonos de México y ordenados por el Autor

LINEAS

NUMERO DE LINEAS EN SERVICIO
(EN MILES)

AÑO	LINEAS
1990	5355
1991	6025
1992	6754
1993	7519

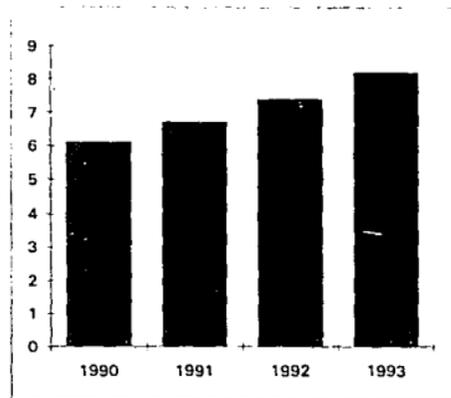


DENSIDAD

210

DENSIDAD TELEFONICA
(LINEAS EN SERVICIO POR CADA 100 HAB.)

AÑO	DENSIDAD
1990	6.1
1991	6.7
1992	7.4
1993	8.2



* FUENTE: TELEFONOS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.

VALOR DE MERCADO

VALOR DE MERCADO (MILLONES DE PESOS)

EMISORA	1990	POSICION MERCADO	1991	POSICION MERCADO	30-Oct-92	POSICION MERCADO
TELMEX	21,524,378	1	75,658,622	1	84,825,136	1
BANACCI	6,244,403	2	16,558,588	2	21,711,900	2
CIFRA	5,211,780	3	11,563,600	5	17,073,200	3
TELEVISA	N.C.		12,360,000	4	16,562,400	4
CEMEX	3,349,500	8	14,388,000	3	16,667,740	5
G. CARSO	2,400,000	13	9,821,000	7	14,901,048	6
G.F.B.	4,523,833	4	10,300,420	6	13,540,137	7
TTOLMEX	2,620,000	12	8,640,000	8	9,520,000	8
KEMBER	3,336,718	9	4,730,753	12	5,778,124	9
FEMSA	4,317,506	5	7,037,940	10	5,467,938	10

* FUENTE : GRUPO FINANCIERO BANAMEX-ACCIVAL
EL MERCADO NOV. 1992 P.52

VALOR DE MERCADO

212

VALOR DE MERCADO (MILLONES DE PESOS)

EMISORA	RAMA PRODUCTIVA	1992	POSICION MERCADO	23-Oct-93	POSICION MERCADO
TELMEX	COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	93,043	1	90,865	1
TELEVISA	COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	18,416	4	26,914	2
CIFRA	COMERCIALES	19,908	3	24,765	3
CEMEX	CEMENTO Y MATERIAL PARA CONSTRUCCION	17,076	5	24,517	4
BANACCI	GRUPOS FINANCIEROS	24,479	2	24,204	5
G.CARSO	GRUPOS INDUSTRIALES	16,038	6	21,663	6
G.F.B.	GRUPOS FINANCIEROS	14,544	7	16,902	7
TTOLMEX	CEMENTO Y MATERIAL PARA CONSTRUCCION	10,040	8	13,800	8
KIMBER	PAPEL Y CELULOSA	6,258	9	9,513	9
FEMSA	ALIMENTOS BEBIDAS Y CIGARROS	6,226	10	8,716	10

* FUENTE : GRUPO FINANCIERO BANAMEX-ACCIVAL
EL MERCADO, NOV.1993 P.36

Número de Acciones

EMISORA	SERIE	TOTAL ACCIONES 30-Oct-92	TOTAL ACCIONES 23-Oct-93
TELMEX	L	7,690,739,324	7,846,843,591
TELMEX	A	2,912,402,694	2,756,298,427
BANACCI	A	753,270,013	753,270,013
BANACCI	B	443,099,998	443,099,998
BANACCI	C	280,629,991	280,629,991
CIFRA	A	1,224,000,000	1,224,000,000
CIFRA	B	1,176,000,000	1,176,000,000
CIFRA	C	800,000,000	800,000,000
TELEvisa	L	309,000,000	309,000,000
G. CARSO	A1	841,867,142	898,867,142
G.F.B.	A	1,762,904,000	1,762,483,713
G.F.B.	B	656,768,000	656,611,580
G.F.B.	C	1,037,002,000	1,953,481,080
TTOLMEX	B2	400,000,000	400,000,000
KIMBER	A	110,455,956	110,455,956
KIMBER	B	89,602,056	89,602,056
FEMSA	B	541,380,000	541,380,000
CEMEX	A	201,300,000	201,300,000
CEMEX	B	128,700,000	128,700,000
CEMEX	CPO	33,000,000	33,000,000

