

27
Lej

Universidad Nacional Autónoma de México
FACULTAD DE ECONOMÍA



EL ESQUEMA DE APERTURA COMERCIAL
DE LAS TELECOMUNICACIONES EN MÉXICO
(CASO LARGA DISTANCIA)

ALBERTO HERNÁNDEZ CASTILLO

MÉXICO, D.F. 1999

03/10/99

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMÍA



EL ESQUEMA DE APERTURA COMERCIAL
DE LAS TELECOMUNICACIONES EN MÉXICO
(CASO LARGA DISTANCIA)

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

ALBERTO HERNÁNDEZ CASTILLO

DIRECTOR DE TESIS
ING. FRANCO GUERRERO GALEANA

MÉXICO, D.F. 1999

INDICE

Título	1
Índice	2
Introducción	3

CAPITULO UNO

1	Las telecomunicaciones en México	12
1.1	Los orígenes de la telecomunicación en México	14
1.1.1	El proceso de privatización	16
1.1.2	La venta de Telmex	24
1.2	Desarrollo de las telecomunicaciones	35
1.3	Cambios a partir de la privatización	41

CAPITULO DOS

2	La desincorporación y leyes de apoyo	50
2.1	Ley Federal de Telecomunicaciones	56
2.2	Comparación entre el pasado Reglamento y la nueva Ley	64

CAPITULO TRES

3	Condiciones que se dieron para la apertura del mercado	66
3.1	La situación económica del sector antes de la apertura	68
3.1.1	Comportamiento de la industria de telecomunicaciones en México	71
3.2	Participación de empresas privadas en el mercado	75
3.3	Inicio de la Competencia del sector	77
3.3.1	El servicio de larga distancia	79

CAPITULO CUATRO

4	Situación del nuevo mercado	82
4.1	Posición de Telmex y perspectivas para el futuro	84
4.2	Posición de empresas privadas y perspectivas para el futuro	93
	Conclusiones	99
	Bibliografía	103

INTRODUCCION

MARCO TEORICO

En México la industria de las telecomunicaciones, refleja en su comportamiento histórico, cada una de las estrategias que han adoptado los distintos gobiernos, ante las circunstancias del desenvolvimiento mundial, en la conducción del desarrollo económico del país. La telefonía nace a finales del siglo XIX en el ocaso de un largo régimen del gobierno de Porfirio Díaz, pero la importancia de tan grande avance de la humanidad sigue con mayor fuerza, hoy en día es una de las industrias “pilares” del desarrollo tecnológico y de la economía de la nación, a fin de ubicar con mayor exactitud, lo significativo de la apertura comercial de las telecomunicaciones en México, los siguientes párrafos, presentan una cronología de los hechos más relevantes que acontecen desde la concepción de la nueva Constitución mexicana hasta la época actual

1917-1940 Se instituye la participación del Estado en la economía de México, la cual se encuentra en la Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos, en sus artículos 27 y 28 reconoce el papel que el Estado tiene en materia económica, principalmente como rector y promotor de la actividad económica.

En este sentido, por mandato constitucional, el gobierno mexicano en sus tres poderes se planteo como uno de sus principales objetivos crear el marco institucional y regulatorio, con objeto de facilitar y promover el desarrollo de la actividad económica en el territorio nacional.

Así, a partir de 1920, la participación estatal en la economía se encaminó primordialmente a la creación de instituciones que establecieran las bases y fomentaran el desarrollo nacional, esto se observa sobre todo en la segunda mitad de la década de los treinta.

Durante este periodo el gobierno crea 36 entidades paraestatales, 15 de ellas en el lapso que va de 1920 a 1934 y el resto entre 1935 y 1940.

1941-1954: Las condiciones por las cuales atravesó la economía mexicana durante este periodo estuvieron influenciadas por la Segunda Guerra Mundial. La industria de bienes de consumo se ve favorecida ante la apertura del mercado mundial, la producción creció y con ello el empleo dando en consecuencia mayores niveles de bienestar a la mayoría de la población.

Al término del conflicto bélico mundial en el año 1941. La administración pública mexicana, enfrentó una de las decisiones más trascendentales de los tiempos modernos, continuar con la apertura y fomento del sector exportador ó adoptar un esquema de crecimiento hacia adentro mediante sustitución de importaciones como preámbulo que llevara posteriormente al ámbito exportador. Este último esquema fue adoptado en su primer punto llevándolo al extremo de la protección. Además de adoptar una política proteccionista mas intensa, el Estado siguió ampliando su participación en la economía creando empresas (ya no necesariamente estratégicas) como Ayotla Textil, Industria Petroquímica Nacional, Diesel Nacional, Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril y Compañía Industrial de Atenquique. Al finalizar la guerra, la economía mexicana enfrentó una menor demanda externa y una pérdida de reservas internacionales, debido a la reducción de las exportaciones de bienes y a la salida de capitales extranjeros que habían ingresado en 1950-51. Ante el continuo deterioro de la balanza de pagos y la necesidad de estimular la economía se adoptó una serie de medidas de política comercial tendientes a fomentar las exportaciones y a restringir las importaciones. Finalmente en febrero de 1954 se incrementaron los aranceles a las importaciones y en abril de 1954 se devaluó la moneda. En el mismo año, el sector paraestatal mexicano estaba compuesto por 144 empresas y organismos, lo que significaba un incremento de 108 entidades con respecto a las existentes en 1940.

1955-1970: Después de la devaluación de 1954 y los años que siguieron a este ajuste, la economía mexicana entro en una etapa conocida como de desarrollo estabilizador.

caracterizada por altas tasas de crecimiento económico y bajas tasas de inflación. Durante este periodo que se prolongó hasta 1970, la industria nacional se convirtió en el motor del crecimiento económico y recibió por parte del gobierno toda una serie de apoyos y subsidios, como fueron la protección arancelaria, subsidios de carácter fiscal y financiero, así como subsidios en los precios de bienes y servicios ofrecidos por el sector paraestatal, principalmente en el renglón de energéticos. Sin embargo este proteccionismo al sector industrial se constituyó simultáneamente en un sesgo en contra de otros sectores, como los del sector primario y en contra de la actividad exportadora, tanto primaria como industrial.

Durante este periodo el gobierno empezó a crear diversas empresas y fondos de fomento cuyo objetivo era transferir recursos a los diversos sectores, principalmente aquellos que empezaban a presentar problemas derivados de la política de sustitución de importaciones, también durante este periodo, el gobierno creó empresas proveedoras de bienes y servicios

Cabe destacar que, a pesar del alto crecimiento económico y el aumento de los salarios reales en las zonas urbanas, el paulatino agotamiento del modelo de sustitución de importaciones creó el ambiente propicio para una mayor intervención del Estado en la economía, tanto como productor de bienes y servicios, como a través de una serie creciente de regulaciones, que en la mayoría de los casos distorsionaron los precios relativos y la asignación de recursos en la economía. Al finalizar la década de los sesenta, el sector paraestatal estaba integrado por 272 empresas y organismos, que significaban un incremento del 53%, es decir, 128 entidades respecto al nivel de 1954.

1976-1982: El creciente número de las empresas y organismos del sector paraestatal fue mayor ya que en tan solo 6 años se registran 651 más, terminando este periodo con 1155 entidades. El proceso fue además de extremoso desordenado, se llegó a crear empresas sin la evaluación previa del proyecto, rescates de empresas con problemas financieros, creación de fondos de fomento de todo tipo y para casi todos los sectores productivos y por último, la expropiación unilateral en 1982 de las instituciones bancarias privadas. El Estado era amplio y disperso, a lo cual se suma la gran crisis petrolera que lleva a la escasez de recursos que

impiden atender con calidad y oportunidad los requerimientos de este sector y áreas estratégicas, prioritarias de la población.

Al finalizar 1982, la participación del Estado en la economía a través de las empresas del sector paraestatal se concentró, aunque no de manera exclusiva, en la generación de infraestructura básica así como en la producción de bienes tanto de capital como de insumos intermedios para la industria nacional. En muchos sectores (petróleo, petroquímica, acero, azúcar, comunicaciones y transportes) las empresas públicas constituían importantes monopolios o mantenían una importante participación en el mercado. El Estado también participó, aunque en menor medida y hacia el final del periodo, en la producción de bienes de consumo, tanto básicos como no básicos.

La imposibilidad de tener una economía y de lograr aumentos en el bienestar de la población en un contexto macroeconómico inestable, con distorsiones significativas en la asignación de recursos, impulsando al gobierno a iniciar un cambio drástico en la política económica siendo la reforma del Estado uno de sus principales elementos para reactivar la economía. De esta forma en 1985 se inició el programa de privatización de empresas paraestatales, proceso que se amplió y profundizó de manera significativa al finalizar 1988

La reforma del Estado emprendida al inicio de 1983 e intensificada a parir de 1988, constituye una de los elementos esenciales de la política económica y social del gobierno mexicano. Uno de los objetivos principales de esta reforma consistió en abandonar el papel del Estado propietario y administrador de empresas y organismos, al de asumir el perfil de rector de la actividad económica, de acuerdo con la Constitución

La nueva estrategia económica ha buscado otorgar a los agentes económicos, principalmente a los del sector privado, los incentivos necesarios para lograr una asignación eficiente de recursos y alcanzar con ellos mayores niveles de desarrollo económico, en un contexto de estabilidad de precios con crecimiento económico sostenido y sustentable.

Uno de los aspectos medulares de la modernización del Estado ha sido la desincorporación de empresas y organismos propiedad del sector público. Mediante este proceso, el sector paraestatal mexicano ha pasado de estar conformado por 1155 empresas y organismos públicos existentes a finales de 1982 a 219 al término del primer semestre de 1994.

La privatización en México se concibió en todo momento como una parte importante del proceso integral de ajuste macroeconómico y reforma estructural de la economía, siendo los objetivos generales de la política económica, sentar las bases para lograr un crecimiento económico sostenido que traduzca en un mayor nivel de bienestar de la población.

En el área económica, la política de ajuste, ha propiciado grandes transformaciones estructurales, determinadas por las libres fuerzas del mercado. Con lo que se busca eliminar las distorsiones al crecimiento originadas por el anterior patrón de acumulación, que se sustentaba en la participación del Estado en la economía, la dinámica hacia el mercado interno y las políticas proteccionistas, y de control de los sectores industrial, financiero y laboral, entre otros. Sin embargo para que tales logros no se reviertan desde el punto de vista social, es indispensables que existan mecanismos que tiendan a lograr una situación social mas justa, por lo que la eficiencia de tales mecanismos también se incluyen como requisito para que la economía sea sostenible

Asimismo, una preocupación central de la reforma económica ha sido la transformación de las instituciones económicas a fin de abrir mas espacios a la iniciativa empresarial y a los mercados. Por tal motivo el gobierno mexicano profundiza sus reformas estructurales de orientación al mercado, con el fin de ampliar el área de influencia del sector privado nacional y extranjero, y de insertarse en el proceso de transformación de la economía mundial, para crear las condiciones que incentiven un flujo continuo de capitales hacia el país y que permitan financiar sus desequilibrios macroeconómicos y alcanzar un crecimiento económico con baja inflación. De ahí que separa sus políticas de privatización de las grandes empresas públicas y estratégicas con alta rentabilidad, así como el proceso de desregulación.

liberación y de integración económica con el mercado externo, buscando también que estas sean mas competitivas.

Dentro de la política de desincorporación antes mencionada, se han privatizado empresas estatales. (Cigarros la Tabacalera Mexicana, Compañía Minera de Cananea, Compañía Mexicana de Aviación, Altos Hornos de México, Transportación Marítima Mexicana, La Banca, etc.) En general el proceso de desregulación estableció un marco regulatorio mas claro y de mayor competencia. El avance de estos dos aspectos fue un elemento fundamental para maximizar los beneficios de llevar a cabo eficientemente el programa de privatización, ya que el precio de venta ofrecido por los interesados en una empresa pública, al ser equivalente al valor presente de los ingresos futuros de la operación, reflejaba en mayor medida la habilidad empresarial de los grupos oferentes.

En este sentido Telmex, antes que la desincorporación diera inicio y de que se llevaran a cabo los cambios de carácter regulatorio, esta entidad operaba como monopolio, no solamente en el servicio telefónico, sino también en el servicio de bienes y servicios complementarios. A partir de la privatización, y bajo una regulación distinta al servicio de telefonía local, quedo abierto a la competencia el servicio de larga distancia en 1997.

Vinculado con esto, cabe hacer mención de la regulación en el sector telecomunicaciones, específicamente Teléfonos de México, en donde la transferencia de esta empresa al sector privado requería del diseño de un marco regulador que garantizara la rectoría del Estado y que asegurara el cumplimiento de los objetivos de crecimiento, servicio y desarrollo tecnológico. De acuerdo con lo anterior Telmex, se privatizó en agosto de 1990 y en el mes de octubre de ese mismo año se publicó en el Diario Oficial un Reglamento de Telecomunicaciones Basada con seis premisas fundamentales:

- El estado mantiene la regulación y supervisión de Telmex.
- Obligación de mejorar el servicio
- Respetar los derechos de los trabajadores.
- Compromiso de crecimiento al 12% anual

- Realizar investigación y desarrollo en México.
- Permanecer bajo control mayoritario mexicano.

Es por ello que México ha tenido que integrarse a este cambio, como medida para tener un desarrollo y no estancarse. En el caso del sector de las telecomunicaciones, lo que ha pasado es que con la privatización en 1990, con la idea central de contar con una empresa moderna, eficiente y rentable con cobertura adecuada de la demanda de comunicaciones del país. Ahora la empresa es manejada con fines de lucro, esto debido a que con la apertura comercial, el mercado va a ser mas competido, y por lo tanto sino se desarrolló como fue el propósito de la privatización, su participación en el mercado va ser disminuida en forma significativa.

Esto aconteció recientemente, en el área de las telecomunicaciones en larga distancia, que se vio rápidamente integrada por empresas multinacionales de gran prestigio y poder económico, esto como base para las perspectivas de estas empresas, que tienen como fin participar a futuro en todas las áreas de este sector.

El presente trabajo lo que trata de demostrar en su hipótesis, es que la apertura del mercado de las telecomunicaciones en México (ruptura del monopolio Telmex en el sector de larga distancia) proporcionará un mejor servicio a la población, con la entrada de nuevas compañías competidoras de gran prestigio a nivel mundial, que provocará una competencia en el mercado, para lograr mayor eficiencia, mejor servicio, desarrollo de las telecomunicaciones, y como consecuencia un mayor bienestar para el usuario e influencia positiva en los negocios. El proceso que se siguió fue el siguiente:

En el capítulo uno, como inicio lo que se presenta es la historia de las telecomunicaciones de México, pasando por el proceso de desarrollo que ha tenido a través del tiempo, hasta llegar al año de 1947 en donde fue constituida Teléfonos de México (Teimex), realizando un resumen de lo que se ha hecho, hasta el momento en que se dio el proceso de privatización y posteriormente el proceso de venta, así como los cambios que se dieron a partir

de la privatización del sector telecomunicaciones. En los que la mayoría de ellos son de conflictos entre las empresas por una mayor participación en el mercado recientemente creado.

En lo referente al capítulo dos, se presenta la situación de Telmex en el momento de ser privatizada, mencionando la nueva legislación, que fue presentada en junio de 1995, la cual pretende la desregulación de las telecomunicaciones, con la finalidad de proporcionar servicios más competitivos, eficaces y accesibles a todos los niveles económicos del país, que en comparación con el anterior reglamento, el cambio más sustancial es que el Estado pasa de ser un operador y controlador, a solo un regulador del espectro radioeléctrico como punto principal de la apertura económica.

En el capítulo tres, lo que se pretendió realizar es presentar las condiciones que se dieron para hacer que el mercado de las telecomunicaciones, fuera atractivo para la inversión privada, principalmente de carácter extranjero, dando un marco de como se encontraba tanto la industria como la economía de este sector, y posteriormente presentar como ha sido el ingreso de las nuevas empresas multinacionales, ante los diferentes problemas que se han presentado por la mala planeación de la apertura, así como lo que ha sido el proceso en el área de la telefonía de larga distancia.

El capítulo cuatro menciona la situación en que ha quedado el mercado de larga distancia, a partir de la apertura económica y posteriormente las expectativas que tienen las empresas concesionadas como la empresa que manejaba el monopolio del sector, en el cual algunas de ellas sí han podido cumplir con sus planes iniciales, a pesar de las dificultades que se les han presentado para su instalación. De esto se desprende que los directores generales de las compañías presentan que con la apertura y la competencia, lo que se ha logrado es que se de un beneficio en lo que se refiere a la instalación de más redes telefónicas y beneficios para las ciudades que presentaban el servicio, por que lo mejoraron al cambiar lo obsoleto por nuevo.

Y por último en las conclusiones, se presenta que la hipótesis realizada no ha sido lo que se esperaba por que lo que proponía era que la apertura al mercado de las

telecomunicaciones en larga distancia sería benéfica para el país y lo que ha sucedido. hasta la fecha, es una serie de inconvenientes para la estabilización del nuevo mercado. que consisten en prácticas desleales de la empresa líder por mantener su mercado y por una legislación que no ha funcionado lo que se esperaba, por que no la hacen cumplir o porque como mencionan las concesionarias, se da protección a la empresa líder, y el beneficio logrado hasta la fecha es el de desarrollar a las empresas, para competir fuertemente por la posición del mercado, además de sustituir equipo viejo por nuevo.

CAPITULO UNO

LAS TELECOMUNICACIONES EN MEXICO

El desarrollo de las telecomunicaciones en México desde 1917 a 1990 comprende a la consideración de una industria de carácter monopolístico que logra resultados altamente satisfactorios para el gobierno que lo controla y el público en general que adquiere productos a bajo costo. Las expectativas de rendimiento de esta rama de la industria, proporciona enorme atractivo entre los inversionistas. El anuncio de su privatización a finales de los años ochenta lo cual se reflejó en las posturas para la adquisición

El proceso de privatización así como los cambios que implica la reestructuración de un monopolio "especial" de empresa única en México a monopolio de pocas empresas. Es tema de este capítulo, muy interesante en el sentido de conformar ideas claras sobre los resultados que observa en la actualidad tanto las empresas participantes como los usuarios que serán temas de siguientes capítulos

En 1947 fue constituida Teléfonos de México S.A. y para 1948 quedaron completamente enlazadas las líneas de todo el país. años mas tarde Teléfonos de México adquirió los bienes de la compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana (Compañías que se encargaban de brindar el servicio de comunicación en esa época).

En 1958 un grupo de inversionistas mexicanos adquirió la mayoría de las acciones de Teléfonos de México y, el 31 de octubre de 1972, se convirtió en empresa de participación estatal y mayoritaria. Con el estatus de empresa gubernamental, Teléfonos de México continuo prestando nacionalmente servicios telefónicos en forma exclusiva hasta 1990, y desde entonces conserva este derecho a pesar de haberse transformado en una empresa privada. No

obstante la modificación del título de concesión que le fue otorgado el 10 de marzo de 1976 a Teléfonos de México, inició el proceso de apertura del mercado nacional de telecomunicaciones y el fin de un servicio prestado monopólicamente por casi 50 años¹.

Teléfonos de México sigue un proceso que comienza con la consolidación de una gran empresa telefónica, su tránsito por una fase monopólica estatal y otra privada, y una siguiente etapa propia de estos mercados caracterizada por la apertura y la competencia. Con esta situación, Teléfonos de México consiguió resultados importantes en términos de ampliación de la cobertura geográfica de servicio telefónico. Sin embargo su carácter monopólico propició problemas como estancamiento, deficiente atención al público. Cuando teléfonos de México se privatizó en 1990, las modificaciones efectuadas al título de concesión entregado al grupo encabezado por Carso, fijaron una serie de compromisos cuyo cumplimiento por la empresa le permitirá tener los derechos de exclusividad sobre el servicio de larga distancia hasta enero de 1997.

¹ Información obtenida de la página de AT&T en internet. Extracto del libro "Historia de las Telecomunicaciones en México 1878-1991"

1.1 Los Orígenes de la Telecomunicación en México

Con el nacimiento del teléfono, el mundo materializó su necesidad de disponer de comunicación inmediata a distancia. Pronto comenzó una expansión del servicio telefónico que en poco tiempo adquirió un ritmo de crecimiento más veloz que otras industrias.

En 1878 se realizó en México la primera prueba telefónica exitosa entre la ciudad de México y la población de Tlalpan, que hoy constituye una de las delegaciones del Distrito Federal. El departamento de la ciudad y la empresa Alfredo Westrup y Compañía firmaron un contrato para comunicar a las seis comisarias de policía con que entonces contaba la ciudad².

Entre 1879 y 1880 se tendieron las primeras redes privadas y el 19 de julio de 1881 se otorgó permiso al estadounidense M.L. Greenwood para instalar una red de servicio público en la Ciudad de México y en 1882 se fundó la Compañía Telefónica Mexicana subsidiaria de Telefónica de Boston que posteriormente en 1905, cambió su razón social a Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana S.A., fue como nació la primera empresa telefónica en el país.