FUENTE: Grupo Financiero, Banamex-Accival, El Mercado, Nov. 1993, p.56..60

OBLIGACIONES

CARACTERISTICAS DE LAS OBLIGACIONES DE TELMEX
OCTUBRE 1992- OCTUBRE 1993

214

EMISORA	SERIE	TIPO	VALOR NOMINAL	FECHA DE EMISION	FECHA DE VENCIMIENTO	PLAZO (AÑOS)	FORMA DE PAGO INTERESES	SOBRE TASA
TELMEX	MMM	Q	1,000	30-Abr-85	30-Abr-00	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	NNN	Q	1,000	1-May-85	1-May-00	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	OOO	Q	1,000	15-Jun-85	15-Jun-00	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	PPP	Q	1,000	15-Jun-85	15-Jun-00	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	QQQ	Q	1,000	1-Jul-87	1-Jul-02	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	RRR	Q	1,000	1-Jul-87	1-Jul-02	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	SSS	Q	1,000	1-Jul-87	1-Jul-02	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	TTT	Q	1,000	1-Jul-87	1-Jul-02	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	UUU	H	1,000	1-Jun-88	1-Jun-03	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	VVV	H	1,000	1-Jun-88	1-Jun-03	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	WWW	H	1,000	1-Jun-88	1-Jun-03	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	XXX	H	1,000	1-Jun-88	1-Jun-03	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	YYY	H	1,000	1-Jun-88	1-Jun-03	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	ZZZ	H	1,000	28-Feb-90	28-Feb-05	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	AAAA	H	1,000	28-Feb-90	28-Feb-05	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	BBBB	Q	1,000	30-Jun-90	30-Jun-05	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	CCCC	Q	1,000	30-Jun-90	30-Jun-05	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	DDDD	Q	1,000	1-Jul-90	30-Jun-05	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	EEEE	Q	1,000	1-Jul-90	30-Jun-05	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	FFFF	Q	1,000	1-Jul-90	30-Jun-05	15	SEMESTRAL	2.5 PTS
TELMEX	* 87	Q	10,000	4-Jun-87	4-Jul-94	15	TRIMESTRAL	4%
TELMEX	* 87.2	Q	10,000	2-Oct-87	2-Oct-94	15	TRIMESTRAL	4%

Q QUIROGRAFARIAS

H HIPOTECARIAS

Fuente: Grupo Financiero, Banamex-Activar.
El Mercado, Nov. 1992, P. 55

OBLIGACIONES

CARACTERISTICAS DE LAS OBLIGACIONES DE TELMEX
OCTUBRE 1992

BASE	MONTO EMITIDO (MILLONES)	MONTO EN CIRCULACION (MILLONES)	NUMERO DE AMORTIZACIONES	FECHA DE PROXIMA AMORTIZACION	ULTIMO PRECIO A LA FECHA 29-Oct-92	TASA DE INTERES VIGENTE	RENDIMIENTO LIQUIDO
2	5,000	4,000	10 ANUALES	30-Abr-93	84.500	17.14	20.28
2	5,000	4,000	10 ANUALES	30-Abr-93	93.750	17.14	18.28
2	5,000	4,000	10 ANUALES	15-Jun-93	84.500	15.22	18.07
2	5,000	4,000	10 ANUALES	30-Jun-93	80.250	15.22	18.97
2	5,000	5,000	10 ANUALES	30-Jun-93	100.000	15.89	15.89
2	5,000	5,000	10 ANUALES	30-Jun-93	95.000	15.89	16.73
2	5,000	5,000	10 ANUALES	30-Jun-93	100.000	15.89	15.89
2	5,000	5,000	10 ANUALES	30-Jun-93	96.625	15.89	16.45
2	10,000	10,000	10 ANUALES	31-May-94	96.750	15.40	15.92
2	10,000	10,000	10 ANUALES	31-May-94	103.000	15.40	14.95
2	10,000	10,000	10 ANUALES	31-May-94	103.000	15.40	15.95
2	10,000	10,000	10 ANUALES	31-May-94	103.000	15.40	15.94
2	10,000	10,000	10 ANUALES	31-May-94	103.000	15.40	14.95
2	25,000	25,000	10 ANUALES	28-Feb-95	101.875	16.80	16.49
2	25,000	25,000	10 ANUALES	28-Feb-95	103.000	16.80	16.31
2	50,000	50,000	10 ANUALES	30-Jun-95	103.000	15.89	15.43
2	50,000	50,000	10 ANUALES	30-Jun-95	102.000	15.89	15.58
2	50,000	50,000	10 ANUALES	1-Jun-95	100.000	15.89	15.89
2	50,000	50,000	10 ANUALES	1-Jun-95	101.000	15.89	15.73
2	50,000	50,000	10 ANUALES	1-Jun-95	103.000	15.89	15.43
1	50,000	50,000	AL VENCIMIENTO	4-Jun-94	100.500	23.22	23.10
1	50,000	50,000	AL VENCIMIENTO	2-Oct-94	100.000	20.00	20.00
	490,000	486,000					

10 Tasa más alta entre a: Aceptaciones Bancarias a 91 Días ó a 28 Días Capitalizada a 91 Días.

2 Depositos Bancarios de 360 Días a 535 Días.

OBLIGACIONES

CARACTERÍSTICAS DE LAS OBLIGACIONES DE TELMEX
OCTUBRE 1993

216

BASE	MONTO EMITIDO (MILLONES)	MONTO EN CIRCULACION (MILLONES)	NÚMERO DE AMORTIZACIONES	FECHA DE PROXIMA AMORTIZACION	ULTIMO PRECIO A LA FECHA 21-Oct-93	TASA DE INTERES VIGENTE	RENDIMIENTO LIQUIDO
2	5,000	4,000	10 ANUALES	30-Abr-93	84.375	15.08	17.87
2	5,000	4,000	10 ANUALES	30-Abr-93	91.000	18.95	20.82
2	5,000	4,000	10 ANUALES	15-Jun-93	84.750	18.40	21.71
2	5,000	4,000	10 ANUALES	30-Jun-93	79.000	18.40	23.29
2	5,000	5,000	10 ANUALES	30-Jun-93	100.000	18.02	18.02
2	5,000	5,000	10 ANUALES	30-Jun-93	95.000	18.02	18.97
2	5,000	5,000	10 ANUALES	30-Jun-93	100.000	18.02	18.02
2	5,000	5,000	10 ANUALES	30-Jun-93	98.750	18.02	18.25
2	10,000	10,000	10 ANUALES	31-May-94	91.125	18.68	20.49
2	10,000	10,000	10 ANUALES	31-May-94	103.000	18.68	18.13
2	10,000	10,000	10 ANUALES	31-May-94	103.000	18.68	18.13
2	10,000	10,000	10 ANUALES	31-May-94	103.000	18.68	18.13
2	10,000	10,000	10 ANUALES	31-May-94	103.000	18.68	18.13
2	25,000	25,000	10 ANUALES	28-Feb-95	101.875	16.32	16.02
2	25,000	25,000	10 ANUALES	28-Feb-95	99.750	16.32	16.36
2	50,000	50,000	10 ANUALES	30-Jun-95	102.000	18.02	17.67
2	50,000	50,000	10 ANUALES	30-Jun-95	103.000	19.02	18.47
2	50,000	50,000	10 ANUALES	1-Jun-95	99.875	18.02	18.04
2	50,000	50,000	10 ANUALES	1-Jun-95	101.000	18.02	17.84
2	50,000	50,000	10 ANUALES	1-Jun-95	101.875	18.02	17.69
1	50,000	50,000	AL VENCIMIENTO	4-Jun-94	98.875	14.99	15.16
1	50,000	50,000	AL VENCIMIENTO	2-Oct-94	99.000	13.54	13.68
	490,000	486,000					

10 Tasa más alta entre a: Aceptaciones Bancarias a 91 Días ó a 28 Días Capitalizada a 91 Días.

2 Depositos Bancarios de 360 Días a 535 Días.

Fuente : Grupo Financiero, Banamex-Accival.
El Mercado, Nov. 1993, P 88

VALOR DE MERCADO

RENDIMIENTOS DE LAS ACCIONES

EMISORA	SERIE	1990	POSICION MERCADO	1991	POSICION MERCADO	30-Dic-91 30-Oct-92	POSICION MERCADO
TELMEX	A	109 %	13	250%	2	13 %	26
TELEVISA		N.C.		8%	41	30 %	19
CIFRA	A	195 %	3	110%	12	52 %	6
CEMEX		13 %	39	330%	1	(2)%	40
BANACCI	B	129%	10	6%	42	40 %	15
G.CARSO		4 %	41	198%	5	52 %	7
G.F.B.		103%	15	N.C.		(5) %	41
TTOLMEX		57 %	26	230%	4	10 %	29
KIMBER		135%	9	34%	33	18 %	24
FEMSA		79 %	21	63%	24	(5) %	42

* FUENTE : GRUPO FINANCIERO BANAMEX-ACCIVAL
EL MERCADO, NOV.1993 P.53

VALOR DE MERCADO

218

RENDIMIENTO DE LAS ACCIONES

EMISORA	S E R I E	1992	POSICION MERCADO	23-Oct-92	POSICION
				23-Oct-93	MERCADO
TELMEX	A	24 %	28	1 %	40
TELEVISA		45 %	17	48 %	11
CIFRA	A	83 %	5	26 %	21
CEMEX		8 %	36	56 %	8
BANACCI	B	56 %	15	2 %	35
G.CARSO		63 %	11	27 %	19
G.F.B.		0 %	41	(9) %	50
TTOLMEX		16 %	30	39 %	16
KIMBER		29 %	26	59 %	7
FEMSA		8 %	35	41 %	15

* FUENTE : GRUPO FINANCIERO BANAMEX-ACCIVAL
EL MERCADO, NOV.1993 P.39

VALOR DE MERCADO

RENDIMIENTOS REALES DE LAS ACCIONES

EMISORA	S E R I E	1992	POSICION MERCADO	23-Oct-92	POSICION
				23-Oct-93	MERCADO
TELMEX	A	10 %	28	(7) %	40
TELEvisa		29 %	17	38 %	11
CIFRA	A	63 %	5	18 %	21
CEMEX		(4) %	36	46 %	8
BANACCI	B	40 %	15	(4) %	35
G.CARSO		46 %	11	19 %	19
G.F.B.		(10) %	41	(15) %	50
TTOLMEX		4 %	30	30 %	16
KIMBER		16 %	26	49 %	7
FEMSA		(4) %	35	32 %	15

* FUENTE : GRUPO FINANCIERO BANAMEX-ACCIVAL
EL MERCADO, NOV.1993 P.40

VALOR DE MERCADO

220

RENDIMIENTOS REALES DE LAS ACCIONES

EMISORA	S E R I E	1990	POSICION MERCADO	1991	POSICION MERCADO	30-Dic-91	POSICION MERCADO
						30-Oct-92	
TELMEX	A	61 %	13	194%	2	3 %	26
TELEvisa		N.C.		9%	4	19 %	19
CIFRA	A	127 %	3	77%	12	39 %	6
CEMEX		13 %	39	262%	1	10 %	40
BANACCI	B	76 %	11	11%	42	28 %	15
G.CARSO		(20) %	41	151%	5	39 %	7
G.F.B.		56 %	15	N.C.		(13) %	41
TTOLMEX		21 %	26	178%	4	1 %	29
KIMBER	A	81 %	9	12%	33	8 %	24
FEMSA		38 %	21	37%	24	14 %	42