El primer directorio telefónico del país se editó en 1888, el cual incluía los datos de poco más de 800 suscriptores y tres años después contaban con servicio telefónico las ciudades de México, Guadalajara, Puebla, Mérida y Veracruz. Hasta este momento el servicio telefónico estaba considerado un lujo al que solo tenían acceso las clases más favorecidas, y en 1892-93 la Compañía Telefónica Mexicana se expande gracias a la compra que realizó de otras empresas que operaban a diversas regiones del país. En 1896 comenzó a prestar servicio en Monterrey y otras doce ciudades, en 1897 procedió a la instalación de los primeros teléfonos públicos de larga distancia en el Distrito Federal.

² Información obtenida de la página de AT&T en internet. Extracto del libro "Historia de las Telecomunicaciones en México 1878-1991"

La International Telephone and Company (ITT) de los Estados Unidos adquirió en el año de 1904 las instalaciones de la Compañía Telefónica Mexicana. El sueco Axel Brostrom, por su parte solicitó ese mismo año el registro de la Compañía L.M. Ericsson para prestar servicio de telefonía, al año siguiente Brostrom traspasó su concesión a la L.M. Ericsson que en 1909 efectuó una nueva transacción acompañada de una reestructuración de la empresa para constituirse como Teléfonos Ericsson

México inauguró en 1924 la primera central automática que si bien reducía la necesidad de conectar manualmente las líneas en un tablero, conservaba el gran tamaño, alto costo y bajo rendimiento de los sistemas telefónicos de la época. En 1926 Teléfonos Ericsson inició el servicio de larga distancia y al año siguiente la Compañía Telefónica y Telegráfica de México inauguró el servicio de larga distancia a los Estados Unidos y Canadá, en 1928 extendió el servicio de larga distancia internacional a Europa. Así la primera mitad del siglo XX estuvo dominada por las compañías Ericsson y Mexicana con el grave inconveniente de que los aparatos de una y otra no podrían dialogar entre sí, debido a que no contaban con interconexión entre sus redes, quien tenía contrato con Mexicana no podía comunicarse con un cliente de Ericsson y viceversa, tras un largo periodo las dos compañías se unieron en 1941 año en que enlazaron sus líneas en todo el territorio mexicano con excepción del Distrito Federal.

1.1.1 El Proceso de Privatización

Cada empresa, activo o unidad industrial que se incorpora al proceso de venta tiene sus propias características y sus problemas individuales, sus dimensiones no están siempre en relación directa con sus complejidades. Se han vendido empresas pequeñas que han requerido el diseño de un esquema específico de venta, la contratación de despachos de consultoría, la creación de comités con participación de diferentes secretarías, se han realizado todas las actividades que se consideraron necesarias, sin distinción del monto que se espera recibir por las ventas. No obstante las empresas manejan la misma etapas³.

Propuesta de la dependencia coordinadora: Esta es la primera etapa en el proceso de desincorporación de cualquier entidad paraestatal, sin importar que su destino sea la venta, la liquidación, la extinción, la fusión o la transferencia. Consiste básicamente en la realización de un análisis profundo y detallado sobre una entidad no estratégica ni prioritaria. El resultado de este estudio le permitirá a la coordinadora del sector sugerir a la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento la alternativa de desincorporación más adecuada a través de la cual la entidad paraestatal dejará de formar parte del sector público.

La coordinadora del sector, que es una secretaría de Estado importante, es la responsable de elaborar esta propuesta, debido a que es el área del sector público que tiene el mejor conocimiento y la mayor información sobre las entidades que pertenecen a su coordinación. De su propuesta de desincorporación y de la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento, dependerá en gran medida el futuro de la empresa.

La propuesta de desincorporación que emite la coordinadora sectorial parte de las condiciones específicas en las que se encuentra cada empresa: no obstante podrían generalizarse algunos criterios, como son los siguientes:

³ Aspe Armella Pedro "El camino mexicano de la transformación económica", edit F.C.E. México 1993

1. Las entidades no estratégicas o prioritarias deberán ser desincorporadas.
2. De acuerdo con el punto anterior, el Estado podrá retirarse de sectores completos de la actividad económica.
3. El sector público promoverá el desarrollo tecnológico en la industria mexicana para mantenerse a nivel competitivo en determinadas áreas. Muchas de las entidades paraestatales se ubican en ramas en las que se requiere tecnología de punta; por lo tanto era importante abrir espacios a nuevos inversionistas privados, dispuestos a incorporar constantemente el cambio tecnológico.
4. El Estado podrá desincorporar su participación minoritaria en una empresa, toda vez que no sea estratégica ni prioritaria, o por el contrario podrá mantener temporalmente cierto porcentaje accionario en alguna otra, con el fin de promover y vigilar el desempeño de sus socios y asegurarse de que se cumplan los compromisos de la inversión.
5. Evitar la creación de monopolios, en la desincorporación de las empresas de algunos sectores es necesario establecer en los dictámenes que dicho proceso no deberá favorecer la integración de monopolios.

No obstante lo anterior, en ciertas ocasiones las circunstancias de algunas empresas, así como el tipo de negocio en el que se encuentra, dificulta la conclusión inmediata del monopolio, haciéndolo necesario mantenerlo de carácter temporal, para alcanzar sus objetivos sociales. En el caso de Teléfonos de México era importante garantizar metas de crecimiento y de calidad de servicio. En este sentido a través del título de concesión se establecieron los mecanismos de control para evitar que la empresa ejerciera su venta monopólica, y solo se le concedió actividad monopólica en el servicio de larga distancia, hasta 1997.

Dictamen de la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento (CIGF): La CIGF analiza la propuesta que le presenta la coordinadora de sector y de acuerdo con la situación general en el que se encuentra la entidad paraestatal, el área de actividad en que se desarrolló, los antecedentes de su operación, los criterios y argumentos que le son propuestos a su consideración, decide si es procedente la desincorporación y bajo que procedimiento dejará de formar parte del sector público, liquidación, exunción, fusión, transferencia o venta.

Hasta este punto, se ha visto que los procedimientos de desincorporación pueden ser aplicados a cualquier entidad paraestatal. Las siguientes etapas que se presentarán son exclusivas para las que serán sujetas a privatización.

Acuerdo de desincorporación: En el caso de que la CIGF decida que el destino de una empresa será la venta, es indispensable contar con el acuerdo del jefe ejecutivo federal, pues el marco jurídico establece, que cuando una entidad es creada por disposición del Ejecutivo, éste será el que autorice que deje de formar parte del sector público. Una vez que se cuenta con dicha aprobación, el secretario de Hacienda y Crédito Público (SHCP), comunica este acuerdo al secretario de la coordinadora sectorial y le informa que de acuerdo con las atribuciones de la Secretaría de Hacienda se procederá a designar una institución de crédito que colaborará en las actividades de enajenación

En este acuerdo se especifica que la entidad sujeta a desincorporación vía venta se sectorizará en la SHCP. Esta resectorización permite que esta dependencia presida al Consejo de Administración de la empresa paraestatal, generando así un mayor control sobre su funcionamiento y flujo de información, lo cual da lugar a que se agilice su privatización

Designación del banco agente. La Unidad de Desincorporación, de acuerdo con sus funciones designa en todo caso a una institución de crédito en el país que fungirá como agente de venta de gobierno federal.

A pesar de que existan muchos bancos en México, la designación de la empresa a uno de ellos en particular no se dificulta porque se consideran criterios como los siguientes: la experiencia de la institución bancaria en el área específica en la que se desarrolla la entidad sujeta a venta; la ubicación geográfica de la entidad paraestatal y la presencia del banco en esa zona; la trayectoria con la que cuenta apoyando el gobierno en la venta de otras empresas, las dimensiones, el grado de especialización y las cargas de trabajo de sus áreas de ingeniería financiera, entre otros

Un aspecto que se considera importante es que el banco agente seleccionado no sea acreedor de la empresa cuyas acciones se enajenarán. Tampoco se permite que este apoye financieramente al adquirente para comprar la empresa.

Estrategia de venta: Es una de las facetas importantes y delicadas en el proceso de enajenación. Del diseño de una estrategia de venta adecuada dependerá en gran medida la posibilidad de garantizar las mejores condiciones para el Estado. Para llevar a cabo esta etapa, es un requisito indispensable tener un conocimiento sobre todas las características de la empresa. Las variables más importantes que se han considerado para determinar una estrategia de venta son las siguientes:

1. Razón y objeto social
2. Ubicación geográfica
3. Estructura accionaria
4. Aspectos tecnológicos, comerciales, financieros y laborales
- 5 Características del mercado nacional e internacional
- 6 Restricciones legales y reglamentarias
7. Objetivos específicos, determinados en función de los lineamientos de política económica
8. Efectos de la desincorporación sobre su rama de actividad
9. Perspectivas económicas

El banco agente y la Unidad de Desincorporación trabajan conjuntamente en este análisis y determinan cual es la mejor estrategia que se debe instrumentar. Una de las empresas que ha tenido que tomar la desincorporación via enajenación ha sido Teléfonos de México, como se menciona en la estrategia de venta.

El proceso de privatización de Teléfonos de México comenzó por el anuncio hecho por el presidente, en marzo de 1990, en el Auditorio Nacional de Trabajadores de Teléfonos, debido a la importancia estratégica de la compañía, su mensaje a la nación estableció que la desincorporación tendría que satisfacer por lo menos cinco criterios básicos:

- Habría un total respeto a los derechos de los trabajadores quienes tendrían la prerrogativa de participar como accionistas en la compañía.
- Aún cuando se permitiría la inversión extranjera, Telmex seguiría bajo el control de los mexicanos.
- Los nuevos dueños deberían comprometerse a incrementar la calidad y cobertura del servicio a niveles internacionales.
- Tendrían que garantizarse un crecimiento sostenido de la red.
- Tendría que reforzarse la investigación y el desarrollo.

Inmediatamente después de este anuncio, Telmex se puso bajo la responsabilidad de la Secretaría de Hacienda. El secretario como presidente del Consejo, designó a un nuevo director general, y ambas partes pusieron en práctica un proceso global de reestructuración, que contemplaba las siguientes medidas que se instrumentaron antes de la licitación de la empresa.

Reforma fiscal: Telmex se encontraba sujeto a un régimen fiscal especial, consistente en un conjunto de gravámenes no necesariamente vinculados a la operación o desempeño general de la compañía. Esta pesada estructura fiscal, fue reemplazada por un régimen fiscal aprobado por un Congreso igual al resto de las empresas.

Nuevo contrato colectivo de trabajo: Se negoció un nuevo contrato colectivo que consolidó los 57 contratos que se tenían, en uno solo. Esto dio a los trabajadores una mayor seguridad en su trabajo, a las que facilitó aún más las negociaciones futuras.

Renegociación de la deuda: Telmex recibió en préstamo 220 millones de dólares en los mercados internacionales para recomprar su antigua deuda, que se estaba cotizando con un descuento de casi 70% en el mercado secundario. En el fondo, lo importante es que la operación representó una reducción neta en su pasivo por 480 millones de dólares.

Nueva estructura de tarifas: Se revisó la estructura de precios, con el fin de eliminar los subsidios cruzados de los servicios de larga distancia, con precios anormalmente altos, hacia el servicio local que los tenía demasiado bajos.

Para vender una empresa tan grande sin dar lugar a un monopolio no regulado, así como para garantizar que el control de la empresa quedara en manos de mexicanos, fue necesario trabajar en varias áreas en forma simultánea. Con respecto a la regulación, la decisión consistió en crear condiciones de mayor competencia en la industria. Para ello los servicios telefónicos en los segmentos de telecomunicaciones celulares y telefonía local se abrieron de inmediato a la entrada de nuevos participantes. Además una vez privatizada, Telmex debió operar bajo contrato de concesión que considerara un proceso de transición de cinco años conducente a una apertura a la competencia en los servicios de larga distancia. Durante este tiempo, la compañía, de acuerdo con el título de concesión continua sujeta a una serie de regulaciones de tarifas, así como a metas de cobertura y calidad. Se establecieron requisitos explícitos con respecto a la distribución geográfica y el tipo de servicio y que cumpla con normas de calidad como la digitalización completa de la red.

En lo que se refiere al aspecto financiero de la venta, esta ha tenido lugar entre etapas. La primera consistió en emitir un dividendo para las acciones de voto limitado, de tal forma que cada acción ordinaria obtuviera 1.5 acciones de la serie "L". De esta manera, con solo 20.4% del capital sería posible tener el control sobre la empresa. El primer paquete de las acciones de control se subastó públicamente en diciembre de 1990, con la participación de tres grupos, el primero, que ganó, fue un consorcio formado por el grupo Carso de hombres de negocios mexicanos, France Cable y Radio y Southwestern Bell; el segundo se integró con la GTE de Nueva York, Telefónica de España y un grupo mexicano y el tercero fue otro grupo mexicano. Esta fase terminó el 20 de diciembre de 1990 y el intercambio de acciones tuvo lugar a un precio de 2.03 dólares por acción, ascendiendo la operación total a 1.757 millones de dólares. El sindicato participó también en esta etapa con la compra apalancada de 4.4% del capital social.

La segunda etapa correspondió a la venta de la mitad de las acciones de control restante en manos del gobierno (15.7% del capital), esta vez mediante colocaciones públicas en los mercados financieros de México, E.U. y Canadá, Europa y el lejano Oriente. Esta etapa se completó el 20 de mayo de 1991 y las acciones se colocaron a un precio de 3.50 dólares cada

una. La tercera etapa, a realizarse en fecha posterior consistirá en una colocación final de las restantes acciones gubernamentales en los mercados internacionales.

Ante la privatización, se dieron algunas acciones en 1989 como la modificación del convenio colectivo entre el Sindicato Nacional de Trabajadores de Teléfonos y Telmex con el nombre de Convenio de Concertación para la modernización. Se cambian varias cláusulas como la de participación al sindicato en la incorporación de nuevas tecnologías o que ligaban la productividad a los salarios. Otra acción fue la tomada por el secretario de Comunicaciones y Transportes, que anuncia la privatización basada en seis puntos fundamentales.⁴

- El Estado mantiene la regulación y supervisión de Telmex
- Obligación de mejorar el servicio
- Respetar los derechos de los trabajadores
- Compromiso de crecimiento del 12% anual
- Realizar investigación y desarrollo en México
- Permanecer bajo control mayoritario mexicano

En el mismo año se crea la empresa paraestatal de comunicaciones denominada Telecomunicaciones de México (Telecomm) para prestar servicio de télex, voz, sonido, datos, textos, imagen y televisión. Los servicios de larga distancia se apoyaban en la red de microondas, fibras ópticas, estaciones terrenas y enlaces satelitales. Se le otorga además autonomía de gestión para administrar los ingresos que genere por la prestación de servicios.⁵ Además se libera el mercado de tipo terminal, no requiere permiso para su instalación y conexión a redes públicas: teléfonos, conmutadores, contestadoras, etc. Las redes públicas tienen obligación de conectar cualquier equipo⁶.

⁴ Andrés Caso Lombardo, "Desincorporación de Teléfonos de México", El Universal, 20 de septiembre de 1990 pag 19

⁵ Diario Oficial de la Federación 17/noviembre/1989.

⁶ Hirsch Ganievich Carlos Tesis "Alternativas para las telecomunicaciones en México", Facultad de Economía, División de Estudios de Posgrado 1995

Se modifican las funciones de Telecomm en 1990⁷, de modo que se excluye la telefonía de larga distancia, y se anuncia la transferencia de la Red Federal de Microondas de Telecomm a Telmex. En el mismo año la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Telmex, realiza las modificaciones necesarias a sus estatutos de modo que el Gobierno Federal pueda vender sus acciones "AA" a inversionistas mexicanos. El capital social sobre Telmex, queda integrado por:

- Serie "AA" 20.4% con pleno derecho a voto solo mexicanos
- Serie "A" 19.6% con pleno derecho a voto cualquier nacionalidad
- Serie "L" 60% voto limitado a cualquier nacionalidad

El 29 de octubre de 1990 se publica en el Diario Oficial⁸, el Reglamento de Telecomunicaciones, representando el primer intento de precisar el marco jurídico establecido en la Ley Federal de Vías de Comunicación.

El reglamento tiene como características fundamentales dar seguridad a los inversionistas y promover la competencia en lugares hasta ahora restringidos o sobregulados. Se eliminan restricciones para homologar equipos, dando facilidades para que se vendan equipos en México, sin trámites técnicos. Las ventas de equipo que efectúen los concesionarios, tendrá que realizarse con contabilidad separada. Se separan los servicios de telecomunicaciones de los radiocomunicación. No podrán compartir instalaciones, equipos ni información sin acuerdos públicos. El servicio de larga distancia nacional e internacional se encuentra restringido como monopolio de Telmex hasta el 10 de agosto de 1996

⁷ Diario Oficial de la Federación 29/octubre/1990

⁸ Op Cit.

1.1.2 La Venta de Telmex

El 10 de diciembre de 1990, se anuncia la venta de Telmex al grupo Carso⁹. El precio de la venta fue de 1,757.6 millones de dólares por el 20.4% de las acciones de la empresa en poder del gobierno federal y la opción de compra de 5.1% de las acciones tipo L. Simultáneamente, se anuncia un crédito por 325 millones de dólares de Nafinsa a los trabajadores sindicalizados de Telmex, para adquirir el 4.4% del capital accionario de la empresa. Y también se anuncia la creación del Instituto Nacional de Capacitación Telefónica¹⁰.

En 1990, la situación de Telmex era la de una de las empresas más rentables del mundo. Esto hizo que la relación utilidad neta/ingreso sea la segunda del mundo para ese año. Como se puede ver en el cuadro 1.1

CUADRO 1.1
Las diez empresas más rentadas

Empresa	Utilidad Neta/Ingreso
Singapore Telecom	40.0
Telmex	29.2
Telebras	26.5
British Telecom	15.8
Telecom Australia	14.4
Norwegian Tel Adm	13.3
OPT (Austria)	13.1
Southwestern Bell	12.1
US West	12.0
Ameritech	11.8

Fuente: Telecom Magazine No. 10, noviembre-diciembre 1991

⁹ "Venden Teléfonos de México al Grupo Carso", encabezado por Carlos Slim. La Jornada, 10 de diciembre de 1990, pag. 1.

¹⁰ Hirsch Ganjevich Carlos. Tesis "Alternativas para las telecomunicaciones en México" Facultad de Economía División de Estudios de Posgrado 1995.

El monto que resulta de la venta de Telmex (considerando el 100% de las acciones) es de 8,615.7 millones de dólares, muy superior al valor del capital contable que es de 5,280 millones de dólares. Sin embargo la tasa de ganancia (utilidad neta/inversión) es una de las más altas del mundo, por lo que el valor de la empresa está determinado por la rentabilidad.

La idea central de la privatización es la de seguir la política de disminuir la participación del Estado. Para 1996 existe un compromiso de disminuir los precios de los servicios a 100 dólares la instalación residencial y 320 dólares la instalación comercial y se abre a la competencia todos los servicios. Las tarifas de larga distancia tendrán que bajarse hasta acercarse a su costo y ese será el primer sector atacado por los competidores, como ha ocurrido en todos los países en que se permitió la instalación de empresas de larga distancia. El servicio local y residencial tenderá a aumentar significativamente, pero tiene un factor de riesgo para los nuevos dueños: que la competencia que se desate a partir de 1996 torne difícil la recuperación de la inversión que se halla realizado y un factor de riesgo para el país: que las inversiones realizadas en los próximos años sean inferiores a la utilidad de la empresa y que el Estado no tenga la capacidad de controlar las condiciones de título de concesión, con lo que se podría llegar a generar servicios de comunicación caros, con una cantidad y calidad deficiente como podría ocurrir antes de la privatización.

Las inversiones de Telmex a partir de 1990, se han incrementado notablemente como se muestra en el cuadro 1.2, aunque por primera vez en su historia son inferiores a su utilidad neta, debido al aumento en el ritmo de la inversión. A principios de 1994¹¹, Telmex anunció que cuenta con líneas disponibles en la mayor parte de las ciudades en que ofrece el servicio. Esto podría dirigirse en el sentido de que la oferta ha superado a la demanda telefónica nacional, aunque la densidad telefónica nacional es baja con respecto a los países desarrollados y existen numerosas comunidades sin servicio

¹¹ El Financiero, 27 de febrero de 1994.

CUADRO 1.2

Programa de inversiones 1994

Año	Utilidad Neta	Inversión
1991	2.875	2 434
1992	2.778	2.552
1993	2.813	2.286
1994*	-	2.300

Inversiones anuales de Telmex (mdn corrientes)
 FUENTE Informe anual de Telmex 1991-1993. Mexico

Teléfonos de México (Telmex)¹² se ha concesionado para construir, operar y explotar una red de servicio telefónico a nivel nacional. Además mantiene la exclusividad en larga distancia tanto nacional como internacional, por un periodo de 6 años.

La crisis económica de la década de los ochenta impidió que el estado proporcionara a Telmex los recursos necesarios para el mejoramiento y mantenimiento de un buen servicio. Este problema, aunado a una estructura de tarifas deteriorada, provocó que entre 1985 y 1989 el número de líneas creciera a una tasa inferior al 7% anual y de la calidad de servicio disminuyera, ocasionando que la densidad de líneas telefónicas por cada 100 habitantes fuera de únicamente 5.5.

Era evidente que la empresa telefónica necesitaba cuantiosos recursos económicos, que el gobierno no podía aplicar, pues se consideraba que las necesidades de crecimiento y modernización requerían una inversión de 10 mil millones de dólares en cinco años. En consecuencia, el 18 de septiembre de 1989 el presidente de la República anunció la decisión del gobierno federal de enajenar su participación accionaria, ajustándose a los siguientes objetivos:

¹² Rogozinsky Schtulman Jacques "La privatización en México, razones e impactos". Mexico D.F. 1997

- Mejorar radicalmente el servicio.
- Expandir sostenidamente el servicio actual.
- Fortalecer la investigación y el desarrollo tecnológico.
- Garantizar los derechos de los trabajadores y darles participación en la empresa.
- Garantizar el control mayoritario de los mexicanos.

Para dar cumplimiento a estos objetivos, se diseñó un esquema de venta que incorporó aspectos relevantes en su proceso, como la restauración de la empresa, la actualización del título de concesión y la modificación de la estructura del capital.

Reestructuración de la empresa: En 1990, la urgente necesidad de crecimiento de modernización de Telmex no podía esperar a que concluyera su privatización. El primer paso que se dio en este sentido fue la sectorización de la empresa paraestatal, trasladándola de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) al sector coordinado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Esto permitió a esta última dependencia tener control de la empresa y presidir el Consejo de Administración.

Posteriormente se llevó a cabo un ajuste en las tarifas con el propósito de inducir un uso más racional del servicio. El usuario que utilizara más el teléfono y que prolongara más sus llamadas pagaría una cantidad mayor. Con esta medida, aunada a los ajustes fiscales, a las operaciones financieras y a un convenio con el sindicato, para dar mayor flexibilidad a la asignación de los empleados a distintas labores, se consiguieron resultados notorios. En 1990 la empresa registró un crecimiento del 12% en el número de líneas instaladas y sus utilidades crecieron 124% con respecto al año anterior.

Es importante recordar que aunque la empresa fue vendida en diciembre de 1990, la reestructuración que se emprendió propició un incremento significativo en el precio de las acciones, generando beneficios importantes para el gobierno federal

Título de concesión: Este título incorporó ajustes no solo a nivel de telefonía básica , sino también de la fabricación de equipo, telefonía móvil, transmisión de datos, imágenes y otros servicios. También determinó como objetivo establecer el servicio universal que consiste en lograr en el lapso de tiempo más reducido posible, que cualquier persona pueda tener acceso al servicio de telefonía básica. Adicionalmente, este título incluyó metas de crecimiento y de calidad de servicio.

En cuanto a las metas de crecimiento, quedo establecido que para fines de 1994 la empresa deberá expandir sus líneas telefónicas en operación a una tasa de crecimiento del 12% anual como mínimo. De esta forma a partir de 1995, cada población con más de 500 habitantes, deberá contar por lo menos con un teléfono público con servicio de larga distancia. En ese mismo año deberán estar instaladas casetas telefónicas públicas para alcanzar un nivel de cinco por cada mil habitantes y el tiempo de espera para la instalación de la línea telefónica no será mayor de seis meses. Este lapso de tiempo deberá ir disminuyendo en un mes por cada año transcurrido, de tal manera que para el año 2000 las solicitudes se atenderán en cuatro semanas

El Título de concesión señala que la forma en que se controlarán las metas de calidad de servicio será mediante el índice que contempla aspectos tales como el porcentaje máximo de líneas con falla, rapidez en la reparación de las líneas telefónicas, tiempo de espera para obtener comunicación, así como el plazo máximo de líneas y circuitos privados.

El título de concesión también incluyó un sistema de regulación de las tarifas, con el fin de propiciar la expansión de la red telefónica y sentar las bases para una competencia sana en la industria de las telecomunicaciones.

A pesar del ajuste de tarifas telefónicas que se aplicó en 1990, persistían los denominados "subsídios cruzados" Esto significa que para mantener a un precio bajo las tarifas del servicio local, se incrementaba el precio de las tarifas de larga distancia, provocando

que estas últimas se concentraran muy por encima tanto de sus costos como de los precios internacionales

Por lo anterior, se estableció un periodo de seis años para realinear estas tarifas de acuerdo con los costos reales, permitiendo así que Telmex esté preparado para enfrentar la competencia en los servicios de larga distancia.

No obstante esta restricción solo es aplicable en el servicio de larga distancia .Por lo que respecta al servicio local, hemos sido testigos de la proliferación de la telefonía celular, lo cual es una muestra clara de que este sector se encuentra en franca competencia. El hecho de que otras compañías . no hubieran querido competir con Telmex en el área de la telefonía celular a través de los métodos tradicionales, como cables de cobre o de los mas modernos sistemas de fibra óptica, no implica que el titulo de concesión no se lo permitiera

Estructura de capital de la empresa: otros de los aspectos importantes que se consideró en el esquema de enajenación consistió en definir una estructura de capital de la empresa que pudiera garantizar . en el momento de la venta, el control administrativo de Telmex por parte de los mexicanos.

Esta tarea no fue sencilla, fundamentalmente porque resultaba muy difícil encontrar un grupo de mexicanos que tuviera más de cuatro mil millones de dólares para comprar el 51% de la empresa, convirtiéndose en accionistas mayoritarios y poder tener el control. En este sentido, se diseñó un esquema accionario que permite dicho control con tan solo el 20.4% de las acciones y posibilita que la inversión extranjera participe, aunque con ciertas limitaciones.

Situación anterior, Telmex estaba integrado por dos tipos de acciones, las de la serie "AA" y las de la serie "A". Ambas tenían los mismos derechos, solo que las del primer tipo, que representaban el 51% del capital social, podrian ser suscritas exclusivamente por el gobierno. En cambio las de la serie "A" que representaba el 49% restante, eran de suscripción libre.

Situación a partir de julio de 1990 En primer lugar, se modificó la restricción de las acciones "AA". A partir de ese momento cualquier ciudadano o empresa, mexicanos estaban en libertad de adquirirlas. Adicionalmente, se creó un nuevo tipo de acción denominada "L" de voto limitado. Se otorgó un dividendo en acciones "L" a razón de 1.5 por cada acción de tipo "AA" o "A" que existiera en el mercado. De este modo, no se afectó a ningún inversionista privado nacional o extranjero, ni al gobierno federal

De acuerdo con lo anterior . la nueva estructura de capital de Telmex se compuso de la siguiente manera:

- 20.4% de acciones "AA" que representa el 51% de las acciones comunes: con derecho a voto y susceptibles de ser adquiridas solo por mexicanos, con lo cual se garantizaba el control para los mexicanos.
- 19.6% de acciones "A". que correspondió al 49% restante de las acciones comunes, con derecho a voto y sin ninguna restricción en su tenencia
- 60% de acciones "L". Acciones que podrían ser adquiridas por extranjeros y con derecho a voto limitado.

Además, se consideró necesario crear dos fideicomisos Uno de ellos permitió la participación monetaria de los extranjeros en el grupo controlador de Telmex El otro aseguró la permanencia de los socios en la empresa (nacionales y extranjeros) mediante el depósito de las acciones, por un lapso máximo de 10 años Este aspecto es particularmente importante porque resultaba indispensable conservar la participación de los accionistas, con el objeto de dar cumplimiento a los lineamientos establecidos en el título de concesión.

Otro de los objetivos que se debían cumplir con la desincorporación de Telmex consistía en darle participación a los trabajadores en el capital de la empresa. Para tal efecto, a través de un crédito de Nacional Financiera, los trabajadores adquirieron el 4.4% del capital social de la empresa en acciones "A", propiedad del gobierno federal

Este es, a grandes rasgos, el esquema de venta que se diseñó específicamente para desincorporar Telmex. Si bien es cierto que resultó un esquema bastante complejo, lo más importante es que a través de él se dio cumplimiento estricto a los objetivos planteados por el Presidente de la República.

La instrumentación de este esquema se desarrolló a lo largo de dos etapas. En la primera se vendió el 20.4% de acciones "AA", vía licitación pública, y se enajenó el 4.4% del capital social de acciones "A" a los trabajadores. En la segunda etapa se realizó una colocación de acciones "L", vía Bolsa de Valores, entre el público de inversionistas de todo el mundo.

La primera etapa consistió en establecer un proceso competitivo de subasta con el propósito de garantizar una mejor oferta y la estructuración de un grupo más preparado. Por ello, en las bases de venta se estipuló la autorización para que tanto las empresas independientes como los grupos de ellas participaran en la licitación, previa calificación.

La respuesta del público inversionista fue bastante buena: calificaron 22 empresas, de las cuales cinco fueron mexicanas. Después de efectuar su depósito todos ellos tuvieron acceso a la misma información para hacer sus evaluaciones y estructurar sus posturas de compra. El banco agente recibió más de 300 preguntas de los distintos participantes; las respuestas correspondientes les fueron proporcionadas a todos y cada uno de los interesados. Adicionalmente, los grupos inversionistas realizaron visitas técnicas a Telmex, donde se les hicieron presentaciones sobre el funcionamiento de la empresa.

En la fecha señalada por las bases de venta (15 de noviembre de 1990) se recibieron tres ofertas de compra. Todos se apegaron estrictamente a los lineamientos que se habían establecido, por lo cual la variable determinante en la decisión fue el precio, eso debido a que los oferentes habían sido calificadas anteriormente y todos tenían gran experiencia y reunían todas las condiciones necesarias para hacer funcionar la empresa de manera adecuada, de tal forma que la única variable a ponderar era el precio.

Cabe mencionar que para dar a conocer el resultado del análisis de las ofertas, se consideró un aspecto importante, dado que las acciones de Telmex cotizan en la bolsa, y tomando en cuenta la sensibilidad de este mercado, se hizo pública la noticia antes de que abrieran los mercados de valores.

Después de 15 meses desde la fecha en que se anunció la desincorporación, se formalizó la operación de venta con el grupo Carso, Southwestern Bell y France Cables et Radio, en el mes de diciembre de 1990. La asignación de la empresa a este grupo garantizó el control mayoritario a los mexicanos y llevó implícito el compromiso de crecimiento y calidad de servicio, que establecía el título de concesión

La segunda etapa fue substancialmente distinta a la anterior, ya que en esta ocasión se colocaron acciones de la serie "L" de Telmex en todo el mundo, vía la Bolsa de Valores en México y por primera vez una empresa mexicana se listó en el New York Stock Exchange.

Estas actividades involucraron gran cantidad de participantes. Además de las labores del banco agente y de la Unidad de Desincorporación, se contrataron los servicios de asesores especializados, tanto nacionales como extranjeros, y de bancos experimentados, para colocar las acciones. Los trabajos de promoción fueron amplios. Era indispensable dar a conocer a los inversionistas de todo el mundo la información más relevante de la empresa y sus planes de expansión, crecimiento y modernización. En consecuencia se realizaron presentaciones en 25 ciudades de México y países extranjeros, se distribuyeron más de 60 mil documentos informativos y analíticos sobre la empresa, en 20 países

También fue necesario realizar una serie de ajustes de tipo legal a los títulos de Telmex, con objeto de que fueran aceptados en todo el mundo, de acuerdo con la regulación de los mercados de valores internacionales. Asimismo, se hicieron adecuaciones a la estructura de la contabilidad de la empresa para hacerla compatible con las prácticas contables norteamericanas y poder así incluirla en la lista de New York Stock Exchange.

Las labores de promoción llegaron a su fin en el mes de mayo de 1991. como resultado de la oferta pública de acciones "L" de Telmex. Posteriormente, en ese mismo mes, pero en 1992, se realizó la misma colocación pública de estas acciones.

Cabe mencionar que los trabajos promocionales no solo incluyeron la presentación del caso Telmex sino que también se expusieron los lineamientos de la política económica del presidente de la República y se describió el contenido y el significado del cambio estructural en México. Esto dio lugar a que los inversionistas tuvieran intereses por aplicar sus recursos en un país con estabilidad macroeconómica y con perspectiva favorables.

La estrategia de venta de una empresa con las dimensiones y la complejidad de Telmex implicó un gran esfuerzo de todos los participantes, sobre todo en la vigilancia estricta de cada detalle para cumplir con los objetivos establecidos por el presidente, para actuar con transparencia e imparcialidad y para ajustarnos con las leyes mexicanas y adecuarnos a las extranjeras.

Instrumentar la venta en sus dos etapas permitió que el gobierno mexicano obtuviera una ganancia diez veces superior al valor original de los títulos accionarios. Esto significa que si la empresa se hubiera vendido al inicio de la presente administración, hubieran ingresado alrededor de 1.600 millones de dólares, considerando el valor que tenían las acciones en bolsa en ese momento; no obstante a la fecha se han obtenido aproximadamente 5.150 millones de dólares además de mantener en su poder el 4.8% de acciones tipo "L" con un valor aproximado de 1.200 millones de dólares.

La privatización de Telmex y la colocación de sus acciones serie "L" en los mercados financieros internacionales, abrió la posibilidad a muchas empresas de emitir valores, situación que no se había presentado desde la crisis económica de 1982¹³.

¹³ Rogozinski Schulman Jacques "La privatización de empresas paraestatales." México D F 1993

CUADRO 1.3

Emisión de acciones de empresas privadas por año de desincorporación

Año	Empresa
1984	Cigarros la Tabacalera Mexicana
1985	Ninguna
1986	Compañía Minera de Autlán
	Compañía Minera de Cananea
	Transportación Marítima Mexicana
1987	Mexicana
1988	Mexicana
1989	Compañía Mexicana de Aviación
	Motores Perkins
1990	Teléfonos de México
	Tubacero
1991	Aítos Hornos de México
	Banca Confía
	Banca Cremi
	Banco de Oriente
	Banco Nacional de México
	Bancomer
	Multibanco Mercantil de México
1992	Banca Promex
	Banca Serfin
	Banco Mercantil de México
	Banco Mexicano Somex
	Banco del Atlántico
	Banco del Centro
	Banco Internacional
	Banoro
	Multibanco Comermex

FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES

1.2 Desarrollo del Sector Telecomunicaciones

Para Teléfonos de México (Telmex), 1989 representó el inicio de una nueva etapa de desarrollo tecnológico, financiero y de servicios, que parte de la instrumentación de una diferente estrategia de crecimiento y diversificación, cuyos objetivos principales son el mejoramiento de la calidad del servicio, el crecimiento y la expansión del mismo, la modernización tecnológica y la diversificación de los bienes y servicios que ofrece.

Desde el comienzo del año Telmex tuvo que enfrentar la creciente demanda de aumentar y optimizar la calidad de la prestación del servicio telefónico, sobre todo en zonas rurales y urbanas marginadas, cuyas comunidades reclaman un mayor número de casetas públicas. Sin embargo, al problema de la falta de recursos para impulsar el crecimiento de la red pública se aunó el vandalismo que enfrentan los aparatos públicos¹⁴

Esta situación se agrava si se considera que en la ciudad de México el servicio que estos teléfonos ofrecen desde los sismos de 1985 es gratuito, y que la empresa pierde un promedio de 151 pesos por llamada. De conformidad con los compromisos asumidos por el gobierno de la República en el periodo 1988-1994, y con el objeto de iniciar el proceso de modernización de la empresa, los directivos y los trabajadores suscribieron un convenio de concertación a fin de garantizar la modernización de Teléfonos de México. De dicho convenio se derivó el Plan de 45 Días para el Mejoramiento del Servicio Telefónico. Su estrategia contempló el análisis de la situación telefónica existente en las 56 ciudades más importantes del país, que representan el 80 por ciento de las líneas instaladas en la República Mexicana. El análisis se llevó a cabo en seguimiento continuo de 20 parámetros de calidad del servicio en las áreas críticas

¹⁴ Información obtenida de la página de AT&T EN internet. Extracto del libro "Historia de las Telecomunicaciones en México 1878-1991". Sección Desarrollo y Cambio Estructural"

Al finalizar la aplicación del plan los resultados fueron ampliamente satisfactorios. Se logró atender el rezago en quejas y reparaciones; se instalaron 136 mil nuevas líneas telefónicas, rebasándose la meta inicial de 103 mil. se mejora en un 18 por ciento la atención del tráfico manual de larga distancia, el 93 por ciento de las llamadas fueron recibidas en el primer intento; se mejoró la calidad de las comunicaciones de larga distancia; se instalaron 2,185 aparatos telefónicos públicos, y se atendieron las necesidades de los grandes usuarios y de las oficinas comerciales.

Para afianzar los logros alcanzados en el Plan de 45 Días, la Dirección General de Telmex decidió poner en marcha el Programa Permanente de Estabilización de la Calidad del Servicio. Este comprende el análisis de la situación telefónica en 63 ciudades (con lo cual se abarca la totalidad de las ciudades de la República Mexicana que tienen acceso a más de 10 mil líneas), la inclusión de nuevos indicadores de calidad del servicio, el establecimiento de objetivos corporativos más exigentes respecto de la excelencia en la prestación del servicio, y la instrumentación de una metodología de medición para cada parámetro; a fin de tener información homogénea en todo el país.

Como una respuesta al reto de la modernización y para competir en la venta y promoción de los servicios digitales, Teléfonos de México inició las operaciones del Centro de Telecomunicaciones Avanzadas, institución de investigación integrada por un grupo de especialistas altamente calificados en la materia. Este centro cuenta con la primera Red Digital de Servicios Integrados (RDSI) y fue constituido para funcionar como un laboratorio cuyo objetivo es el desarrollo de nuevos servicios. Entre sus funciones está la de mostrar a los usuarios los beneficios y ventajas que ofrece la Red Digital de Servicios Integrados (RDSI), programada para entrar en operación comercial en 1992.

En congruencia con el Convenio de Concertación para la Modernización de Teléfonos de México, la empresa diseñó una estrategia de cambio estructural, cuyos objetivos esenciales se engloban en la cobertura de la demanda existente y futura, el mejoramiento de la calidad del servicio, el saneamiento financiero, el establecimiento de políticas tarifarias

internacionalmente competitivas que permitan sobre bases eficientes de comercialización mejorar la utilización, el crecimiento de su infraestructura y capacidad instalada, así como un rendimiento razonable sobre los costos a corto y a largo plazo y, finalmente, la diversificación de sus servicios, no sólo de voz sino también informativos y todos aquellos que la evolución tecnológica permite ofrecer a través de la red pública de telecomunicaciones.

Un aspecto fundamental de la creación y operación de infraestructura económica es el referente a las telecomunicaciones. Se requiere aquí una importante modernización para apoyar todos los renglones del desarrollo nacional. Los servicios de telecomunicaciones deben diversificarse, mejorar su calidad, ampliar su cobertura en las áreas urbanas y extenderse a más zonas rurales. Las tarifas de los distintos servicios no deben diferir significativamente de las vigentes en los países con los que México compite en el mercado internacional.

México debido a los cambios que ha sufrido en las telecomunicaciones necesita de la indispensable modernización y expansión, dicho sector requerirá de grandes inversiones, que deberán financiarse con participación de los particulares: el propósito es no distraer recursos fiscales necesarios para atender las legítimas demandas de salud, educación, vivienda y adecuación del resto de la infraestructura. El Estado tendrá la rectoría en las telecomunicaciones e inducirá su desarrollo, mediante un nuevo marco regulador que tenga en cuenta el cambio tecnológico habido en los últimos años. La regulación dará la debida seguridad jurídica a los participantes en el sector. Se impulsará la expansión de la red básica de telefonía, con el objeto de aumentar substancialmente el número de líneas

El servicio telefónico nacional deberá elevar su eficiencia y modernizar sus sistemas para que constituya un verdadero enlace entre los mexicanos y el exterior. El cambio tecnológico permite hoy la competencia en servicios de telecomunicaciones. Múltiples empresas podrán desarrollar los servicios de transmisión conmutada de datos, teleinformática, telefonía celular y otros. De esta manera, los consumidores podrán elegir entre distintas empresas que compitan en la venta y mantenimiento de equipo terminal. La regulación de estos servicios fomentará la competencia y evitará el surgimiento de prácticas monopólicas.

Las nuevas concesiones de telefonía celular se sujetarán a concurso, de manera abierta, en un proceso transparente que garantice la mejor oferta de servicios y contraprestación económica al Estado. Se pretende dar prioridad al aprovechamiento integral del sistema de satélites, facilitando la instalación y operación de estaciones terrenas por particulares (pero falta que se dé).

Se modernizará la red de microondas y se establecerán enlaces básicos de fibra óptica. Para 1994 el sistema de telecomunicaciones de México debe contar con un nuevo satélite; en el diseño de dicho sistema participarán científicos nacionales.