* FUENTE : GRUPO FINANCIERO BANAMEX-ACCIVAL
EL MERCADO, NOV.1993 P.54

INDICE

INDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES
DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES

EMISORA	SERIE	PRECIO AL 30/OCT./92	VARIACION EN EL MES	VALOR DE MERCADO 30/OCT/92	% RESPECTO AL TOTAL
TÉLMEX	L	8,000.00	16.36%	61,525,915	32.11%
G. CARSO	A 1	17,700.00	28.43%	16,195,500	8.45%
BANACCI	A	14,100.00	24.78%	10,621,107	5.54%
CEMEX	A	42,800.00	36.31%	8,615,640	4.50%
BANACCI	B	15,150.00	26.78%	6,712,965	3.50%
CIFRA	A	5,700.00	26.11%	6,703,200	3.50%
CIFRA	B	5,250.00	25.00%	6,426,000	3.35%
CEMEX	B	44,000.00	36.22%	5,662,800	2.96%
FEMSA	B	10,100.00	25.86%	5,467,938	2.85%
G.F.B.	B	4,580.00	13.09%	4,749,469	2.48%
BANACCI	C	15,600.00	25.81%	4,377,828	2.28%
CIFRA	C	4,930.00	24.49%	3,944,000	2.06%
TELEvisa	L	53,600.00	21.54%	3,698,400	1.93%
TTOLMEX	B 2	23,800.00	43.37%	3,498,600	1.83%
G.F.B.	C	3,990.00	30.82%	2,620,504	1.37%
CEMEX	CPO	42,100.00	37.13%	1,389,300	0.73%

FUENTE: GRUPO FINANCIERO, BANAMEX-ACCIVAL, EL MERCADO, NOVIEMBRE DE 1992, P.46.

INDICE

222

**INDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES
DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES**

EMISORA	SERIE	PRECIO AL 30-Oct-93	VARIACION EN EL MES	VALOR DE MERCADO 30/OCT/93	% RESPECTO AL TOTAL
TELMEX	L	8.58	8.61%	67,326	28.42%
G. CARSO	A 1	24.10	16.71%	21,663	9.15%
BANACCI	A	64.90	13.26%	13,064	5.52%
CEMEX	A	15.00	0.00%	11,299	4.77%
BANACCI	B	72.50	18.66%	9,331	3.94%
CIFRA	A	7.88	12.25%	9,267	3.91%
CIFRA	B	16.10	13.38%	8,716	3.68%
CEMEX	B	16.90	2.11%	7,488	3.16%
FEMSA	B	87.10	18.83%	6,594	2.78%
G.F.B.	B	7.50	10.29%	6,000	2.53%
BANACCI	C	19.30	3.49%	5,416	2.29%
CIFRA	C	3.05	0.99%	5,376	2.27%
TELEVISA	L	48.00	19.70%	5,302	2.24%
TTOLMEX	B 2	34.50	10.50%	5,072	2.14%
G.F.B.	C	4.63	-1.49%	4,800	2.03%
CEMEX	CPO	64.30	12.61%	2,122	0.90%

FUENTE: GRUPO FINANCIERO, BANAMEX-ACCIVAL, EL MERCADO, NOVIEMBRE DE 1992, P.46.

VALORES

**PRODUCTOS DERIVADOS (WARRANTS)
 WARRANTS SOBRE ACCIONES**

VALOR SUBYACENTE	SERIE	TIPO DE WA Y DERECHO	LIMITE RENDIMIENTO (%)	PRECIO EJERCICIO	FECHA DE VENCIMIENTO	PRIMA DE EMISION	PRECIO DEL BIEN	VALOR INTRINSICO	RENDIMIENTO (%)
BANACC B	DC 301	E COMPRA	75.00	12,200.00	ABRIL 12, 95	3.94	16,400.00	(0.80)	-4.65
CEMEX B	DC 301	A COMPRA	0.00	48,000.00	NOV 11, 94	9.22	74,600.00	26.60	55.42
CEMEX B	DC 302	E COMPRA	50.00	49,000.00	DIC 22, 94	9.41	74,600.00	25.60	52.24
CEMEX A	DC 303	A COMPRA	75.00	60,700.00	ABRIL 22, 95	14.02	66,400.00	5.70	9.39
CEMEX B	EC 301	A COMPRA	0.00	45,500.00	JUN 14, 94	9.10	74,600.00	29.10	63.98
CEMEX B	EC 302	A COMPRA	0.00	55,600.00	AGOST 12, 94	11.15	74,600.00	19.00	34.17
CIFRA B	DC 301	A COMPRA	0.00	6,025.00	NOV 11, 94	1.16	7,860.00	1.84	30.46
CIFRA B	DC 302	E COMPRA	50.00	6,250.00	DIC 22, 94	1.20	7,860.00	1.61	25.78
CIFRA B	EC 301	A COMPRA	0.00	7,680.00	AGOSTO 25, 94	1.62	7,860.00	0.18	2.34
CIFRA C	EC302	A COMPRA	0.00	7,360.00	AGOSTO 29,94	1.70	7,540.00	0.18	2.45
FEMSA B	DC 301	A COMPRA	75.00	13,200.00	FEBRERO 1, 95	3.04	16,100.00	2.90	21.97
FEMSA B	DC 302	A COMPRA	40.00	15,050.00	AGOSTO 26,94	3.46	16,100.00	1.05	6.98
G. CARSO L	DC 301	A COMPRA	75.00	19,300.00	FEBRERO 1, 95	4.44	23,600.00	4.30	22.28
TELMEX L	DC 201	A COMPRA	0.00	152,500.00	ABRIL 22,94	44,225.00	8,520.00	(143.98)	(94.41)
TELMEX L	DC301	A COMPRA	0.00	8,800.00	OCTUBRE 21,94	1.73	8,520.00	(0.28)	(3.18)
TELMEX L	DC 302	A COMPRA	40.00	7,950.00	AGOSTO 10, 94	1.26	8,520.00	0.57	7.17
TELMEX L	DV 201	A VENTA	0.00	152,500.00	OCTUBRE 22, 94	18.30	8,520.00	(143.98)	(94.41)
TTOLMEX B2	DC 302	A COMPRA	40.00	29,400.00	AGOSTO 17,94	4.68	34.70	5.30	18.03