De conformidad con los lineamientos normativos del Plan Nacional de Desarrollo, el gobierno mexicano emprendió esfuerzos para adaptar el marco regulatorio de esta actividad a un funcionamiento más dinámico y eficiente, adoptando diversas medidas entre las que destacan la liberación de la venta de equipo terminal, la autorización para el uso de la red telefónica con fines de transmisión de datos y el otorgamiento de nuevas concesiones telefónicas, lo que permite a Telmex llegar a tener las condiciones favorables para aprovechar al máximo estas nuevas oportunidades de expansión y responder eficazmente al nuevo ambiente competitivo que se viene dando.

En lo referente a la diversificación del servicio, Teléfonos de México intensificó sus acciones. Siguiendo con la estrategia implantada desde 1987, de incorporar la tecnología de Radios de Acceso Múltiple (RAM), se instalaron 31 RAM que permitieron incorporar a la red telefónica a nuevas poblaciones rurales.

El servicio de Larga Distancia Automática Nacional por Cobrar, LADA 800, que Telmex puso en operación desde principios de 1988, ha constituido una de las más importantes aportaciones tecnológicas a la red telefónica.

A partir de la concesión que obtuvo Telmex para la comercialización del servicio de transmisión de datos, se contempló la posibilidad de ofrecer una red pública de datos basada

en la técnica de conmutación de paquetes y que transmite información especializada en diferentes materias entre usuarios que así lo requieren. Durante este año se efectuó la evaluación de las diversas alternativas para la realización de este proyecto.

Con el fin de atender cada vez mejor a los grandes usuarios, Teléfonos de México inició un proyecto que facilita la prestación de servicios de comunicación de voz, datos y de imágenes, que actualmente se prestan por redes independientes. Este proyecto, al que se denominó Red Digital Superpuesta, se basa en la construcción de una infraestructura con tecnología de punta, para lo cual se creó una red especial que está superpuesta a la red telefónica existente. Las operaciones formales se iniciaron en las ciudades de México, Monterrey y Guadalajara, con una capacidad equivalente a 25 mil troncos digitales de alta velocidad para conmutadores telefónicos. En estas tres ciudades se han tendido 400 kilómetros de cables de fibra óptica y 17 sistemas de radiocomunicación digital por microondas, lo cual permitió enlazar un total de 40 centros de acceso a la red distribuidos en las tres ciudades.

El objetivo es satisfacer eficazmente la demanda de los usuarios que requieren telecomunicaciones personales y tecnología de vanguardia. Durante 1989 el Centro de Investigación y Desarrollo logró la aplicación de tecnología avanzada para el mejoramiento de la red nacional, diseñó sistemas y desarrolló equipos complementarios que han hecho más eficiente la operación de los ya existentes. Para este año el centro contó con 15 patentes registradas y 25 en trámite. A fin de modernizar su actividad interna Teléfonos de México inició un programa de automatización para los procesos básicos de atención al usuario, tales como la recepción de solicitudes de líneas y servicios, quejas y aclaraciones, reparación, instalación y cobranza.

Por otra parte, en lo referente a la atención y servicios a los grandes usuarios que constituyen la vanguardia en la ampliación y modernización de la infraestructura de telecomunicaciones, se incorporó a Bancomer, Banamex y Banca Cremi a la red digital superpuesta, resultando la integración del sistema de telecomunicaciones para el Centro

Bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores, además de sentarse las bases para la formación de la red digital interbancaria.

Teléfonos de México inició 1990 con grandes expectativas, debido al renovado impulso que le dio a la empresa la nueva administración, así como a los buenos resultados obtenidos en 1989. El consejo de administración autorizó el programa para introducir la red de fibra óptica con el objeto de que en dos años y medio contara completamente con este avance tecnológico.

Como sucede en la mayoría de los países del mundo, Teléfonos de México sigue un proceso que comienza con la consolidación de una gran empresa telefónica. su tránsito por una fase monopólica estatal o privada, y una siguiente etapa de los mercados maduros. caracterizada por la apertura y competencia.

Estos compromisos comprenden la libre competencia del servicio telefónico con énfasis en las zonas rurales del país y la inversión en tecnología.

Actualmente Teléfonos de México (Telmex) presta servicio telefónico a más de 20.500 localidades y próximamente tendrá cobertura en todas las poblaciones del país con mas de 500 habitantes. Además Telmex es la empresa más grande del país después de Petróleos Mexicanos y cuenta con la mayor participación extranjera entre todas las empresas telefónicas de América Latina.

Teléfonos de México en 1995 fue además de la empresa de telecomunicaciones más rentable del mundo en términos de utilidad por acción y utilidad. fue la compañía más rentable de listado anual de Fortune después de una compañía de seguros británica.

1.3 Cambios a Partir de la Privatización

El problema que se presenta a continuación es el que tienen las empresas que se dedican a vender el servicio de telefonía en un principio larga distancia¹⁵ y en segundo lugar el que se presentará en telefonía local.¹⁶

Este problema tiene sus inicios con la situación que se está viviendo a nivel mundial que es la globalización que se refiere a eliminar barreras proteccionistas o arancelarias para pasar al libre mercado con el fin de impulsar a una mayor eficiencia, en el caso de las telecomunicaciones es ofrecer un mejor servicio a la población consumidora.

En el caso de México que es un país donde la telefonía se tenía protegida por considerarse estratégica, con la situación de cambios a nivel mundial con la ya mencionada globalización, lo que se hizo fue vender la empresa monopólica a la iniciativa privada y así poder romper el control total que tenía la empresa llamada Teléfonos de México (Telmex) y es aquí donde se comienzan a presentar los problemas de manera visible, por un lado porque las empresas a nivel internacional que pretenden entrar en este nuevo mercado que se ha creado son muy competitivas y uno de los motivos por los que se decidió la libre entrada de empresas fue que la empresa nacional no se había desarrollado de acuerdo a las necesidades, y de que se tenían muchas quejas tanto del servicio como de las tarifas, esto no quiere decir que el servicio sea malo, sino que a pesar del desarrollo que se había dado no fue suficiente para cubrir todas las necesidades que se presentaban, y por ello las molestias de los usuarios, además de que se tenía protegida frente a la competencia.

El segundo problema importante en lo que se refiere a la situación de este sector es el del monopolio que tenía la empresa antes del libre mercado.

¹⁵ El Financiero, 17 de marzo de 1998. Suplemento "Digito Cero", pag. 7

¹⁶ El Financiero, 11 de noviembre de 1997. Suplemento "Digito Cero", pag. 6.

Los problemas que se acaban de mencionar se refieren principalmente a la ruptura de las barreras que se encontraban en el mercado de las telecomunicaciones, pero además de estos existen varios más que se refieren a distintos sectores como legales , económicos¹⁷ (separación contable) y de liderazgo de la empresa.

Las dificultades que se encuentran en otros sectores como el de comenzar a ofrecer sus servicios encontramos el “slamming”¹⁸ que es el pirateo de clientes de suscripción esto es por ejemplo que un consumidor se decide por contratar los servicios de la empresa A, pero los que se encargan de cobrar y de dar el servicio, sin tomar en cuenta la decisión hecha por el consumidor es la empresa B, esta situación además de perjudicar al consumidor, crean problemas a las empresas por el motivo de que disminuyen sus clientes, ocasionando una reducción de sus ingresos.

Otro problema que esta muy relacionado con lo anterior es que varias de las empresas que entran en el mercado de las telecomunicaciones, extranjeras o nacionales, para poder establecerse necesitan hacer un desembolso muy fuerte¹⁹ y las tarifas que se ofrecen para recuperar su inversión son bajas, dando como resultado que quedan vulnerables ante la guerra de precios que realizan las empresas mas fuertes, y por lo tanto les es difícil mantenerse en el nuevo mercado y las consecuencias que pasarían serían las mismas que se dan en el pirateo de boletas, una serie de consecuencias que llevarían a pérdidas en la empresa.

El problema mas reciente es el que inicia a partir de 1998, que es la entrada de nuevas empresas servidoras del servicio de telefonía local, se pretende como principio la entrada en telefonía de larga distancia, pero al suscitarse todos los problemas antes mencionados no se tiene un futuro seguro en larga distancia y por consiguiente todas las proyecciones que se tenían con las ciudades para dar el servicio en telefonía local tienen que ser modificadas hasta esperar que se de salida a los problemas anteriores y así poder crear nuevas proyecciones.

¹⁷ El Financiero. 17 de septiembre de 1997. Suplemento “Digito Cero”, pag. 15.

¹⁸ El Financiero. 5 de agosto de 1997. Suplemento “Digito Cero”, pag. 2.

¹⁹ El Financiero. 3 de marzo de 1998. Suplemento “Digito Cero”, pag. 2.

Otro caso importante es el de la legislación²⁰ que se encuentra alrededor de la entrada a las empresas de este mercado, porque debido a que existen una serie de anomalías, como la situación del pirateo de boletas, las guerras de precios, que en la legislación no se presentan de manera específica o simplemente no cumplen las autoridades con los castigos que ameritan cada situación, las legislaciones encargadas de estas situaciones son la Ley Federal de Competencia, La ley Federal de Comunicaciones y Transportes y la autoridad competente de hacer valer estas leyes es la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT).

Estos problemas ya mencionados son los más importantes, provocan a las empresas una serie de confrontaciones entre ellas, pero de manera desigual por que unas son más fuertes que otras, en sentido económico, tratando de ampliar su participación del mercado, generando costos más altos y en algunos casos imprevistos, y con la falta de una autoridad competente que haga valer la ley, seguirán aprovechándose las empresas más fuertes.

Como consecuencia se podría concluir que con la apertura del mercado de las telecomunicaciones en México se espera que se de un desarrollo del sector, un mejor servicio a la población, por la entrada de nuevas compañías competidoras de gran prestigio a nivel mundial, que provocará una competencia en el mercado para lograr mayor eficiencia, mejor servicio y como consecuencia un desarrollo de las telecomunicaciones, para beneficio del usuario e influencia positiva en los negocios

Un punto esencial es la de la ley que se encargaría de regular los procedimientos que se deben de seguir, para no pasar por todos los problemas que se llevan a cabo actualmente, aunque todas estas propuestas son en tiempo pasado , podrían ser absorbidas por una autoridad competente que realmente se encargue de las anomalías que se presentan en este sector y poder dar un nuevo cauce al desarrollo del mismo para beneficio de la población y los negocios.

²⁰ El Financiero, 19 de agosto de 1997, Suplemento "Dígito Cero", pags 8-9

La posibilidad de que se quede a medias la apertura a la competencia en larga distancia, se debe a que desde hace nueve meses las compañías no están listas para el modelo de selección del servicio por medio de la marcación de la clave que les corresponda.

Desde septiembre de 1997 debió arrancar el nuevo esquema que permitiría a los usuarios elegir al operador de su preferencia en el mismo acto de marcar. Las claves se definieron : Telmex 123, Avantel 111, Alestra 288, Iusacel 353, Marcatel 777, Telinor 555. Bestel 200, Protei 234 y Miditel 100.

Vencido el primer plazo para arrancar el nuevo modelo, ahora las condiciones generales siguen vigentes.

Las condiciones mínimas que se fijaron a la autoridad de la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel), el 26 de febrero de 1998 establecen 14 condiciones que son.²¹

1.- Se requiere corregir la onerosa e inequitativa propuestas de las altas tarifas asociadas a los servicios de facturación y cobranza (cinco pesos por factura más 45 centavos por registro de llamada) que de acuerdo con Telmex ya se encuentran registradas en su comisión.

2.- En virtud de que en la legislación mexicana no existen los mecanismos para cobrar una llamada de selección por marcación a los usuarios que manifiesten su negativa a pagarlas por falta de contrato entre las partes, resulta indispensable que los operadores locales, con quienes tengan contrato con estos usuarios, asuman los riesgos las cuentas incobrables a precios razonables, siendo demasiado alto 24% sobre el total de los ingresos por ese servicio que pretende Telmex cobrar como comisión para asumir dicha función.

En este caso la prescripción es doble, primero por la legislación mexicana tiene que ser mucho mas actualizada y flexible ante el avance de la tecnología, contemplando éstas y todas las variantes que puedan presentarse en cobros. Y segundo por la ventaja que aparentemente otra vez quiere tomar Telmex aprovechando su posición dominante.

²¹ El Financiero, 17 de marzo de 1998. Suplemento "Digito Cero", pag 2

3.- Se requiere del establecimiento y funcionamiento de una base de datos de cuentas morosas, a fin de bloquear el acceso a usuarios morosos al servicio de selección por marcación y así permitir el agravamiento de las cuentas incobrables. Con fecha 29 de enero de 1998 fueron sometidas a la Cofetel las diferencias entre los operadores de LD para la creación de dicha base de datos, estando en espera de la resolución respectiva.

Es urgente el surgimiento de este buró telefónico. Si el listado de morosos no se tiene desde hoy que la lista de usuarios es de poco más de ocho millones de personas.

4.- Es necesaria la definición de la forma de acceso desde casetas públicas al servicio de selección de marcación.

5.- Es preciso para efectos de facturación del nuevo servicio hacer efectivas las disposiciones que establezca la obligación de los operadores locales de proporcionar actualizada, al menos semanalmente, la información relativa a los nombres y domicilios de los usuarios telefónicos de todo el país.

De manera simultánea se debe analizar la creación de una base de datos común que permita el acceso en línea a dicha base por todos los operadores, para actualizar y recuperar información, a un costo razonable por transacción.

El reclamo parece obvio en función de que al ponerse en marcha la selección por marcación estarán conectadas ciudades que no se han abierto a la competencia en LD y en las que es imposible que los operadores puedan tener información oportuna.

6 - Se requiere que la Cofetel obligue a Telmex al establecimiento de tarifas reguladas por los servicios prestados a operadores, de redes públicas en aquellas ciudades que por condiciones regulatorias, técnicas o económicas no exista otra opción diferente a la de Telmex para proveer dicho servicio, permitiendo diferentes tarifas preferentes para operadores de las tarifas para usuarios finales, para así hacer económicamente viable la competencia en servicio de la selección de marcación.

7.- La selección por marcación debe ser opcional para el operador, decidiendo este las ciudades en las que está dispuesto a ofrecer el servicio.

8.- Debe de hacerse efectiva la obligación del operador local de proveer los servicios de bloqueo de llamadas y de mensajes grabados para notificar a los clientes sobre la falta de

disponibilidad del servicio del operador seleccionado, en las ciudades en que dicho operador no ofrecerá el servicio de selección de marcación.

9.- Al entrar el servicio de selección por marcación la LD en las ciudades no abiertas a la prescripción debe ofrecerse únicamente en la modalidad de selección por marcación, de tal forma que el cliente siempre marque el mismo número de dígitos para seleccionar cualquier operador de LD.

10.- Se debe acordar el cobro de un solo servicio de LD por parte de Telmex en las llamadas que se originen y terminen en ciudades donde no tengan presencia al operador de LD seleccionado. De lo contrario Telmex cobraría dos llamadas la reventa en el origen y en la terminación.

11.- Las tarifas o promociones de los operadores de LD para el servicio de selección por marcación en ningún caso deberán ser mas bajas que las registradas para otros servicios de LD.

12 - Se requiere definir previamente los estándares mínimos de calidad que se deberán cumplir para este tipo de servicio.

13 - Se debe de asegurar el cumplimiento de la diferenciación de llamadas por prescripción y selección por marcación.

14 - Se debe expedir un reglamento que permita a los operadores utilizar los enlaces de interconexión existentes.

De acuerdo a la serie de problemas que se presentaron a raíz de la apertura, se presentan los mas representativos. En 17 puntos se consignan lo que se considera contrario a la SCT.²²

A casi tres años de puesta en vigor la Ley , se han encontrado diversos aspectos que contravienen al espíritu del legislador y ya se comienzan a manifestar distintos hechos que son ilegales en los objetivos de la Ley aprobada:

²² Op. Cit pag 8

- 1 - Que las tarifas del servicio telefónico han sufrido incrementos superiores a los aumentos en los incrementos de la población y en lo que se refiere al servicio medido existen una gran cantidad de quejas.
- 2.- Que las tarifas de instalación de una línea nueva en México, de acuerdo con la Organización para la Organización y Desarrollo Económico (OCDE), son de las mas altas del mundo.
- 3.- Que las tarifas de líneas digitales dedicadas se incrementaron en promedio 800% hace un año.
- 4.- Que las tarifas de liquidación internacional para el tráfico con Estados Unidos son cuatro veces más altas que las que tiene ese mismo país con Canadá.
- 5.- Que las tarifas de interconexión en México, también son de las más altas del mundo.
- 6.- Que existe un reclamo generalizado de la población y de algunos de los nuevos concesionarios . en el sentido de que se pagan tarifas superiores y en algunas ocasiones injustas.
- 7.- Que no ha habido solución al cobro revertido por el uso de los números 800 en teléfonos públicos.
- 8 - Que recientemente se han difundido en los medios de comunicación declaraciones de empresas que han suspendido temporalmente sus planes de inversión. argumentando que ante la regulación poco eficiente, e inclinada a favorecer al concesionario dominante, esperarán hasta que esos problemas se corrijan para reanudar dichos planes.
- 9 - Que existen reportes como casa de bolsa Merrill Lynch, que en un documento publicado en octubre de 1997, menciona el cambio regulatorio a través de Telmex en varias áreas críticas. Este cambio y el incremento en las tarifas del servicio local, que harán que la empresa obtenga buenas utilidades, por ello la inversión de acciones de esta empresa se considera excelente El documento continua diciendo que la Comisión Federal de Comunicaciones (CFT), publicó las reglas para el servicio local que tendrán el efecto práctico de solidificar la posición dominante de Telmex en el mercado del servicio local.
- 10 - Otro reporte de la casa de bolsa de Morgan Stanley, publicado en diciembre de 1997, asegura que continuamos viendo la actuación de los reguladores a favor de los intereses de la empresa Telmex. Al hacer un análisis sobre las regulaciones en México, dice que existe una

pequeña independencia entre el gobierno y el ente regulador, y que el ente regulador esta concesionado por el dominante. En cuanto a la claridad de los ordenamientos menciona que tiene una mediana claridad.

11.- SBC Warburg Dillon Read en un reporte publicado en diciembre de 1997, sobre las acciones de Telmex, dice que el problema es la ausencia de regulaciones apropiadas y la falta de transparencias en las regulaciones a una posible intervención de la Comisión Federal de Competencia (CFC), para declarar a esa empresa como agente con poder sustancial en el mercado relevante y aplicarle condiciones especiales en materia de tarifas.

12.- Que se tiene conocimiento de que los socios estadounidenses de Alestra y Avantel, enviaron cartas dirigidas a las autoridades norteamericanas manifestando que en México el regulador protege al concesionario dominante para que cobre tarifas excesivas y discriminatorias.

13.- Que las reglas de larga distancia internacional permiten al concesionario dominante negociar, en forma unilateral, las tarifas de liquidación para todos los concesionarios competidores, que tiene que aceptar forzosamente la decisión impuesta.

14.- Que debido al retraso de la apertura a la competencia del servicio local, el concesionario dominante es el único que recibe una transparencia equivalente a 58% de las tarifas de liquidación internacional, además de lo que se le paga por la terminación de las llamadas en las redes locales, por tanto dicha transferencia se puede considerar como una ventaja exclusiva a favor de esta empresa.

15.- Que todavía no se ha llevado a cabo la declaración de Telmex como concesionario con poder sustancial en el mercado relevante

16.- Que recientemente se han suspendido las subastas, para hacer cambios en los procedimientos de participación.

17.- Que al no haber publicado la reglamentación para la operación de las comercializadoras de servicios, se ha impedido innecesariamente la entrada al mercado de empresarios mexicanos medianos y pequeños.

A pesar de todos estos problemas que se han presentado ante la apertura del nuevo mercado encontramos ciertos beneficios por parte de las empresas en las cuales, para poder

competir a nivel nacional se han tenido que desarrollar de manera importante, por medio de mayores inversiones y de instalar servicios nuevos en localidades donde no había o se encontraban en estado obsoleto.

CAPITULO DOS

LA DESINCORPORACION Y LEYES DE APOYO

Para determinar con precisión el concepto de entidad paraestatal, es importante definir sus significado. En este sentido se considera como entidades paraestatales a todos aquellos organismos públicos descentralizados, empresas de participación estatal mayoritaria y fideicomisos públicos. Es importante destacar que por ley las empresas de participación estatal minoritaria no son entidades paraestatales, sin embargo también estas fueron consideradas en el proceso de desincorporación²³.

Es conveniente mencionar que el programa de desincorporación solamente incluyó aquellas entidades paraestatales que no eran consideradas como estratégicas ni prioritarias, ya que en las primeras se reserva al Estado su participación exclusiva, por afectar de manera directa a la soberanía de la nación, en tanto que las actividades prioritarias no eran exclusivas del Estado y eran aquellas que representaban un elevado beneficio social, pero que no estaban delimitadas en la Constitución porque su función puede cambiar en el tiempo, de acuerdo con las necesidades de la población

Fueron cinco las modalidades de desincorporacion que utilizó el gobierno mexicano.

²³ Rogozinski Schutlman Jacques "La privatizacion en Mexico, razones e impactos". Mexico, 1997.

CUADRO 2.1

Mecanismos de desincorporación de entidades paraestatales

Características de la empresa	Mecanismos
Incumplimiento de los objetivos para los que fue creada	Extinción o liquidación
No rental y sin potencial económico	
Existencia sólo en papel	
Prioritaria y vinculada con los programas de desarrollo regional	Transferencias a gobiernos estatales
Incremento en eficiencia al unirse dos o más entidades paraestatales	Fusión
Entidad no estratégica ni prioritaria con viabilidad económica	Venta o enajenación

FUENTE. LA PRIVATIZACION EN MEXICO 1997

En particular el proceso de privatización a cambio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público comprende la venta y enajenación de empresas, activos fijos y unidades industriales del gobierno a los sectores tanto social y privado como nacional y extranjero.

En la instrumentación del proceso de desincorporación en México se pueden distinguir dos etapas la primera corresponde al periodo que comprende de diciembre de 1982 a noviembre de 1988, durante la cual la reducción de las dimensiones del Estado registro avances importantes sobre todo en modalidades diferentes a la privatización y en la que se enajenó la participación accionaria del sector público en empresas de dimensiones reducidas; y una segunda etapa que comprende el periodo de diciembre de 1988 a junio de 1994 en la que la privatización fue mas significativa en términos del número de empresas vendidas y la complejidad de las mismas, como por el monto de recursos involucrados en las diferentes operaciones.

A lo largo de 12 años, el número de entidades paraestatales se redujo de 1155 existentes en 1982 a 219 en junio de 1994. De la disminución registrada, 314 de participación

mayoritaria fueron privatizadas, mientras el resto fueron desincorporadas mediante extinción, liquidación, fusión o transferencia.

De acuerdo con la clasificación por ramas de actividad económica de Sistemas de Cuentas Nacionales de INEGI vigente en 1982, las empresas paraestatales participaban en 63 ramas de la actividad económica. Una vez enunciados los aspectos mas generales del proceso de desincorporación, conviene aclarar que el análisis posterior se referirá exclusivamente al programa de privatización.

CUADRO 2.2
Entidades paraestatales de diciembre 1982 a junio de 1994

Año	Organismos descentralizados	Propiedad mayoritaria	Fideicomisos	Propiedad minoritaria	Total
1982	102	744	231	78	1155
1983	97	700	199	78	1074
1984	95	703	173	78	1049
1985	96	629	147	69	941
1986	94	528	108	7	737
1987	94	437	83	3	617
1988	89	252	71	0	412
1989	88	229	62	0	379
1990	82	147	51	0	280
1991	78	120	43	0	241
1992	82	100	35	0	217
1993	82	98	30	0	210
1994	82	107	30	0	219

FUENTE LA PRIVATIZACIÓN EN MÉXICO 1997

Durante el periodo que abarca de diciembre de 1982 a junio de 1994, el gobierno mexicano concluyó 416 operaciones de venta a los sectores social y privado, que representaron alrededor de 76 mil millones de nuevos pesos, de recursos para el sector público, sin incluir la asunción de pasivos ni la inversión comprometida. De estas ventas 155 fueron realizadas en el periodo gubernamental 1982 a 1988 y 216 bajo el periodo de 1988 a 1994.

Desde el punto de vista económico, el objetivo de buscar la participación privada en las empresas propiedad del gobierno que se deseaban vender se justificaba plenamente, ya que los bienes y servicios producidos por estas presentaban rasgos de lo que en la literatura económica conoce como rivalidad en el consumo y exclusividad, es decir no eran bienes que por sus características pudieran identificarse como públicos y por ello no existían incentivos económicos para que el sector privado participara en su producción

CUADRO 2.3

Empresas privatizadas entre diciembre de 1982 a junio de 1994
Clasificación por gran división de actividad económica

Sector	1982-1988	1989-1994
Agricultura, silvicultura y pesca	0	0
Minería	5	16
Industria manufacturera	104	88
Construcción	0	4
Electricidad, gas y agua	0	0
Comercio, restaurantes y hoteles	27	27
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5	6
Servicios financieros	7	29
Servicios comunales	7	10

FUENTE LA PRIVATIZACIÓN EN MEXICO 1997

Toda vez que el sector público como el privado, podían proveer a la población de bienes y servicios de las empresas a privatizar, un aspecto relevante a considerar en la decisión de venta debía ser el impacto que tenían en el bienestar social. Es importante recordar que la eficiencia productiva se traduce en mayor bienestar social a través de mayores salarios y menores precios. Este aspecto destaca aún más al considerar las empresas públicas que representan la mayor parte del mercado en que participan, o aquellas cuyo bien, servicio o insumo que proveen es básico para el adecuado funcionamiento de la economía en su conjunto

En general el nivel de eficiencia productiva de las empresas públicas era muy bajo respecto a los estándares del sector privado y a los niveles internacionales. Parte importante de la explicación de tal fenómeno se encuentra, por un lado, en la regulación del sector, particularmente por la rigidez impuesta en la legislación laboral mexicana y la falta de competencia y por otro lado en la contraposición entre los objetivos del administrador y el propietario de la empresa, la ausencia de mecanismos efectivos de control y el respaldo del gobierno como aval de las empresas.

Un ejemplo de lo anterior es el caso de Teléfonos de México (Telmex) que a pesar de ser una empresa rentable desde el punto de vista contable, previamente a su privatización operaba con el doble de personal por línea respecto a los parámetros internacionales. Tal fenómeno se explicaba por la falta de inversión en el sector, el exceso de personal y el contrato colectivo que impedía el reajuste de trabajadores a la reasignación de tareas y por la regulación que al otorgarle el monopolio en todos los servicios de telefonía básica, le permitía mantener las tarifas del servicio de larga distancia muy por encima de los niveles internacionales y con ellos cubrir sus elevados costos de operación, particularmente para la provisión de los servicios de telefonía local que presentaban tarifas bajas.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial encargada del programa de desregulación económica, tenía que cumplir con el objetivo particular de estimular la actividad productiva sin inhibir la productividad, promover la competencia e impulsar al mismo tiempo el beneficio global para la sociedad. En este sentido se fue agilizando la coordinación al proceso de desregulación con el resto de los instrumentos de política económica, particularmente con la privatización.

Entre las medidas instrumentadas en el programa de desregulación, particularmente vinculadas al programa de privatización, destacan el nuevo reglamento de Telecomunicaciones y la modificación al título de concesión de Telmex. Cabe hacer mención del caso de la regulación en el sector de las telecomunicaciones, específicamente de Telmex.

en donde la transferencia de esta empresa al sector privado requería del diseño de un marco regulador que garantizara la rectoría del Estado y que asegurara el cumplimiento de los objetivos de crecimiento, servicio y desarrollo tecnológico. De acuerdo con lo anterior, se modificó el título de concesión de Telmex, se firmó en agosto de 1990 y en el mes de octubre del mismo año se publicó en el Diario Oficial de la Federación un reglamento de telecomunicaciones

El Título de concesión contempla metas específicas de crecimiento y de calidad de servicio, así como la regulación tarifaria. Respecto a este último aspecto cabe mencionar que aunque en 1990 se llevó a cabo un ajuste en las tarifas telefónicas con el fin de alinear los precios de forma congruente con los costos, existía aún un subsidio cruzado de las tarifas de larga distancia en relación con las del servicio local.

Al respecto el Título de Concesión se considera un periodo de seis años para realinear las tarifas de acuerdo con los costos. Este ajuste es indispensable no solo para incentivar el crecimiento, sino para que la empresa estuviera preparada para enfrentar la competencia en larga distancia. De este modo, exclusivamente el servicio de larga distancia quedó cerrado hasta 1997. Este aspecto es particularmente importante, puesto que si no se hubiera restringido a la competencia, la mayoría de los inversionistas hubieran decidido participar en éste, lo cual hubiera generado un serio problema para Telmex, ya que requería de tiempo para realizar las inversiones necesarias en la telefonía local.

El nuevo sistema de regulación de Telmex ha generado las siguientes ventajas: garantizar la asignación eficiente de recursos de la empresa a la prestación de los diferentes servicios; promover un mayor nivel de inversión; incentivar incrementos en la productividad; trasladar parte de estos incrementos en beneficio de los consumidores y prever comportamiento de nivel de tarifas para el usuario.

2.1 Ley Federal de Telecomunicaciones²⁴

La entrada en vigor del tratado trilateral de libre comercio a partir del 1 de enero de 1994, inició con una serie de modificaciones constitucionales para aquellos sectores económicos reservados al Estado, que en un primer momento aseguraban las propias autoridades mexicanas no variarían y continuarían estando en manos del gobierno nacional. Una de dichas modificaciones fue el artículo 28 Constitucional, en el que ahora se determina que las telecomunicaciones satelitales del país estarán abiertas a la iniciativa nacional y extranjera con el objetivo de mejorar la calidad, precio y diversidad de los servicios de comunicaciones a la sociedad mexicana, derogando por lo tanto el artículo anterior a 1995, en el cual se establecía que las comunicaciones satelitales se manejaban por el Estado

“El 16 de enero de 1995 el Presidente Constitucional de México presentó a la consideración de las autoridades del Constituyente Permanente, una iniciativa de reforma Constitucional en materia de comunicación vía satélite, en el cual se planteo que la comunicación vía satélite debía adoptar el carácter de actividad prioritaria en lugar de estratégica, con el objeto de donde confluyeran tanto la participación estatal con la de los particulares, en los terminos de la legislación secundaria”²⁵

Promovió además una propuesta Legislativa para ser sometida por las autoridades del Congreso de la Unión, para regular la comunicación vía satélite, de la cual se propusieron seis principios fundamentales

1º.- El Estado mantendrá la rectoría de las comunicaciones vía satélite a fin de salvaguardar en todo tiempo, la seguridad y los intereses soberanos de la nación:

²⁴ Diario Oficial de la Federación 7/julio/1995

²⁵ Iniciativa de Reforma Constitucional, Ernesto Zedillo, México 16 de enero de 1995 Presidencia de la Republica, pag. 13

2°.- Los particulares podrán participar en el establecimiento, operación y explotación de satélite, mediante las concesiones y las frecuencias correspondientes quedarán bajo el dominio del Estado:

3°.- El desarrollo de las telecomunicaciones vía satélite se llevará a cabo de manera ordenada, con apego a las leyes y los tratados internacionales correspondientes. Deberá promoverse la prestación de servicios en forma eficiente y accesible;

4°.- En todo momento deberá fomentarse la competencia en el sector, evitando prácticas que restrinjan el acceso a los servicios o sean discriminatorias en perjuicio de los intereses de los consumidores;

5°.- Los contenidos de las transmisiones vía satélite deberán contribuir al fortalecimiento de los valores culturales y de los símbolos de nuestra identidad nacional y,

6°.- Deberá mantenerse la disponibilidad de capacidad satelital para las redes de seguridad nacional y la prestación de servicios de carácter social como son la telefonía rural y la educación a distancia

El día 2 de marzo de 1995 se emitió en el Diario Oficial, el decreto a la reforma del artículo 28 Constitucional en su fracción IV, quedando de la siguiente manera.

Art. 28 "No constituirán monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las siguientes áreas estratégicas: correos, telégrafos y radiotelegrafía. La comunicación vía satélite y los ferrocarriles son áreas estratégicas para el desarrollo nacional en términos del artículo 25 de esta Constitución: el Estado para ejercer en ellas su rectoría, protegerá la seguridad y la soberanía de la Nación y al otorgar las concesiones y permisos, mantendrá o establecerá el dominio de las respectivas vías de comunicación de acuerdo con las leyes de la materia"

Sobre la propuesta legislativa para regular la comunicación vía satélite, la Subsecretaría de Comunicaciones y Desarrollo Tecnológico, elaboró en abril de 1994, un documento referente a el "Anteproyecto de Ley de Telecomunicaciones", con 66 artículos más seis transitorios. La idea fundamental del anteproyecto era que el Gobierno Federal, solo fungiera como rector de los servicios de telecomunicaciones y como concesionario de los mismos, con

la finalidad de promover la competencia de la iniciativa privada nacional y extranjera en este campo de los servicios y con ello fomentar el desarrollo de este sector en el país.

El anteproyecto sobre la iniciativa de ley del artículo 28 Constitucional, para su aprobación o no, así como sus respectivas modificaciones, se presentó en febrero de 1995 a la Cámara de Senadores y en mayo del mismo año, se transfirió dicha ley a la Cámara de Diputados con el fin de ser revisada y aprobada. Ambas cámaras aprobaron la iniciativa y la Ley fue presentada con sus respectivas modificaciones en el Diario Oficial de la Federación el día 7 de junio de 1995, denominándose "Ley Federal de Telecomunicaciones" entrando en vigencia al día siguiente de su publicación.

La Ley de Telecomunicaciones al igual que la iniciativa está compuesta por 9 capítulos y 74 artículos y once más transitorios. Parte del principio de que sus disposiciones, serán de orden público, y fija su objeto de regulación en el uso, aprovechamiento y explotación del espectro radioeléctrico, de las redes de telecomunicaciones y a la comunicación vía satélite. Los objetivos principales de la Ley son: "promover un desarrollo eficiente de las telecomunicaciones, ejercer la rectoría del Estado en la materia, para garantizar la soberanía nacional; fomentar una sana competencia entre los diferentes prestadores de servicios de telecomunicaciones a fin de que estos se presten con mejores precios, diversidad y calidad en beneficio de los usuarios y promover una adecuada cobertura social".²⁶

Para el logro de dichos objetivos se establece en la Ley que la Secretaría de Comunicaciones y Transporte ejercerá en las siguientes atribuciones: planeación, formulación y conducción de la política para fomentar el desarrollo de las telecomunicaciones, promoción y vigilancia de la interconexión entre las redes de telecomunicaciones; expedición de normas oficiales mexicanas; establecimiento de procedimiento para la homologación de equipos; gestionamiento para la obtención de las posiciones orbitales geoestacionarias; coordinación en el uso y operación con organismos y entidades internacionales, participación en tratados y

²⁶ Diario Oficial de la Federación 7/julio/1995.

convenios internacionales; adquisición y operación de redes de telecomunicaciones; y promoción de la investigación y desarrollo tecnológico en materia de telecomunicaciones ²⁷

Dentro de los 9 capítulos que contiene la Ley, el capítulo III, es relevante en el sentido que establece las concesiones y permisos a los cuales estarán sujetos los servicios de telecomunicaciones. Dicho capítulo está compuesto por siete secciones y 30 artículos (del 11 al 40) La sección I. trata las concesiones en general, y establece que se requerirá de la Secretaría para otorgar concesiones para los casos de:

- 1- Usar, aprovechar o explotar una banda de frecuencias en el territorio nacional, salvo el espectro de uso libre y el de uso oficial;
- 2- Instalar, operar o explotar redes públicas de telecomunicaciones;
- 3- Ocupar posiciones orbitales geoestacionarias y órbitas satelitales asignadas al país y explotar sus respectivas bandas de frecuencia;
- 4- Explotar los derechos de emisión y recepción de señales de bandas de frecuencias asociadas a sistemas satelitales extranjeros que cubran y puedan prestar servicio en el territorio nacional.

La Sección II concentra las concesiones del espectro radioeléctrico, de las cuales se establecen que se otorgarán a través de la licitación pública por la Secretaría, cuyas bases serán publicadas en el Diario Oficial de la Federación. Para ser aceptadas deberán cumplir las especificaciones que fija la licitación y una vez aprobadas, las concesiones se otorgarán por un plazo de hasta 20 años, pudiendo ser prorrogadas por el mismo periodo. Para el caso de frecuencias de uso experimental, aclara que estas se otorgarán por un plazo de dos años.

Las concesiones sobre redes públicas están fijadas en la Sección III. En este apartado se especifica que los interesados en obtener dichas concesiones para explotar, instalar y operar redes públicas de telecomunicaciones deberán solicitarse a la Secretaría de Telecomunicaciones y Transporte la cual evaluará y analizará dicha solicitud, siendo esta misma entidad la que otorgue o no dicha concesión. Dicho otorgamiento será por un plazo de

²⁷ Op Cit

30 años pudiéndose prorrogar por los mismos años en caso de cumplirse las condiciones. Se aclara por otra parte, que para el caso de redes privadas de telecomunicaciones no se requerirá del permiso de la Secretaría, salvo que utilice bandas de frecuencia de espectro o que exploten las redes comercialmente.

Respecto a las concesiones para comunicación vía satélite vista en la Sección IV. La Ley establece que las concesiones para la ocupación y explotación de posiciones orbitales geostacionarias y órbitas satelitales se otorgarán a través de la licitación pública emitidas por la Secretaría. Estas concesiones solo se otorgarán a personas morales constituidas conforme a las leyes mexicanas. No se especifica el plazo para la otorgación de dichas concesiones. Queda establecido que podrán operar satélites internacionales en el territorio nacional convenidos en tratados internacionales.

Referente a los permisos considerados en la sección V del mismo capítulo III. se establece que se requerirá del permiso por parte de la Secretaría para el establecimiento y operación o explotación de una comercialización de servicios de telecomunicaciones sin que ésta tenga el carácter de pública, y para la instalación, operación o explotación de estaciones terrenas transmisoras. Para el caso de estaciones receptoras no se requiere permiso.

En cuanto a la cesión de derechos en la Sección VI. la Secretaría es la que autorizará la cesión parcial o total siempre y cuando el cesionario cumpla con las obligaciones pendientes. Estas sólo se podrán realizar cuando haya transcurrido el plazo de tres años a partir del otorgamiento de la concesión o permiso

La Sección VII. deja establecidos los puntos importantes para la terminación y renovación de las concesiones y permisos. La terminación de una concesión o permiso se establecerá por: vencimiento del plazo establecido, renuncia, revocación, rescate y liquidación o quiebra del concesionario. Se determina además que el titular de una concesión revocada o terminada queda imposibilitada para obtener nuevas concesiones o permisos por un plazo de 5 años.

El capítulo IV. establece los términos para la operación de los servicios de telecomunicaciones (redes públicas, comunicación vía satélite, y comercialización de servicios). Este capítulo se compone de cuatro secciones y 19 artículos (41-59). Para el caso de los concesionarios de las redes públicas, estos deberán permitir la interconexión e interoperabilidad de sus redes y la cobertura de éstas, cubrirá todo el territorio nacional. Para el caso de la comunicación vía satélite, la Secretaría con las dependencias involucradas asegurará la disponibilidad de capacidad suficiente para los servicios sociales y de seguridad nacional: los concesionarios de posiciones orbitales deberán establecer los centros de control y operación en el territorio nacional, tendrán la obligación además, de colocar un satélite a más tardar 5 años de haber obtenido la concepción; y finalmente se establece que los concesionarios podrán explotar los servicios vía satélite en otros servicios

El capítulo V contempla las tarifas para los servicios de telecomunicaciones. En este sistema de tarifas se establece que los concesionarios podrán fijar dichas tarifas de forma libre, permitiéndoles recuperar el costo promedio de largo plazo, pero sin adoptar prácticas discriminatorias o subsidios cruzados. Estas deberán registrarse ante la Secretaría de Comunicaciones y Transportes antes de entrar en vigor.

En el capítulo VI se indica que es la Secretaría de Comunicaciones y Transportes la que registre todo lo referente a telecomunicaciones títulos de concesión y permisos; servicios de valor agregado, cesión de derechos y obligaciones; bandas de frecuencias otorgadas; convenios de interconexión, tarifas al público de los servicios y todo lo relativo a las operaciones de los concesionarios. Asimismo se determina en el capítulo XI, que será la Secretaría de Comunicaciones y Transportes la misma que fije las infracciones y sanciones

Los capítulos VII y VIII, se refiere a la riqueza y a la verificación e información, en cuanto al primero, se indica que en caso de desastre o alteración del orden público, el Gobierno Federal podrá requisitar las vías generales de comunicación. Respecto a la verificación de que se cumpla la Ley, será la Secretaría de Comunicaciones y Transportes la que podrá ejercer esta actividad.

Después de los nueve capítulos de la Ley, se inscriben los once artículos transitorios. En ellos se establece la vigencia así como las actividades que en lo sucesivo deberán llevar a cabo las actuales instituciones encargadas de las telecomunicaciones en México y empresas privadas que presten servicio del sector, de esta manera queda asentado en el artículo Cuarto, que "TELECOMM", continuará operando los servicios de comunicación vía satélite y las redes públicas que están a su cargo, en el entendido de que en la prestación de los servicios de telecomunicaciones deberán ajustarse a lo dispuesto por esta Ley, sin embargo se agrega que a partir de esta Ley, la Secretaría esta facultada para otorgar concesiones y permisos respecto de las redes que actualmente están a cargo de TELECOMM excepto las redes para los servicios telegráficos y radiotelegráficos.

Esta "Ley Federal de Telecomunicaciones" así como el anteproyecto e iniciativa, han tenido como objeto fundamental, la desregulación de las telecomunicaciones de México, con la finalidad de acuerdo a la versión oficial de proporcionar servicios competitivos, modernos, eficaces y accesibles a todos los niveles económicos del país, sin con ello perder la autonomía del país. Dicha desregulación obedece además, a la apertura de otros países latinoamericanos. Ante estos cambios internacionales, México no podrá hacer caso omiso de este fenómeno, mucho menos con la firma y entrada en vigor en 1994 del tratado trilateral de libre comercio, por ello se desprende que México debía desregular las telecomunicaciones del país, estableciendo las bases de la apertura, en una Ley anteriormente considerada dentro de las vías generales de telecomunicaciones como reglamento de telecomunicaciones.