TIPO DE WARRANT
 LIMITE RENDIMIENTO
 PRECIO DEL BIEN
 SUBYACENTE:
 VALOR INTRINSICO:
 RENDIMIENTO:

A: AMERICANO; E: EUROPEO ; DERECHO YA SEA DE COMPRA O DE VENTA
 EL PRECIO DE MERCADO DEL BIEN SUBYACENTE NO SOBREPASA ESE PORCENTAJE DEL PRECIO EJERCICIO
 ULTIMO HECHO AL QUE COTIZAN LAS ACCIONES
 LA DIFERENCIA ENTRE EL PRECIO DE MERCADO DEL BIEN SUBYACENTE Y PRECIO DE EJERCICIO
 LA VARIACION ENTRE EL PRECIO DEL BIEN SUBYACENTE Y EL PRECIO DEL EJERCICIO

*FUENTE: EL FINANCIERO, 28 DE OCT. 1993 P.19A

VALORES

224

VALORES COTIZADOS EN ESTADOS UNIDOS
WARRANTS

VALOR SUBYACENTE	SERIE	TIPO WARRANT	PRECIO (DLS.)	VARIACION DIARIA %	PRECIO DE EJERCICIO	FECHA DE MADURACION
BANACCI	B	CALL	1.18	0.00	4.94	4-Ago-94
BANACCI	C	CALL	1.58	0.00	5.26	4-Ago-94
CEMEX	B	CALL	13.75	0.00	10.39	30-Mar-94
CEMEX	B	CALL	7.38	0.00	17.96	25-Ene-95
FEMSA	-	CALL	2.25	0.00	3.16	14-Abr-94
FEMSA	-	CALL	1.57	0.00	3.84	28-Mar-94
G. CARSO	A	CALL	7.25	0.00	16.18	17-Feb-94
TELMEX	L	CALL	14.75	0.00	43.38	15-Sep-94
TELMEX	L	CALL	3.75	0.00	55.63	12-Ene-94
TTOLMEX	B 2	CALL	0.06	0.00	24.5	6-Dic-93

CALL . DERECHO.

FUENTE: EL FINANCIERO, 28 DE OCTUBRE DE 1993, P. 19 A.

VALORES

VALORES COTIZADOS EN ESTADOS UNIDOS
AMERICAN DEPOSITARY RECEIPTS (ADR'S)

VALOR SUBYACENTE	SERIE	PRECIO (US CY)	VARIACION DIARIA (%)	VARIACION ACUMULADA	VARIACION DIARIA	MERCADO
TELMEX	A (1:1)	2.78	1.14	(2.20)	1,954,500.00	NASDAQ
TELMEX	L (20:1)	54.75	(1.79)	(2.88)	4,081,500.00	NYSE/SERO
CEMEX	B:(2:1)	47.85	0.54	57.77	N.D.	PSHEET/SEAO
CEMEX	CPO (2:1)	42.33	(0.30)	42.59	N.D.	PORTAL/SEAO
CIFRA	A (1:1)	2.49	0.00	25.06	N.D.	PSHEET
CIFRA	B (1:1)	2.52	(0.51)	23.57	N.D.	PSHEET
FEMSA	B (1:1)	5.12	0.00	32.13	N.D.	PORTAL
G. CARSO	A1 (2:1)	14.62	0.00	16.96	N.D.	PORTAL/SEAO
TELEvisa	L (2:1)	52.87	0.00	39.13	N.D.	PORTAL/SEAO
TTOLMEX	B (20:1)	15.37	0.00	(9.59)	N.D.	PORTAL

N.D.	NO DISPONIBLE
NASDAQ	NATIONAL ASSOCIATION OF SECURITIES DEALERS AUTOMATED QUOTATIONS
NYSE	NEW YORK STOCK EXCHANGE
SEAO	AUTOMATIZADO DE OPERACIONES DE LONDRES
PSHEET	HOJA ROSA DONDE SE REGISTRAN LOS ADR'S LISTADOS EN EL OTC
PORTAL	MERCADO OVER DE COUNTER, ES DECIR, NO ESTA UBICADO EN UN LUGAR ESPECIFICO, NO TIENE REMATES AL MANEJARSE POR UN SISTEMA ELECTRONICO QUE ES LO QUE DIFERENCIA DEL NEW YORK EXCHANGE (AMEX)