En dicha Ley no queda establecido claramente la actividad que TELECOMM mantendría en lo sucesivo respecto a los servicios satelitales, ya que se dispone que será la Secretaría la que se encargue de otorgar y vigilar las concesiones y permisos sobre los servicios de telecomunicaciones, y para algunos casos (redes privadas) no se requerirá de la intervención de este órgano regulador.

En agosto de 1996 se creó la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL)²⁸ organismo descentralizado de la SCT pero dependiente presupuestalmente del ejecutivo, cuyas funciones se concretan a regular, operar, supervisar y controlar el desarrollo de la competencia en telecomunicaciones, además de verificar de que se cumplan en forma ordenada y en beneficios de los usuarios, la Ley Federal de Telecomunicaciones promulgada en junio de 1995.

²⁸ "Nace la comisión que regulará la nueva competencia en telecomunicaciones" El Economista, 7 de agosto de 1996

2.2 Comparación Entre el Pasado Reglamento y la Nueva Ley

Para que la comunicación vía satélite pudiera ser abierta a la iniciativa privada, el gobierno federal tuvo que modificar el artículo 25 Constitucional, donde se determinaba que los servicios de correos, telégrafos, radiotelegrafía, ferrocarriles y la comunicación vía satélite, eran áreas estratégicas, y por lo tanto exclusivos para ser explotados por el Gobierno Federal. La modificación se hizo cambiándoles la situación de estratégicas a prioritarias, solo en los servicios de ferrocarriles y la comunicación vía satélite, de esta manera el Gobierno Federal permitió la apertura de estos servicios²⁹.

El reglamento de telecomunicaciones contaba con 12 capítulos, 161 artículos y un apartado de transitorios. La Ley Federal de Telecomunicaciones decretada en junio de 1995, se reduce a nueve capítulos con 74 artículos y un apartado de transitorios. Las modificaciones realizadas en la Ley respecto del Reglamento de telecomunicaciones son substanciales, esto debido principalmente a la nueva tarea que se fija el Estado, es decir, pasa de ser el operador y el controlador de los servicios de conducción de señales vía satélite, a regulador en el uso, aprovechamiento y explotación del espectro radioeléctrico, de las redes de telecomunicaciones y de la comunicación vía satélite a partir de aquí se desprende todos los demás artículos en los cuales se establecen las bases para usar y explotar las bandas de frecuencias, redes públicas de telecomunicaciones, posiciones orbitales, así como explotar los derechos de emisión y recepción de señales de satélites extranjeros.

Dentro del Capítulo III, tanto del Reglamento como la Ley Federal de Telecomunicaciones, hacen referencia a las concesiones, la diferencia entre ambos (Reglamento y Ley) es que en el primero se consideran las concesiones para los servicios de conducción de señales de voz, sonido, datos, imagen y servicios de valor agregado y no para posiciones orbitales, mientras que en el segundo, dichas concesiones están dirigidas, además

²⁹ Landa Figueroa María Angélica Tesis "El impacto económico del Tratado de Libre Comercio (TLC) en las telecomunicaciones satelitales de México (1988-1994)". Facultad de Economía 1997

de los servicios de conducción de señales, a la ocupación y explotación de posiciones orbitales, las cuales serán otorgadas por la SCT, bajo licitación pública. Agregan además que también podrán operar satélites internacionales en el territorio nacional.

Esto último (operación de satélites internacionales), podrán propiciar serios problemas de rentabilidad para los servicios satelitales nacionales, aún para los empresarios privados que deseen invertir y operar los sistemas satelitales del país esto debido a los diferentes costos que representan ser más bajos para los sistemas satelitales extranjeros (principalmente norteamericanos) que para los nacionales.

CAPITULO TRES

CONDICIONES QUE SE DIERON PARA LA APERTURA DEL MERCADO

En 1995 Teléfonos de México (Telmex) fue la empresa de telecomunicaciones más rentable del mundo en términos de utilidad y de hecho fue la compañía más rentable del listado anual Fortune 500 . Bajo el control accionario del Grupo Carso sobre Telmex, y por lo tanto esto hace que sea bastante tentadora la entrada de nuevas empresas debido a la utilidad que de este sector se puede obtener.

La diversificación de los planes del negocio Telmex y Grupo Carso es representativo de la tendencia que actualmente sigue la industria de las telecomunicaciones en el mundo es la de competir a nivel mundial. Por lo tanto la transformación de las líneas telefónicas en redes internacionales. es un producto del desarrollo tecnológico y del crecimiento de las empresas que las operan

En un principio los cambios que se empezaron a dar en México con respecto a la apertura del mercado de las telecomunicaciones. por motivo de la globalización. es la adopción de nuevas políticas. como por ejemplo la disminución de las barreras económicas al comercio exterior y en algunos casos a ser abolidas totalmente

Es así. que al estar el mercado en libre competencia con el exterior. obligó a que algunas empresas. que en el pasado se consideraban como estratégicas y por lo tanto con

protección del gobierno, tuvieron que ser vendidas a la iniciativa privada,³⁰ para que pasaran de ser una empresa apoyada o manejada por el gobierno, a una empresa con fines de lucro, por que así la empresa podría ser desarrollada y ser más competitiva a nivel nacional e internacional. Dando como resultado, actualmente una fuerte competencia por un lugar en el mercado, y entre mayor sea la participación, se podría manejar ciertas condiciones de ventaja para la empresa líder,³¹ como aumentar su demanda y con esto incrementar sus utilidades.

Esta privatización al parecer fue necesaria, porque al seguir con políticas proteccionistas habría sido dañino para el sector, debido a que con el poco desarrollo que tendría, estaría a merced del comercio exterior.

Aunque este es un proceso largo y que se ha dado poco a poco, parece que todavía no ha podido ser concluido³² por una serie de inconvenientes, como es la legislación en la que esta apoyada esta apertura, porque al inicio de la misma, las expectativas que se tenían no han sido cubiertas en su totalidad, en el inicio de la apertura también se dio la falta de instalaciones para los concesionarios, tarifas no establecidas, etc.

Por lo tanto la apertura que se dio en este ramo, todavía no se establece en su totalidad, y esto lleva a que los resultados que se pretendían, no sean los esperados.

³⁰ Andrés Caso Lombardo, "Desincorporación de Teléfonos de México" El Universal, 20 de septiembre de 1990, pag. 19.

³¹ El Financiero, 17 de septiembre de 1997. Suplemento "Dígito Cero", pag. 10

³² El Financiero 14 de abril de 1998. Suplemento "Dígito Cero", pag. 2

3.1 La Situación Económica del Sector Antes de la Apertura

El Tratado de Libre Comercio fue la estrategia que el gobierno en el periodo 1988-1994 considero viable para atraer inversión extranjera al país, esto significaba, sin embargo, el cambio de la política económica, pasando de una economía cerrada a los mercados externos con una economía de libre acceso³³.

La política reguladora, en materia de telecomunicaciones, se ha ido modificando desde 1989 en forma paulatina, otorgando concesiones y abriendo a la libre competencia algunos de los servicios de telecomunicaciones, reguladas por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

La privatización de Teléfonos de México (Telmex) en 1989, fue la empresa que dio la pauta a la desregulación y apertura a la inversión privada. Los servicios de telefonía celular y de mensajería son algunos de ellos. Se permitió también, la reventa limitada de la capacidad de las líneas arrendadas a terceras personas comprometidas con las comunicaciones corporativas o servicios. Se instalaron varias estaciones terrenas para el servicio de transmisión de datos a través de la técnica de estación terminal de apertura, que empezó a operar en 1992. Se permitió que varias compañías instalaran sus propias redes de microondas privadas y de frontera cruzada.

A pesar de liberar las regulaciones en telecomunicaciones, analistas extranjeros en esta materia comentan que aun persisten varios factores que impiden que exista un ambiente propicio para la inversión extranjera o compañías nacionales que deseen instalar sus empresas en el país, algunos de estos problemas son:

³³ Landa Figueroa Maria Angélica Tesis "El impacto económico del Tratado de Libre Comercio (TLC) en las telecomunicaciones satelitales de México (1988-1994)" Facultad de Economía 1997

- Escasez de criterio en la concesión de permisos para proporcionar servicios de radio. redes privadas y servicios de valor agregado.
- Falta de análisis previo en las tarifas y regulaciones
- Demoras para obtener licencias de aplicaciones para radio y técnicas de estación terminal pequeña
- Cargos excesivos para tener acceso al segmento espacial
- Demoras de 3 meses a un año para la aprobación del equipo por parte de la SCT
- Falta de laboratorios de certificación de equipos independientes
- La existencia de políticas discriminatorias de interconexión favorecen a Telmex sobre sus competidores potenciales

Es una lista de problemas que presenta el sector telecomunicaciones en México, además de que es una condición importante que resuelva estos problemas para estar a la altura de las condiciones que imperan en este mismo sector en otros países.

Cabe señalar que en este apartado , que a partir de la firma del TLC, México ha ido modificando a pasos agigantados las regulaciones en materia de telecomunicaciones. tal es el caso, que en enero de 1995, fue anunciada la privatización de las comunicaciones satelitales, servicios prestados únicamente por el Estado. En febrero del mismo año fue anunciada la aceptación por parte de la Cámara de Senadores la modificación al artículo 28 Constitucional, para permitir la inversión privada tanto nacional como extranjera en los servicios satelitales, argumentando que las comunicaciones no son un sector prioritario para el país. Las repercusiones que estos acontecimientos ocasionen a la soberanía del país, aunado a la ola de privatizaciones que ya realizó el gobierno mexicano han traído una serie de cambios importantes.

Una vez que fue aprobada la iniciativa de Ley para el sector de las telecomunicaciones tanto por la Cámara de Senadores como por la de Diputados, se publicó en el Diario Oficial el 7 de junio de 1995, quedando establecido en 9 Capítulos con 72 artículos y 11 transitorios. Dicha Ley decreta en general que "corresponde al Estado la rectoría en materia de

telecomunicaciones, a cuyo efecto protegerá la seguridad y soberanía de la nación. El Estado mantendrá el dominio sobre el espectro radioeléctrico³⁴ y las posiciones orbitales geoestacionarias³⁵ asignadas al país y determina que queda reservada al Estado la prestación de los servicios públicos de telégrafos y radiotelegrafía".

Para efecto de comprender esta ley, se determina en la misma que "son vías generales de comunicación el espectro radioeléctrico, las redes de telecomunicaciones y los sistemas de comunicación vía satélite".

Es importante señalar que muchos puntos de dicha Ley quedan ambiguos o poco aclarados y en algunos apartados o secciones de la Ley existen puntos repetitivos. Por ejemplo para el caso de los sistemas de comunicación vía satélite, no menciona el plazo para el cual serán otorgadas las concesiones orbitales: la participación de la inversión extranjera en este campo queda abierta, pues no se especifica quienes podrán operarla y si mencionan satélites extranjeros podrán operar en territorio nacional así como también podrán hacerlo los mexicanos: el papel que desempeñará en lo sucesivo la Secretaria de Comunicaciones será mas como concesionaria que como reguladora de los servicios de telecomunicaciones, situación que no se deduce por que no lo aclaran en la Ley, no mencionan en ningún momento el fenomeno a los centros de investigación en materia de telecomunicaciones que deberian de propiciar los participantes nacionales para un desarrollo propio de la tecnología en esta materia.

³⁴ Espectro radioeléctrico, el espacio que permite la propagación sin guía artificial de ondas electromagnéticas.

³⁵ Posiciones orbitales geoestacionarias, ubicaciones en una órbita circular sobre el Ecuador que permite que un satélite gire a la misma velocidad de rotación de la tierra.

3.1.1 Comportamiento de la Industria de Telecomunicaciones en México

La industria de las telecomunicaciones al igual que el de la informática ha cobrado en estos últimos años una importancia relevante en todos los servicios ya que éstos a través de dicha industria son necesarias en todos los sectores económicos. La tecnología en estos dos sectores a diferencia de los otros, es más dinámica ya que la introducción de productos y procesos nuevos es constante³⁶

La actividad industrial en México en materia de telecomunicaciones, al igual que otras ramas de la industria es altamente dependiente de tecnologías e insumos externos. Los productos de telecomunicaciones, eléctricos y de informática fabricados en México provienen principalmente de industrias nacionales con participación de capital extranjero, empresas transnacionales y maquiladoras cuya actividad principal es el ensamble de productos, continuándole la fabricación de los mismos, sin embargo es notable que de un total de 47 empresas solo 5 dediquen parte de su actividad a la investigación y desarrollo, para el caso de las telecomunicaciones, no existe ninguna empresa que se dedique a la investigación únicamente, se dedican a actividades de ensamble, fabricación y instalación, como se puede ver en el cuadro 3.1.

³⁶ Landa Figueroa María Angélica Tesis "El impacto económico del Tratado de Libre Comercio (TLC) en las telecomunicaciones satelitales de México (1988-1994)" Facultad de Economía 1997

CUADRO 3.1

Empresas nacionales fabricantes de equipo informático y de telecomunicaciones

Empresas	Tipo de producción	Transferencias	Productos
Telecomunicaciones			
Tecnología y sistemas	Fabricación	De ATT Networks	Multiplexores y equipos PCM
Profesionales		Sistem Internacional	
Grupo SiT	Ensamble		Circuitos
Roim	Ensamble		Componentes telefonicos
Siscom	Ensamble		Fabricación de modems
Telekra	Fabricación	De Goldstar	Teléfonos
		Telecommunication	
Radiocel	Ensamble		Equipos de comunicación móvil
Iusacell	Fabricación	De Microwave	Teléfonos celulares de red
	Instalación	Networks	de microondas

FUENTE: Tirado Jimenes Ramon "La innovación tecnológica en la industria informática y las telecomunicaciones en México" Comercio Exterior Vol 44 Num 8 agosto 1994
 ID: Investigación y Desarrollo

A la industria nacional en equipo de telecomunicaciones e informática le hace falta un factor importante que utilizan principalmente los países desarrollados, dicho factor es la innovación tecnológica. Nuestra industria se basa principalmente en el factor de imitación de tecnologías de otros países, vía transferencia de tecnología, lo que conlleva inminentemente a la dependencia en este factor, así como también a un acercamiento tardío en los avances tecnológicos de primer nivel.

Existen varias empresas transnacionales de gran trascendencia que tienen instaladas en México, empresas para la fabricación de equipo informático y de telecomunicaciones, cuya producción la distribuye tanto nacional como internacionalmente. Como podemos observar en el cuadro 3.2, el tipo de producto al que se dedican estas empresas en el sector telecomunicaciones son principalmente para servicios telefónicos, siendo el mismo caso para las empresas de fabricación nacional. Esto nos demuestra que somos importadores netos de equipos para telecomunicaciones satelitales y otros servicios de telecomunicaciones.

CUADRO 3.2

Empresas nacionales fabricantes de equipo informático y de telecomunicaciones

Empresas	Tipo de producción	Transferencias	Productos
Telecomunicaciones			
ATT	Fabricación, diseño, ID ensamble, maquila	Nacional y exportaciones	Transformadores, fuentes de poder equipo de computo, teléfonos
Ericsson	Fabricación, diseño, ID	Nacional y exportaciones	Equipo telefonico
Motorola	Fabricación, diseño, ID	Nacional y exportaciones	Equipo de radio de VHF
Northern Telecom	Fabricación	Nacional y exportaciones	Equipo telefonico
Alcatel-Indite!	Fabricación, diseño, ID	Nacional y exportaciones	Equipo telefonico
Computación			
IBM	Fabricación, ID	Nacional y exportaciones	Computadores, perifericos impresoras
Hewlett-Packard	Fabricación, diseño, ID	Nacional y exportaciones	Computadores, perifericos impresoras
Digital Equipment	Fabricación, diseño, ID	Nacional y exportaciones	Computadores, perifericos impresoras
Olivetti	Fabricación, ID	Nacional y exportaciones	Calculadoras, maquinas de escribir computadoras
NCR	Fabricación	Nacional y exportaciones	Estaciones de trabajo, redes locales

FUENTE Tirado Jimenes Ramon "La innovación tecnológica en la industria informática y las telecomunicaciones en México" Comercio Exterior Vol 44 Num 6 agosto 1994
ID Investigación y Desarrollo

La pregunta de que México no tiene o ha creado una industria propia en este sector y otros mas que le permita mantener un desarrollo económico y social más prospero e independiente, puede responderse desde varios puntos, siendo la principal la innovación tecnológica, debido a la industria informática y las telecomunicaciones en México, la falta de capital humano capacitado, la cual se orienta hacia dos principales actividades, la manufactura o la investigación y el desarrollo.

En México la formación de capital humano necesario para llevar a cabo las actividades de investigación y desarrollo en todas las áreas científicas y tecnológicas, considerando en este caso la informática y las telecomunicaciones es insuficiente. Prueba de ello son las bajas cifras de personal egresado de las instituciones superiores. Esta falta de personal altamente calificado

tanto para la industria como para las áreas de investigación, determina que la demanda no corresponda con la oferta. Además de los factores ya señalados, se añaden otros factores que repercuten de manera negativa al desarrollo nacional:³⁷

1) Escasez de recursos económicos destinados a incrementar los proyectos de investigación y desarrollo tanto en instituciones públicas como privadas.

2) Poca o nula vinculación entre los agentes participantes en actividades de telecomunicaciones e informativa.

³⁷ "Sistemas nacionales de innovación: espacios para la competitividad" Revista Comercio Exterior Vol 44, num. 6, agosto de 1994

3.2 Participación de Empresas Privadas en el Mercado

La entrada de las nuevas empresas concesionarias al mercado de las telecomunicaciones en larga distancia es el resultado que da entrar a la economía mundial. Las empresas en vías de participación, así como las que ya están en el nuevo mercado, tienen la característica de que son empresas competitivas a nivel internacional y lo que buscan es la expansión de las mismas a todo el mundo y así tener el liderazgo del mercado.

En el caso de México este oligopolio que se está formando, es en la mayoría competido por la inversión extranjera, porque al parecer es una importante oportunidad para ir penetrando al mercado y así poder tener una base para que próximamente puedan competir en otro ámbito de la telefonía (local).

La forma de entrar al mercado en este caso para las nuevas empresas concesionarias, es realizar fuertes inversiones, en un primer plano para establecerse. (como podemos ver en el cuadro 3.3), aunque con esto provoque disminución de utilidades o pérdidas en algunos casos. Algo que también se realiza es el beneficio que se intenta obtener, por medio de tratar de hacer más transparente sus actividades, así como la publicidad basada en las deficiencias del anterior monopolio.

Pero como sucede en otras industrias, al tratar de apoderarse del liderazgo del mercado,³⁸ el inconveniente que se encuentra en ese proceso de apertura para las nuevas empresas concesionarias, es que todas se encuentran en estado dependiente por la empresa nacional que tenía el monopolio, debido a que tiene la infraestructura de las redes telefónicas, resultando dificultades que se han venido dando por la interconexión de líneas y como consecuencia la participación en el mercado.

³⁸ El Financiero, 14 de abril de 1998. Suplemento "Dígito Cero", pag. 2

CUADRO 3.3

Participación extranjera en el servicio de larga distancia

Empresas autorizadas para proveer el servicio de L.D.	Fecha de otorgamiento de la concesión	Socios
Avantel	Septiembre 15 de 1995	Banamex-MCI
Iusacel	Octubre 16 de 1995	Grupo Iusacel-Bell Atlantic
Marcatel	Octubre 26 de 1995	Teleglob, IXC e inversionistas privados mexicanos
Investcom	Octubre 26 de 1995	Grupo Tricom
Alestra	Diciembre 6 de 1995	AT&T, Grupo Alfa, Bancomer
Cableados y sistemas	Enero 10 de 1996	Grupo Varo
Miditel	Febrero 12 de 1996	Inversionistas privados mexicanos

Inversión total en 1996, 1.5 mil mdd

Inversión total estimada 1996-2000, 4.1 mil mdd

Fuente: Economic and Business Overview Mexico, Your Partner for Growth. SECOFI 1996

3.3 Inicio de la Competencia del Sector

En los últimos meses se han discutido puntos importantes relacionados con la regulación del mercado de las telecomunicaciones,³⁹ que a lo largo de la apertura han tenido un peso importante, como disminuir obstáculos para que se de una competencia sana, además de las fuerzas y debilidades de las compañías participantes así como lo atractivo del mercado.

Se trata por un lado, de las declaración de Telmex como operador con poder en varios segmentos del negocio. Este proceso iniciado como una actividad calificadora de la Comisión Federal de Competencia Económica se ha convertido en un foro de argumentación en el que los principales interlocutores (con una participación, menos intensa de los otros operadores), han sido Telmex y la propia Comisión.⁴⁰

El otro proceso liderado por la Cofetel y con la participación de todos los operadores se orienta al establecimiento de las reglas de separación contable de los costos por servicios para una compañía con presencia en varios mercados complementarios, muy en particular para el caso mas significativo en México que es el de Telmex.

Estos procesos podrían modificar el panorama de la competencia ya que pudiera ser que las posiciones competitivas relativas de los jugadores quedaran sin modificación después de la puesta en práctica de las resoluciones finales.

Cualquiera que haya sido el proceso de la competencia hasta ahora, se puede constatar que dadas las opiniones que todos los días emiten los participantes, existe una especie de barreras que impide a todos los competidores poder establecerse para competir en el mercado de larga distancia.

³⁹ El Financiero, 17 de septiembre de 1997, Suplemento "Dígito Cero", pag. 4

⁴⁰ El Financiero, 14 de abril de 1998, Suplemento "Dígito Cero", pag. 12.

Los argumentos más o menos vigentes parecen demostrar, que a pesar de haber obtenido una participación en el mercado de casi el 30% (porcentaje importante en comparación con otros países) Avantel y Alestra no celebran cambios importantes en su percepción de éxito, con respecto a Telmex, en el mercado.

Después de la competencia publicitaria que hemos presenciado, de las múltiples acusaciones de robo de clientes, de la lentitud de Telmex para la interconexión de las prescripciones,⁴¹ por los costos de liquidación internacional y de su aplicación, del desacuerdo por los montos relacionados por las inversiones de las que en una sola vez incurrió Telmex, para hacer posible el proceso de las protestas por el aumento de las tarifas locales, del futuro abandono de las reglas del retorno proporcional, de la intervención apresurada y ligera de los legisladores y otras disputas, la autoridad muestra todavía nuevas iniciativas, con las que pretende ahora sí, regresar la apertura a su cauce.

La figura de control de la CFC, presume que para Telmex en los mercados de larga distancia, local etc. verificará la aplicación de reglamentos de control que puedan cambiar, ahora sí, las posturas de competencia de cada concesionario, en dirección de la justicia.

Esto depende sobre todo de la aplicación de medidas correctas de compensación del mercado cuando sean requeridas. Lo cual es un asunto delicado y conlleva en el caso de una compañía como Telmex a participar simultáneamente en varios mercados complementarios, por lo tanto se tiene la necesidad de una estricta separación contable.⁴² En este sentido las acciones de la CFC y de la Cofotel parecen que buscan la solución.

⁴¹ El Financiero, 14 de octubre de 1997, Suplemento "Digito Cero", pag. 15

⁴² El Financiero, 17 de septiembre de 1997, Suplemento "Digito Cero", pag. 15.

3.3.1 El Servicio de Larga Distancia

En congruencia con la nueva Ley de Telecomunicaciones, al ser Telmex el único operador que cuenta con la infraestructura denominada última milla para prestación del servicio telefónico hasta el domicilio de los usuarios, está obligado a permitir la interconexión a su red a las empresas que deseen y estén en posibilidad de competir por el mercado de larga distancia a partir del 1 de enero de 1997⁴³.

De conformidad con el calendario establecido por la SCT dentro de las reglas del servicio de larga distancia,⁴⁴ a partir del 1 de enero de 1997 los usuarios del servicio de larga distancia podrán elegir la prescripción a la compañía que les prestará dichos servicios, o a través del servicio de dicha selección por marcación a partir de septiembre de 1997.

Sin embargo, el hecho de que gran parte de los usuarios no hayan devuelto sus boletas de prescripción beneficia directamente a Telmex, al quedar automáticamente como clientes cautivos de esta empresa. La presencia de nuevos operadores no impide a Telmex continuar concentrando alrededor del 90% de los ingresos por el servicio de larga distancia.⁴⁵

Por otro lado, se esperaba que la apertura a la competencia se tradujera en un descenso en las tarifas por el servicio nacional en un 35% y de 30.7% en el servicio internacional.⁴⁶ Sin embargo la apertura del mercado de larga distancia se realizó en un ambiente de confusión y de falta de información para los usuarios y empresas participantes, así como con serias acusaciones entre las empresas respecto a prácticas no muy transparentes en cuanto al número real de suscriptores que estas captan.

⁴³ Santiago Rodríguez Fernando. Tesis "El sector telecomunicaciones y sus efectos dinamizadores sobre el crecimiento económico hacia el próximo siglo". Facultad de Economía 1998.

⁴⁴ Diario Oficial de la Federación 21/junio/1996

⁴⁵ El Financiero, 27 de agosto de 1997

⁴⁶ Op Cit.

En lo referente al monto real de las inversiones realizadas por Telmex en obras de infraestructuras, equipos, etc. necesarios para la interconexión de las empresas privadas, continúa siendo motivo de altercados. Ante la inconformidad que generó la propuesta inicial de Telmex a finales de diciembre de 1996, respecto a que el costo de las inversiones para la interconexión sería de 493 mdd, la Cofetel decidió pedir una evaluación con respecto a este punto y en abril de 1997 se dio a conocer el cálculo de la revisión y fue de 422.7 mdd, quedando que Telmex tendría que absorber casi 100 mdd por el uso que el mismo diera a las líneas. se decidió que el cobro a los operadores debería ser de 323 mdd.

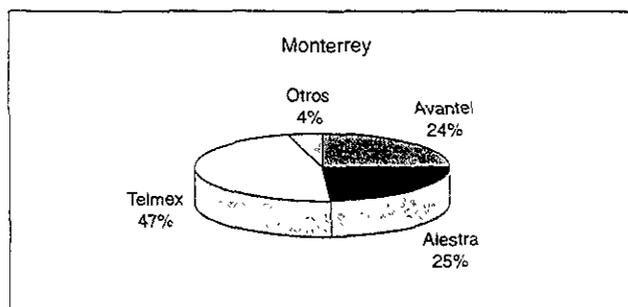
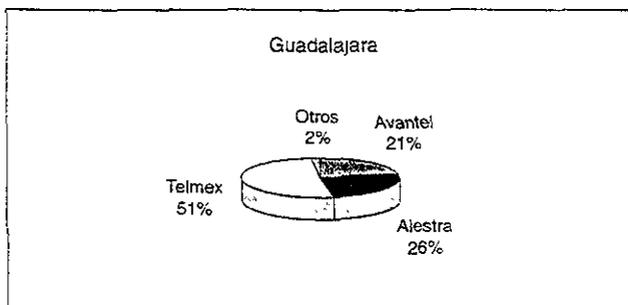
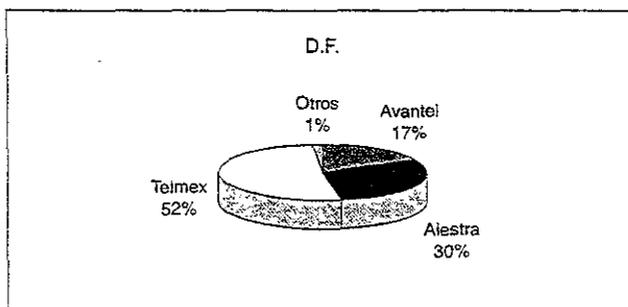
Alestra, Avantel, Iusacell y Miditel expresaron su inconformidad con el costo de 422.7 mdd anunciado por Telmex, mientras que Marcatel y Protel no estuvieron de acuerdo con la forma de pago. El 28 de mayo del mismo año la Cofetel resolvió que la liquidación del costo debería hacerse a través de dos mecanismos de renta mensual: 30% como proporción fija y 70% como proporción variable en función del tráfico cursado por las compañías. Los dos mecanismos con un plazo de seis años y mensualidades ascendentes

Uno de los argumentos de los nuevos operadores, en contra del fallo de la Cofetel es que las tarifas de interconexión establecidas en octubre de 1996 (0.44 pesos por minuto de tráfico de larga distancia), están contenidas de forma natural en las inversiones que Telmex quiere cobrar. El cálculo de los competidores señalaba que las inversiones no rebasaban los 200 mdd.

Otro de los aspectos negativos de la liberalización del mercado de larga distancia es que los nuevos competidores continúan operando como monopolios y que se concentran en la venta de productos similares a los de Telmex, por lo que, hasta el momento no han logrado convertirse en una opción que revolucione el mercado mexicano de las telecomunicaciones.

Con lo anterior la regulación debe contemplar medidas que eviten una posible guerra de precios a medida que los pequeños operadores comiencen a ganar parte del mercado, o los grandes comiencen a ganárselo a las pequeñas empresas.

CUADRO 3.4
 Porcentaje de participación de los principales concesionarios de larga distancia, respecto al total de líneas telefónicas de cada ciudad.



FUENTE: El Financiero, 27 de agosto de 1997, Suplemento "Digito Cero"

CAPITULO CUATRO

SITUACION DEL NUEVO MERCADO

La entrada de nuevas compañías en el mercado de las telecomunicaciones (larga distancia), tiene como fin romper el monopolio que tenía la dirección de este sector. Por lo tanto la posición que asume Teléfonos de México (Telmex), en el oligopolio recientemente creado, es la de defender su posición de empresas líder, por medio de que es la que tiene la infraestructura de las líneas telefónicas, esta es la principal ventaja que maneja. Debido a esto no tiene el costo de realizar fuertes inversiones para participar en las líneas telefónicas, el problema que tiene esta empresa es la de desarrollarse, para competir con la tecnología que presentan las compañías competidoras, además de la fama de ser una pésima prestadora del servicio telefónico

La posición de las nuevas empresas es distinta en cada una de ellas, en algunas empresas, que se consideran con prestigio a nivel internacional, se da la situación de que tienen grandes cantidades para invertir, el problema que presentan fue el retardo de Telmex para darles acceso a la red telefónica para iniciar su proceso de apertura

El resto de las empresas tienen la característica de no tener el poder económico para hacer importantes inversiones en comparación con las anteriores, esto les ocasiona un problema importante, que aparte del retraso del acceso a la red ocasionado por Telmex, su participación en el mercado es reducida, por la fuerte competencia.

En la mayoría de los casos, los problemas que se presentan es debido a la mala planeación de la apertura telefónica⁴⁷ y las actividades que realiza Telmex, para mantener la mayor participación en el mercado.

⁴⁷ El Financiero, 19 de agosto de 1997 Suplemento "Dígito Cero", pag 4

4.1 Posición de Telmex y Perspectivas Para el Futuro

Teléfonos de México (Telmex) es uno de los protagonistas de la competencia que se da por las concesiones de las telecomunicaciones de larga distancia, el final no se ve cercano, pero por el momento Telmex mantiene una posición estratégica privilegiada. aún frente a sus más poderosos competidores.

La empresa tiene en su haber la infraestructura telefónica mas amplia y moderna del país , y es la que tiene más capacidad para dar todos los servicios de la telefonía universal, así como los servicios de valor agregado que el avance tecnológico ha ido sumando a la lista de sus posibilidades. Es la única prestadora del servicio básico local por la condición de que se encontraba en un monopolio y por lo tanto. las firmas competidoras no tenían acceso a dicho mercado pero eso actualmente ha estado cambiando para beneficio del consumidor debido a la apertura a inversión nacional y extranjera.

Desde 1990 esta firma enlaza a 20.554 poblaciones a través de 8.8 millones de líneas lo que representa una densidad de 9.7 líneas de teléfono por cada 100 habitantes (muy abajo de los parámetros deseables y potenciales). Con una facturación de 41.679 millones de pesos en 1995 y utilidades netas por más de 9.300 millones. Telmex es la dueña de la única red nacional que existe actualmente en el país. digitalizada en cerca de 90% y con 33.000 kilómetros de fibra óptica^{4b}

De lo cual dependerán. así solo sea temporalmente. todos los competidores que habrán de interconectarse a la red para brindar el servicio de larga distancia. desde Alestra y Avantel los más grandes por sus alianzas hasta los mas pequeños. Pero aun existiendo corporaciones tan importantes a nivel mundial se han visto obligados a negociar con Telmex y para acceder a una parte del mercado que aún dista de ser tan grande como aparenta.

^{4b} Revista Expansion. 3 de julio de 1996. Suplemento "Las Telecomunicaciones"

Sin embargo, no por ello es despreciable, al contrario, el potencial de crecimiento es muy grande. se calcula que a comienzos del año 2000 con todo y la presencia de Telmex habrá un cambio significativo. Con ello grandes empresas de cobertura nacional y regional establecerán las nuevas condiciones que regirán el mapa de las telecomunicaciones en México, donde la telefonía será solo una parte del negocio.

Hace algunos meses, la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) estimaba que el efecto combinado de una mayor apertura y una mayor teledensidad podrá significar para el próximo milenio un valor de mercado equivalente a \$20.000 millones de dólares. Para esto se precisaba, tendría que cumplirse la meta establecida en el título de concesión a Telmex de llegar a 20 líneas por 100 habitantes: cálculos más conservadores apuntan que la teledensidad será de 16.6% y el valor del mercado del orden de \$15.000 millones de dólares.

La realidad es que los pronósticos esperados no han sido los deseados y no sería raro que los crecimientos fueran todavía menores. De hecho en la última reunión continental de Américas Telecomm, la UIT admitía que 1995 había sido el año de menores avances en telefonía y advertía del desigual acceso del público a los diversos servicios que se prestan.

Como quiera que ocurra, lo cierto es que la ampliación de la demanda real y potencial abrirá espacios a la participación de nuevas compañías restándole peso a Telmex.

Los actuales dueños de la mayor empresa privada de México comparten tal certeza, pero afirman convencidos que la apertura podrá acortar su participación hoy absoluta del mercado, pero no su liderazgo. En ello han puesto su empeño a lo largo de seis años de exclusividad: mas de \$12.000 millones de dólares invertidos en el desarrollo y consolidación de su infraestructura tecnológica ha sido hasta ahora, el precio de su apuesta.

Cuando Grupo Carso, en sociedad con Southwestern Bell, France Telecomm y poco más de una treintena de inversionistas mexicanos recibió Telmex , la empresa era diferente.

Cierto que antes de privatizarla el gobierno mexicano le había dado más apoyo del necesario, pero aun así el cambio era radical.

El director general de Telmex , cuenta que el primer reto al que se enfrentaron fue el de modernizarse y ampliar su capacidad de servicio, a ello dedicaron cuatro años, y el resultado fue superior a las metas previstas. El equipo heredado era de museo, hoy la infraestructura de larga distancia es como las mejores del mundo y se ha mejorado mucho la calidad de la telefonía básica, gracias a la tecnología digital que entre otras cosas, elimina el eco, reduce a fracción de segundos la obtención del tono, amplía la capacidad de transmisión simultánea sin saturación de líneas y brinda las posibilidades técnicas para la interconexión y la transmisión por vía telefónica de textos, datos, imágenes y voz.

Junto a esto se han venido instrumentado diversos proyectos para la integración, control, supervisión y optimización de las distintas redes y servicios, tanto en telefonía local como en larga distancia: los centros de administración de la red o CAR (México, Guadalajara y muy pronto Puebla, Mérida, Hermosillo y Chihuahua). La Red de Teléfonos de México o UniNet, el Centro Nacional de Supervisión de la Red de Larga Distancia. El sistema automatizado de reportes 05 para la zona metropolitana de la ciudad de México y el Sistema de señalización por canal común #7 son algunos ejemplos.

Con inversiones anuales de entre \$11,800 y \$12,800 millones de pesos, los resultados de la modernización se han expresado con generosidad en los estados financieros de la empresa. Entre 1991 y 1994 los ingresos consolidados de Telmex cifrados en pesos constantes de 1995 subieron de \$32,008 a \$44,395 millones de pesos (el incremento promedio anual fue de \$4,000 millones de pesos) en tanto que las utilidades se manifiestan de manera inestable, no disminuyeron de \$11,000 millones de pesos (en 1993 llegan a la cifra más alta: \$14,647 millones).

El número de poblaciones atendidas aumentó de 12,914 a 20,477 y las líneas en servicio aumentaron de 6,025,000 a 8,493,000. Las cosas sin embargo, empezaron a cambiar y

para 1995 (con la consecuencia del error de diciembre) las utilidades habían caído a \$9,307 millones, los ingresos a \$41.679 millones de pesos y la inversión a \$8,427 millones. Así mismo el número de poblaciones nuevas atendidas apenas paso la centena, cuando en años previos el crecimiento se encontraba entre 2,000 y 3,000, y el crecimiento de líneas en servicio fue 50% menor al que había registrado durante 1994.

En el informe a los accionistas se consignan los siguientes factores como explicación de este descenso: el rezago en la actualización de tarifas, acentuado por la devaluación y la inflación; los ajustes sobre el tipo de cambio y su impacto en las obligaciones externas de la empresa tanto como en los cargos por depreciación; la fuerte recesión económica que desalentó el crecimiento de líneas y afectó el volumen de tráfico y por último, la reducción de 9.4% de la tarifa de liquidación con los operadores de tráfico telefónico de Estados Unidos y Canadá.

El director general de Telecorp. el área de Telmex que da servicio a corporativos, comenta que a lo largo de la etapa inicial la empresa siguió una estrategia digna de Grupo Carso. lograr la productividad creciendo, no recortando

Tras casi duplicar el número de líneas, extender los kilómetros de circuitos de larga distancia, digitalizar la mayor parte de la red y concluir con que el trabajo masivo tenía que mudar su estrategia. Con la infraestructura bien formada, el nuevo objetivo es volcarse hasta el cliente, conquistarlo, retenerlo, ofreciéndole ahora la calidad y la gama de servicios que hasta hace algún tiempo eran difíciles de proporcionar.

Con esta idea se hizo una reorganización radical: se crearon 10 regiones con autonomía relativa; en cada una de ellas se separó la parte comercial de la operativa, y se crearon a nivel de toda la empresa las direcciones corporativas correspondientes.

Antes la empresa era manejada por la gente operativa, hoy lo es por el área comercial. Parte de esta estrategia ha sido segmentar el mercado en función de las necesidades de cada

grupo, estableciendo una nueva jerarquización que se pretende mas exacta. Si antes no existían mas que los clientes premium y los abonados, hoy existen tres grupos: grandes clientes nacionales, grandes clientes regionales y clientes masivos. Estos grupos también se subdividen a su interior, cuidando de no dar sentido peyorativo a sus palabras.

El director general de Telecorp expone que entre los clientes nacionales 50 ó 60 corresponderían a la categoría premium, 240 serían como clientes A y los otros 200 serían B, mientras que entre los clientes masivos distinguiría a los masivos preferentes, comerciales y residenciales y a los masivos a secas.

Las ventajas de una estrategia de segmentación es que permite distinguir las necesidades específicas de cada grupo y atenderlo de conformidad, esto no quiere decir que no se le de un trato igual a todos los clientes, una misma calidad de servicio, en todo caso el tipo de servicio que cada quien requiera. No es lo mismo solucionar una falla en la red digital integrada, que en la última milla de una línea residencial.

Habrà quien vea en dicho esquema un sesgo discriminatorio poco sutil. No los funcionarios de Telmex. Como menciona el director general de Telmex piensa que en todo momento el reto de la empresa es crecer en todos los sectores, cuidando la rentabilidad y procurando que el desarrollo sea amplio y los beneficios crecientes. Considera que las telecomunicaciones son como un imán capaz de atraer el conjunto de la economía al impulso modernizador y que Telmex tiene que aspirar a todo esto.

Pero para llegar a lograrlo comenta el director, hay que crecer mucho más y de forma global, traspasar las fronteras y alcanzar el nivel de los grandes consorcios mundiales. Las presiones de los gigantes son fuertes. La propia UIT reconoce que las empresas de Estados Unidos, como interlocutor principal del continente, gozan de una enorme influencia y capacidad para presionar a la baja de tarifas y orientar el desarrollo del mercado en función de sus propios intereses. Telmex lo sabe y frente a esto impulsa de manera simultánea dos estrategias: una enfocada al mejoramiento de su imagen y otras con vista a la globalización

La empresa carga con un estigma, con este atenuante la compañía telefónica sabe que su dominio es relativo. Hasta hoy los clientes lo han sido no por voluntad sino por necesidad, por que no existía otra opción.

Origen y destino de todos los rencores propiciados por la corrupción, las tarifas y las ineficiencias, la deteriorada imagen de la empresa es un paquete que entro en la venta y que mas trabajo esta costando revertir. Sin contar con una base amplia de clientes es una de las principales fortalezas de la empresa (las otras la infraestructuras y el personal), tener una imagen desprestigiada es una de sus mayores debilidades. Sabiendo que durante años esta empresa ha sido el cliente premium de la Procuraduría Federal del Consumidor, hoy sus directivos afirman que la calidad del servicio ha dado un giro de casi 180 grados, en mucho gracias a la nueva tecnología, pero la percepción de la gente no cambia tan rápido.