*FUENTE: EL FINANCIERO, 28 DE OCT. 1993 P.19A

SERVICIO LOCAL

SERVICIO LOCAL Y LARGA DISTANCIA NACIONAL
(dolares)

	SERVICIO LOCAL	COSTO PROMEDIO POR MIN. LARGA DISTANCIA NACIONAL	
	1 MINUTO	100 Km/5 min.	250Km/5 min.
FRANCIA	0.018	0.28	0.40
SOUTHWESTERN BELL	0.018	N.D	N.D
ESPAÑA	0.038	0.17	0.18
ALEMANIA	0.023	0.41	0.47
REINO UNIDO	0.077	0.23	0.27
ITALIA	0.028	0.51	0.55
AUSTRALIA	0.057	0.59	0.59
SUECIA	0.011	0.27	0.29
NORUEGA	0.040	0.21	0.25
TELEFONOS DE MEXICO	0.042	0.97	2.24

FUENTE: Elaborado por CONCANACO-SERVYTUR.
No incluye impuestos.

INDICE

GASTOS DE INSTALACION
(DOLARES)

P A I S	RESIDENCIAL	COMERCIAL
FRANCIA	38.89	38.89
SOUTHWESTERN BELL	41.88	73.89
ESPAÑA	228.32	228.37
ALEMANIA	41.04	41.04
REINO UNIDO	245.83	269.83
ITALIA	181.21	181.21
HONG KONG	80.40	80.40
EMIRATOS ARABES UNIDOS	126.00	126.00
AUSTRIA	102.79	102.79
SUECIA	246.86	N.D.
NORUEGA	192.83	192.83
TELMEX	478.10	828.71

FUENTE : ELABORADO POR CONCANACO-SERVYTUR, CON INFORMACION
PROPORCIONADA POR EL CEESP, CON DATOS DE TELMEX

BALANCE GENERALES (1990 - 1993)

(Dólares en Millones de Pesos, Años 1990-1991)
 (Dólares en Millas de Nuevos Pesos Colombianos, Años 1992-1993)

ACTIVO	1990	1991	1992	1993 (30 SEPT. 93)
CONSUMIVTES				
Estructuras y Vehículos de Fácil Resalección	3,628,577	3,966,327	3,965,997	
Cuentas por Cobrar :				
Subsistemas	1,424,107	2,010,296	2,250,438	
Servicios de Lettera	184,081	197,120	220,668	
Anticipo a Proveedores	284,981	347,813	389,342	
Otros	490,526	678,216	746,965	
Pagos Anticipados	311,109	622,263	583,810	
Aportación en Futuros - Personal	0	982,969	983,792	
Suma Activos Circulantes	16,503,880	17,912,112	16,991,768	111,322,481
PLANTA, PROPIEDADES Y EQUIPO				
Neto	124,512,180	126,634,728	131,084,319	135,889,884
INVENTARIOS				
Depositos prepagados para la construcción de la Planta Terminal	12,126,804	12,388,213	12,421,891	12,442,171
ACTIVOS DIFERIDOS				
Neto	6819,112	1579,587	1678,718	12,092,108
SUMA EL ACTIVO	133,720,486	137,411,868	143,218,512	161,667,844

PASIVO	1990	1991	1992	1993 (30 SEPT. 93)
A CORTO PLAZO				
Vencimientos a menos de un año del Pasivo a Largo Plazo	898,274	1,303,379	926,194	991,236
Cuentas por Pagar y Pasivos Acumulados	1,014,489	1,188,012	1,041,278	1,218,000
Impuestos por Pagar	340,927	908,817	381,980	323,888
Suma Pasivo a Corto Plazo	12,381,863	13,288,068	13,258,410	13,003,227
A LARGO PLAZO				
Neto	16,827,386	16,284,196	16,647,679	16,969,088
RESERVA PARA CONTINGENCIAS				
Neto	61,238,476	61,112,378	198,716	13,120,642
CRÉDITOS DIFERIDOS				
Neto	44,151,083	43,384,102	42,794,990	42,288,464
SUMA EL PASIVO	114,388,567	113,868,736	112,886,025	116,426,327
CAPITAL CONTABLE				
Capital Social (Miles)	1,066,120	1,067,311	1,067,681	1,067,681
Reservas	12,882,762	12,884,036	14,325,111	14,325,111
Contabilización por Actualización	113,796,862	113,747,347	116,362,672	116,362,672
Primo en Venta de Acciones	12,362,542	12,348,067	12,676,104	
Resuladante en la Actualización				
Resultado Mantenido Acumulado	12,279,939	12,384,864	12,893,471	
Resultado por Troncos de Activos No Monetarios	12,876,716	16,727,426	18,716,329	
	166,118,054	167,322,289	171,808,900	0
UTILIDADES ACUMULADAS				
Reserva Legal	945,159	1,136,520	1,088,516	1,088,516
De Años Anteriores	3,577,778	7,428,678	14,898,973	14,898,973
Neto del Año	12,828,164	16,386,088	17,575,148	
Suma Utilidades Acumuladas	16,482,000	18,647,837	23,642,828	16,987,489
Suma el Capital Contable	119,363,969	124,322,962	130,864,611	136,166,344
SUMA PASIVO Y CAPITAL	133,720,486	137,411,868	143,218,512	161,667,844

FUENTE: Informe Anual Tarifario de Misión, Año 1990
 Informe Anual Tarifario de Misión, Año 1991
 Informe Anual Tarifario de Misión, Año 1992

ESTADO DE RESULTADOS (1990 - 1993)

(Cifras en Millones de Pesos, Años 1990-1991)

(Cifras en Miles de Nuevos Pesos Constantes, Años 1992-1993)

INGRESOS DE OPERACION	1990	1991	1992	1993 (30 SEPT. 93)
SERVICIO DE LARGA DISTANCIA				
Internacional	\$3,285,546	\$3,758,353	\$4,393,954	\$3,578,883
Nacional	4,020,801	5,921,182	7,196,109	6,120,300
Servicio Local	3,574,163	5,928,012	8,312,330	7,688,418
Otros	431,031	665,496	802,282	527,688
	\$11,312,541	\$16,273,043	\$20,704,655	\$17,915,267
GASTOS DE OPERACION				
Salarios y Costos Relativos	3,331,326	3,519,337	4,831,072	4,293,435
Depreciación (Nota 2-C)	1,279,597	2,049,005	2,197,699	1,980,688
Mantenimiento	1,007,036	2,136,610	2,862,685	2,315,526
Impuesto por la Prestación de Servicios Telefónicos y Otros (nota C-6)	1,611,146	1,462,940	1,827,090	1,573,686
	\$7,229,105	\$9,167,892	\$11,718,546	\$10,163,335
UTILIDAD EN OPERACION	\$4,083,436	\$7,105,151	\$8,986,109	\$7,751,932
COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO				
Interés Neto	(48,516)	(1,241,542)	(1,494,997)	(381,918)
Pérdida en Cambios	630,769	259,336	59,504	135,931
Utilidad en Posición Monetaria	(430,958)	(523,289)	(232,758)	(35,016)
	\$151,295	\$(1,505,494)	\$(1,668,251)	\$(281,003)
Utilidad Antes de Impuestos Sobre la Renta y Participación de Utilidades	\$3,932,141	\$5,600,657	\$7,317,858	\$7,470,929
PROVISIONES PARA:				
Impuestos Sobre la Renta (Nota 5)	351,700	1,152,014	1,110,125	996,661
Participación de los Trabajadores en las Utilidades	273,064	472,943	569,086	441,811
	\$624,764	\$1,624,957	\$1,679,211	\$1,438,472
Utilidad Neta de Año (Nota 5)	\$3,307,377	\$3,975,700	\$5,648,647	\$6,032,457

FUENTE: Informe Anual Teléfonos de México, Año 1990
Informe Anual Teléfonos de México, Año 1991
Informe Anual Teléfonos de México, Año 1992

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

(Cifras en Millones de Pesos, Años 1990-1991)

(Cifras en Miles de Nuevos Pesos Constantes, Años 1992)

	1990	1991	1992
OPERACION			
Unidad Neta del Año	43,929,154	46,985,688	47,975,148
Efecto Neto en los resultados por el Diferimiento en la Consolidación de los Tres Meses del Año Anterior		93,736	
m a s :			
Partidas Aplicadas a Resultados que no Requieren Efectivo:			
Depreciación	1,520,034	2,049,005	2,197,699
Amortización		64,395	72,064
Resultado en Tenencia de Activos No Monetarios Aplicados a Resultados		(163,928)	
Cambios de Operación en Activos y Pasivos			
Incremento) Decremento en :			
Cuentas por Cobrar a Suscriptores	(311,189)	(586,288)	(651,410)
Otras Cuentas por Cobrar	(303,422)	(281,261)	177,332
Pagos Anticipados	5,697	(211,144)	(26,351)
Aportación en Fideicomiso		(582,989)	176,305
(Decremento) Incremento en :			
Reserva de Contingencia	907,114	798,528	1,122,306
pagos de Pensiones y Premios de Antigüedad	(861,018)	(882,626)	(1,425,132)
Cuentas por Pagar y Pasivos Acumulados	230,893	143,545	644,997
Impuestos por Pagar	(76,146)	555,895	(623,111)
Otros Créditos Diferidos	(138,759)	136,329	18,744
Recursos Generados por la Operación	4,902,358	6,108,885	9,657,609

FUENTE: Informe Anual Teléfonos de México, Año 1990
Informe Anual Teléfonos de México, Año 1991
Informe Anual Teléfonos de México, Año 1992

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

(Cifras en Millones de Pesos, Años 1990-1991)

(Cifras en Miles de Nuevos Pesos Constantes, Años 1992)

	1990	1991	1992
FINANCIAMIENTO			
Contratación de Nuevos Prestamos	\$3,210,632	\$2,625,247	\$1,674,455
Pagos de Prestamos Bancarios	(423,966)	(2,503,077)	(2,311,853)
Reducción en el Poder Adquisitivo del Pasivo A Largo Plazo en Pesos Constantes	(909,044)	(1,266,383)	(151,895)
Anticipos de Venta de Cartera a Futuro	1,624,485		
Aplicación de los Anticipos por Venta de Cartera	(841,469)	(903,309)	(1,012,018)
Aumento de Capital Social y Prima de Acciones	82,413	5,970	1,342
Pago de Dividendos	(90,293)	(288,591)	(835,148)
Recursos (Utilizados) Generados en Actividades de Financiamiento	\$2,652,758	(\$2,332,143)	(\$2,635,117)
INVERSION			
Inversión en Planta Telefónica	(5,278,114)	(5,503,045)	(7,370,663)
Inversión en Inventarios	(513,417)	(512,067)	43,741
Activo Diferidos	(819,112)	(24,880)	
Recursos Utilizados en Inversión	(\$6,410,643)	(\$6,039,992)	(\$7,326,922)
(Disminución) Aumento de Efectivo	\$1,144,473	(\$263,280)	(\$305,030)
Saldo Inicial de Efectivo	\$2,684,104	\$3,828,577	\$3,991,027
Saldo Final de Efectivo	\$3,828,577	\$3,565,327	\$3,685,997

FUENTE: Informe Anual Teléfonos de México, Año 1990

Informe Anual Teléfonos de México, Año 1991

Informe Anual Teléfonos de México, Año 1992

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Aquino Vargas, Alfonso de. Deuda Externa de Teléfonos de México, S.A. de C.V.: En Voces, III época, año 28, N° 336, mayo de 1990. p. 11.
- Aquino Vargas, Alfonso de. Importante Convenio para Suministro de equipos y cables de fibra óptica: En Voces, III época, año 28, N° 340, septiembre de 1990, p.9.
- Aquino Vargas, Alfonso de. Programa Trianual 1991-1993: En Voces, III época, año 29, N° 344, enero-febrero de 1991, pp. 19-22.
- Attman, Artur. Informe General de las Actividades desarrolladas en la Dirección General de Telecomunicaciones durante el actual período y de las que se proyecta realizar en el sexenio gubernamental próximo; volumen II. Dirección General de Telecomunicaciones. Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, México, 1946.
- Calderón de la Barca Galindo, Manuel. El Servicio Telefónico en México. Tesis, Escuela Nacional de Economía, UNAM, D.F. 1963.
- Cárdenas de la Peña, Enrique. Historia de las Comunicaciones y los Transportes en México. Secretaría de Comunicaciones y Transportes, México, 1987.
- Cárdenas de la Peña, Enrique. Historia del Teléfono en México: En Voces, II época, año 11, N° 129, septiembre de 1972, p. 5.

- Cárdenas de la Peña, Enrique. Historia del Teléfono en México, En Voces, 2a. época, año 13, N° 148, abril de 1974, p.3.
- Cárdenas de la Peña, Enrique. Historia del Teléfono en México: En Voces, 2a. época, año 22, N° 253, enero de 1983, pp. 20-21.
- Castro Ramírez, Alejandro. Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana: El Restaurador, 22 de abril. México, 1993.
- Contrato Colectivo de Trabajo. Celebrado entre: Teléfonos de México, S.A. de C.V., y el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, México, 1988.
- Contrato Colectivo de Trabajo. Celebrado entre: Teléfonos de México, S.A. de C.V., y el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, México, 1992.
- Diario Oficial. Modificación al Título de Concesión de Teléfonos de México, S.A. de C.V. Secretaría de Comunicaciones y Transportes. México, 1990.
- Gómez Alcalá, Alberto. Examen de la Situación Económica de México. Banco Nacional de México. Volumen LXIX, N° 815. México, 1993.
- Informe Anual 1955. Dirección de Finanzas/Subdirección de Comunicación. Teléfonos de México, S.A. de C.V. México, 1956.
- Informe Anual 1957. Dirección de Finanzas/Subdirección de Comunicación. Teléfonos de México, S.A. de C.V. México, 1958.
- Informe Anual 1986. Dirección de Finanzas/Subdirección de Comunicación. Teléfonos de México, S.A. de C.V. México, 1987.

- Informe Anual 1990. Dirección de Finanzas/Subdirección de Comu
nicación. Teléfonos de México, S.A. de C.V. México, 1991.
- Informe Anual 1991. Dirección de Finanzas/Subdirección de Comu
nicación. Teléfonos de México, S.A. de C.V. México, 1992
- Informe Anual 1992. Dirección de Finanzas/Subdirección de Comu
nicación. Teléfonos de México, S.A. de C.V. México, 1993.
- Lara Sánchez, Miguel Angel. Productividad y Trabajo, el caso
de Teléfonos de México. Centro de Investigaciones del
Trabajo y Estudios Económicos Sociales A.C. México, 1992
- Loera Fernández, Alfredo. El Mercado. Departamento de Análisis
del Grupo Financiero Banamex-Accival, México, 1992.
- Loera Fernández, Alfredo. El Mercado. Departamento de Análisis
del Grupo Financiero Banamex-Accival, México, 1993.
- Martín, Abelardo. La Corporación europea con la más avanzada
tecnología, France Telecom: En Voces, IV época, año 29,
N° 345, marzo de 1991, pp. 26-28.
- Martín, Abelardo. Hablemos de Calidad: En Voces, IV época,
año 29, N° 351, septiembre de 1991, p.24.
- Martín, Abelardo. Noticias de Teléfonos de México: En Voces,
IV época, año 29, N° 354, diciembre de 1991, p.14.
- Martín, Abelardo. Reunión internacional de cable submarino de
fibra óptica Columbus II: En Voces, IV época, año 29,
N° 351, septiembre de 1991, pp. 12-13.
- Plan Nacional de DEsarrollo 1989-1994. Secretaría de Progra
mación y Presupuesto, Subsecretaría de Planeación del De
sarrollo y de Control Presupuestal, México, 1989.

Teléfonos de México. Historia de la Telefonía en México,
1878-1991. México, 1994.

Voces. Revista mensual auspiciada por Teléfonos de México,
S.A. de C.V.