Ahora con la nueva estrategia de acercamiento a los clientes se espera construir una imagen nueva y positiva que permita revertir el voto de castigo con el que muchos clientes justificarán su pasaje a otra empresa ahora que se abre la competencia a la larga distancia. Los directivos sostienen que la gran disputa en la competencia de larga distancia se da en los grandes corporativos, por que no es nuevo que tanto Avantel como Alestra hayan iniciado el tendido de sus redes de fibra óptica a lo largo del famosos triángulo dorado (D.F., Guadalajara y Monterrey), lo cual parece representar el verdadero potencial económico. Gente de la empresa afirma que el 60% del servicio telefónico se concentra en la zona metropolitana de la ciudad de México y revela que con 300 grandes clientes corporativos se cubre más de lo que se cubre con toda la red de servicio local y telefonía rural, además los ingresos por larga distancia son proporcionalmente mayores a los de la telefonía básica universal y sus márgenes muy superiores. Lo mismo ocurre con los servicios de valor agregado.

Conscientes de ello, desde el comienzo sus nuevos dueños se han mantenido cautelosos para buscar socios, expandir mercados y consolidar su posición en condiciones de alto valor. La tendencia en el mundo de las telecomunicaciones, avanza a la multimedia, no hacia la

telefonía rudimentaria. Permanecer en el mercado obliga a aliarse para poder seguir creciendo en el mercado. Este es un mundo en el que no se puede estar solo, un mundo global. Para competir con empresas como AT&T hay que tener lo mismo que ellos, no puedes estancarte en un solo grupo porque te comen.

El objeto entonces es hacer de Telmex una empresa global. A la experiencia y el conocimiento de Southwestern Bell en mercados de valor agregado y a la experiencia de France Telecom en modernización acelerada, Carso cuyo papel ha sido fundamental en el proceso, sumó su propia experiencia gerencial y su conocimiento del mercado. Sin esta triple alianza no hubiera sido posible hacerse de Telmex no se podría haber llevado tan pronto de lo rudimentario a lo moderno, pero aun es insuficiente.

La empresa ha concentrado alianzas con Sprint y Deutsche Telekom, entre otras y gracias a la estrategia de grupo Carso. Telmex ahora puede disponer de una amplia infraestructura para la transmisión de datos, voz e imágenes de video en alianzas con Cablevisión (de la que el grupo de Slim espera tener la dirección total), Consorcio Red Uno, Medcom, Grupo Acir y Televisión Azteca, capitalizadas con fondos de Grupo Carso.

La estrategia de grupo Carso es a largo plazo: compras, mantienes y creces. Precisamente la participación de Carso es en dos grupos separados que surgió como respuesta a la estrategia de desarrollo global que se está instrumentando, en uno queda la parte industrial encabezada por grupo Carso y la otra parte de telecomunicaciones encabezada por el reciente grupo Carso Global Telecommunications.

Por lo tanto solo a través de esa alianza, Telmex podrá acometer el otro aspecto de su estrategia de globalización: la competencia en los mercados internacionales.

Sin posibilidad de mostrar todavía en los hechos sus capacidades reales, los nuevos concesionarios han encontrado en los medios el terreno más propicio para la competencia que ya se libran en pos de este mercado. Así intentan capitalizar en su favor los deméritos antiguos

y actuales de Teléfonos de México, y poder ganar tiempo para implementar sus sistemas y cabildear en favor de una regulación que les sea más favorable, y parece que lo han logrado, a la fecha esta firma ha perdido al menos dos competencias importantes: la de las tarifas de interconexión y la de la numeración.

En cuanto a la primera, la tarifa inicial instituida para larga distancia fue de tres a cinco centavos de dólar por minuto (promedio ponderado), de lejos mucho más cercana a la propuesta de los competidores que pedían que fuera de entre uno y uno punto cinco, que a la que deseaba Telmex de 14.7, demasiado alta. El otro punto estaba solo parcialmente resuelto, porque Telmex quería que los nuevos concesionarios se unieran a la plataforma existente, y al comienzo pretendía incluso su derecho a cobrar por el uso de sus marcas ladas. En el proceso negociador, cedió voluntariamente a esto con la expectativa de que se aprobara el uso de su plataforma numérica, pero al final se optó por que se incorporara a México al sistema de la UIT que utiliza el 00 como punto de partida (no el 90 como Telmex)

Queda pendiente ahora lo que se refiere al número de dígitos que habrán de marcarse para enrutar las llamadas. Los competidores piden que se aumente a 10, lo que a decir de Telmex es ineficiente e inusual en cualquier parte del mundo. Ellos afirman que la numeración actual es insuficiente, debido a que cambiar la numeración lleva a tener grandes inversiones y por el momento todavía no hay una solución respecto a este punto.

Otro punto importante que todavía no se ha resuelto es el sistema de prescripción, aunque este solo sea de carácter técnico, y por último el que se refiere al de la tardanza de las autoridades de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) para concluir el reglamento que habrá de normar el mercado y lo real es que el 11 de agosto de 1996 se dio la apertura del mercado de larga distancia y nadie sabe como se va a realizar.

El futuro de esta empresa todavía es incierto, porque hasta ahora el resto de los competidores de la apertura han tomado la mesa de negociaciones y a los medios como campo de batalla. Si con la misma fuerza con que atacan a Telmex desarrollarán sus servicios, es

probable que Telmex pierda más de lo que calcula. Por eso hasta hoy el futuro prometido por estas compañías no es sino eso: una apuesta sin bases.

Entre tanto, Telmex se prepara para competir en el mercado, aunque se admite que la rentabilidad de la empresa ha disminuido. En los primeros años el nivel de depreciación de los activos eran bastante bajos, porque eran equipos antiguos de acuerdo con las necesidades que se tenían, es en esta etapa donde las utilidades van a ser menores. se va a perder participación en el mercado pero se va a ganar con crecimiento de mercado, se va a retener a los clientes y a desarrollar nuevos negocios y sectores. a entrar a otros países para complementar lo que se pierde por la competencia y renovación del equipo.

Por último agrega el director general de Telmex que las batallas no se ganan en los medios. ni en los tribunales. se ganan en el mercado.

4.2 Posición de Empresas Privadas y Perspectivas Para el Futuro

ALESTRA

La compañía constituida originalmente por Grupo Alfa y AT&T a los cuales luego se unieron socios como Unicom, Bancomer-Visa, GTE y Telefónica Internacional de España. Lo que menciona el director general de Alestra es que en México lo que se necesita es reducir los costos de larga distancia, al tiempo que se va aumentando la calidad de los servicios para tener la oportunidad de abrir el mercado más al exterior⁴⁹.

Alestra menciona que sus planes de inversión se han mantenido apegados a sus planes originales y que la incorporación de Unicom optimiza la inversión inicial, dándole mayor capacidad financiera a los socios. Pero para esta empresa los montos relativamente bajos de la inversión pueden ser signos de que, la recuperación económica llevará más tiempo y el retorno de lo invertido se dará en plazos mayores, esto es lo que menciona el director general. Habla también de que la estructura de capital le permitirá a AT&T explorar otras oportunidades en el mercado mexicano de telecomunicaciones, probablemente en servicios de comunicación personal, pero por el momento están centrados solamente en el mercado de larga distancia.

En el mercado de larga distancia menciona que la competencia se dará en dos frentes como son el de las claves de acceso y las discusiones derivadas de los procesos de prescripción al servicio de larga distancia.

Entre los compromisos que tiene son la de anunciar que sus inversiones de 1.000 millones de dólares de 1996 al 2000 y la creación de 3.000 empleados. Al término de 1996 la inversión sería de 450 millones de dólares en la construcción de una red de fibra óptica de mas

⁴⁹ Revista Expansión, 3 de julio de 1996. Suplemento "Las Telecomunicaciones"

de 4.200 kilómetros. con 60 puntos de interconexión que se ampliaría hasta 8.600 kilómetros para el año 2000.⁵⁰

El cumplimiento que ha tenido de sus compromisos son una red de fibra óptica cercana a 5,000 kilómetros en tres anillos redundantes que cubren fundamentalmente la zona del Distrito Federal y después de proyectar hacia la cobertura de Guadalajara y posteriormente a Monterrey. Su red le permite ofrecer al público, el servicio de larga distancia en planes comerciales.⁵¹

AVANTEL

Avantel aparece como la empresa de las telecomunicaciones que tiene todos los requisitos. tanto las condiciones técnicas como las administrativas para poder competir en el mercado, ante la posición de las demás prestadoras de este servicio.

La empresa tiene como medios la cantidad de \$900 millones de dólares que al parecer tiene previsto para invertir en la instalación de cable de fibra óptica. que al parecer ya conecta a 33 ciudades de la República. además de que esa inversión también una parte esta destinada a la construcción de centrales telefónicas. la puesta en marcha de equipos de repetición y el desarrollo de programas informáticos de control de tráfico de llamadas.

De frente a un mercado que experimentará crecimientos anuales superiores al 15%. Avantel ha elaborado una estructura de capital de los anunciados 900 millones de dólares anunciados inicialmente. solo 350 millones provienen de préstamos bancarios que los directivos están negociando con bancos de desarrollo de Estados Unidos y Canadá. el resto poco más del 61% del capital fue aportado por los socios fundadores. y si bien no se especificaron las cantidades que aportaron cada uno de ellos. se sabe que parte de la inversión de Banamex fue en especie.

⁵⁰ El Financiero, 3 de marzo de 1998. Suplemento "Dígito Cero" pag. 4

⁵¹ Idem

Las expectativas de crecimiento de la empresa se espera que alcance el 20% de la demanda del mercado en un periodo de 5 años, la empresa espera captar gran parte de la porción de clientes descontentos y así ganarle rápidamente parte del mercado a Telmex, que sería al menos 7% de la demanda actual.

Pero los directores de Avantel mencionan que no solo están interesados en adueñarse de la porción del mercado empresarial y mencionan que para ellos la cartera ideal sería en términos de facturación, estaría compuesta por 60% de clientes corporativos y 40% de particulares, porque para ellos es muy peligroso dirigirse solo a los corporativos cuando se empieza el mercado.

El responsable de finanzas expone dos razones de importancia de captar el mercado de los particulares, el primero sería que es una manera de utilizar el máximo rendimiento de las instalaciones, ya que el tráfico de las empresas se concentra por la mañana mientras que el de los particulares se incrementa en la tarde y la noche, y segundo sirve para equilibrar los niveles de rentabilidad, pues si bien los corporativos serán los que registren un mayor número de llamadas, también serán los que obtengan un mayor descuento de tarifas, con el consecuente descenso en los márgenes de utilidad de la empresa.

Entre los compromisos se tienen: En su primera fase, el proyecto de este carrier incluyó la construcción de una red que enlace a las 33 principales ciudades de la región centro-noroeste, mediante el tendido de 5.300 kilómetros de red de fibra óptica, la instalación de cuatro centros de conmutación en las áreas urbanas de mayor densidad telefónica (Distrito Federal, Puebla, Guadalajara y Monterrey) y la apertura de dos puntos de cruce fronterizo ubicados en Reynosa. En etapas subsecuentes se ampliará la red hasta 20 mil kilómetros con inversión total de 1.800 millones de dólares.⁵²

⁵² Op. Cit

Pero los cumplimientos de la inversión de 600 millones de dólares entre agosto de 1995 y diciembre de 1996 fue rebasada y no solo se concluyó la totalidad de la primera etapa de la red sino que se invirtieron 300 millones de dólares más en edificios, en sistemas de cobros y en el tendido de anillos urbanos, que les daba mayor potencia para entrar a la telefonía local. Esa agresividad en la ampliación de las inversiones se detuvo hace algunos meses cuando el socio estadounidense MCI anunció que estaba congelada la inversión de los otros 900 millones de dólares, porque entre otras cuestiones, no había los resultados esperados en el mercado mexicano.⁵³

IUSACELL⁵⁴

El compromiso que tiene es participar en el mercado de larga distancia como competidor de Telmex, con una cobertura inicial en 69 ciudades y anunció que tenía como meta la construcción de una red de fibra óptica de 7.500 kilómetros para dar servicio telefónico a 90% de la población urbana del país, con 2.300 empleos permanentes en el año 2000.

Los cumplimientos que logra son una red de fibra óptica, parece que construyeron los 106 kilómetros en el Distrito Federal.

MARCATEL

Marcatel buscará arrancar operaciones llevando una participación del 2% en el mercado de larga distancia. El presidente de la firma aspira a dominar el 5% del mercado en sus primeros cuatro años de operación.

⁵³ Idem

⁵⁴ Idem

Aclaran que la inversión ejercida hasta ahora ha sido mínima, porque estaban esperando el establecimiento de la tarifa de interconexión, pero la preocupación que tienen es que no hay seguridad de que la telefonía invierta el capital en lo que se ha previsto.

El proyecto completo de Marcatel comprende la instalación de 12,700 km. de fibra óptica que se irá realizando en los próximos cuatro años. Además Marcatel está en pláticas con otros dos concesionarios para definir la posibilidad de construir y compartir el tendido de fibra óptica.

Según el director general menciona que la preferencia final al público va a depender de diversos elementos, como el precio de los servicios, la publicidad, la imagen y el origen de la compañía.

Entre los compromisos se anunciaron inversiones para los cinco primeros años 1995-2000, de 412 millones de dólares, que les permitiría obtener una red de fibra óptica de 11.800 kilómetros. Querían cinco por ciento del mercado y hasta se hablaba de un plan inicial en el que se dispondría de 250 millones de dólares, 150 de los cuales se invertirían en 1996.⁵⁵

Los cumplimientos que se han logrado, tras algunos cambios de socios y de directivos de esta empresa que consiguió participaciones del mercado en algunas ciudades norteamericanas de solo 0.03% y aún menos, asegura que no hará más inversiones hasta en tanto no se deje de proteger a Telmex.⁵⁶

MIDITEL⁵⁷

Tiene como compromisos, inversiones programadas de 600 millones de dólares y el cumplimiento que ha logrado es que se tardó más de un año en definir cual sería su domicilio;

⁵⁵ Op. Cit.

⁵⁶ Idem

⁵⁷ Idem

después se buscó un socio extranjero y está entre definir si va a la telefonía rural como era su objetivo inicial o sigue otro plan que le permita la concesión que le dio la Secretaria de Comunicaciones y Transportes.

PROTEL⁵⁸

Los compromisos que ha adoptado son el anuncio de inversiones por 420 millones de dólares para tener una red de fibra óptica de 8.900 kilómetros, aunque en la primera fase solo se destinarían 110 millones de dólares para desarrollar el mercado de larga distancia. A noviembre de 1996 aseguraba que ya había desembolsado 50 millones de dólares en el tendido de una red de fibra óptica que tendría una extensión de 1,600 kilómetros para cubrir 36 ciudades, para hacerse del 3% del mercado.

⁵⁸ Op. Cit

CONCLUSIONES

De acuerdo con la información recabada en este trabajo para examen profesional, se ha llegado a la conclusión de que la apertura económica del sector telecomunicaciones en el área de larga distancia no se ha mostrado totalmente, como un beneficio para el consumidor, esto a causa de que hasta el momento lo que se ha presentado es una serie de conflictos entre las partes participantes en el mercado, así como una inconformidad de los nuevos concesionarios por prácticas desleales de competencia, presentadas por la empresa que tenía el monopolio, además de una mala legislación que no hace valer su autoridad para resolver estos desacuerdos.

Entre los beneficios que se pudieran mencionar están, los que a causa de la apertura ha ocasionado, es que las empresas se hallan tenidas que desarrollar lo más rápido posible y con la tecnología más avanzada que se pueda obtener, además de que se ha logrado que se pretenda dar servicio a todo el país, al instalar redes telefónicas más desarrolladas en localidades donde no se tenía servicio o era precario. Pero dentro de esto lo que no se ha logrado es que se de una competencia sana en donde no se perjudique al competidor, con el fin de lograr un sector que beneficie al país.

En un principio consideré que la apertura comercial del sector sería benéfica debido a que el monopolio que se encontraba en poder de la empresa paraestatal Teléfonos de México (Telmex), tenía pensado que se había privatizado por que su desarrollo no era suficiente para servir al público usuario, además, que las tarifas que cobraba por el servicio solían ser un poco excesivas y por último el punto principal que se manejaba en la voz pública, era el deficiente servicio que prestaba. Pero en realidad si se tenía tecnología avanzada que no se había sabido utilizar, porque para 1996 era de las empresas más demandadas ante la Procuraduría Federal del Consumidor.

Pero la razón por la que se privatizó, fue el proceso de apertura económica del país, en la cual se liberaría la competencia del mercado a diferentes empresas multinacionales con poder económico, por lo tanto, si este sector hubiese seguido en las mismas condiciones lo que hubiese pasado, es la pérdida paulatina de la participación del mercado.

Con respecto a la legislación que rige el mercado de telecomunicaciones, sufrió modificaciones en sus apartados, con el fin de realizar una mejor labor de acuerdo con las nuevas condiciones del mercado, pero al parecer la legislación quedó inconclusa o no se hace valer, por que presentan a cada día molestias de los concesionarios contra Telmex, en el que se engloban las demandas en prácticas desleales y no cumplir con los convenios a tiempo para ceder las redes telefónicas para la instalación de las líneas telefónicas.

Actualmente hasta donde se realizó esta investigación las condiciones del mercado antes mencionado, es desde un principio una mala planeación de la apertura del sector, debido a que el convenio que tenía la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), con las empresas concesionarias para realizar sus actividades de instalación, conseguir clientes, entraría en vigor el 1 de enero de 1997, pero lo que sucedió fue que para esta fecha no se había presentado una legislación que pudiera dar cabida a toda la serie de conflictos que vendrían a presentarse

Con la apertura iniciada, lo que comenzó a presentarse es una lucha del mercado (como ya se esperaba), por obtener la mayor participación, pero esto nos llevó a presenciar una serie de conflictos, en los cuales la mayoría eran y continúan siendo contra la empresa Telmex, debido a que como esta es la empresa que tiene toda la infraestructura de redes telefónicas, por lo tanto las empresas que entraron en el mercado tenían que atenerse a las condiciones que les planteo Telmex, como resultado de esto, fue que las demás empresas mostraron su incormformidad ante las autoridades y es así como empiezan una serie de demandas, en las que se mencionaba que no podían empezar a instalarse, debido a las practicas desleales que presentaba la empresa Telmex, al presentar estas demandas parecia que no les hacían caso, por que no se presentaban cambios con respecto a este asunto.

De parte de las concesionarias, se manifiesta que la empresa Telmex. tiene privilegios fuera de la competencia, y es la causa que las demandas en contra de ella no parecieran modificar su posición. Con respecto a éstas, su posición es la de irse posesionando de una parte del mercado de larga distancia, porque en el caso de la mayoría, su perspectiva para el futuro es la de participar en el mercado de telefonía local, porque mencionan que es una parte importante de dicho sector.

De lo anterior se puede resumir:

- Que a varios años de haberse publicado la Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT), aparentemente se está logrando un efecto contrario al del objetivo de la misma, especialmente en lo que se refiere al aspecto de tarifas, porque Telmex pretende cobrar más en lo que se refiere a los costos de instalación.
- Hay declaraciones ante la opinión pública mundial. en el sentido de que el proceso de elaboración del marco regulatorio en México no es transparente. de que se favorece al concesionario dominante y de que eventualmente. habrá quejas ante la Organización Mundial de Comercio.
- Que hasta ahora aparentemente. las autoridades no han sido capaces de tomar las decisiones más adecuadas para los usuarios. cuando se pueda llegar a afectar los intereses de empresas con un fuerte poder económico y de gestión.
- Que si se continúa como hasta ahora con una aplicación débil de la Ley, se va a impedir que la competencia pueda desarrollarse con seguridad jurídica. y el objetivo de la Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT) de promover un desarrollo eficiente del sector. y de fomentar una sana competencia en beneficio de los usuarios no se logrará.
- Sino se pueden limar las asperezas entre los competidores del nuevo mercado. el poco logro hasta ahora obtenido no va a ser benéfico para el sector.

El desarrollo del sector telecomunicaciones es importante para el país, y por lo tanto lo que se necesita hacer es la consolidación de un organismo regulador, independiente de los entes reguladores, que elimine las prácticas monopólicas y fomente una competencia efectiva entre los prestadores de servicios de telecomunicaciones con un marco regulatorio claro, basado en la objetividad, transparencia y legalidad de las decisiones de los funcionarios.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

1. Aspe Armella Pedro. El camino mexicano de la transformación económica. edit F.C.E. México. 1993.
2. Barajas Manzano Javier. Microeconomía Intuitiva. Edit. Trillas. México 1993.
3. Dornbusch y Fischer. Macroeconomía. Edit. Mac Graw Hill. México 1993
4. Rogozinski Schutlman Jacques. La privatización en México. razones e impactos. Edit trillas. México 1997
5. Rogozinski Schutlman Jacques. La privatización de empresas paraestatales. Edit. F.C.E. México 1993

TESIS

6. Hirsch Gamevich. "Alternativas para las telecomunicaciones en México". Facultad de Economía división de Estudios de Posgrado 1995
7. Landa Figueroa María Angélica. "El impacto económico del Tratado de Libre Comercio (TLC) en las telecomunicaciones satelitales de México (1988-1994)". Facultad de Economía 1997.
8. Santiago Rodríguez Fernando. "El sector telecomunicaciones y sus efectos dinamizadores sobre el crecimiento económico hacia el próximo siglo". Facultad de Economía 1998

REVISTAS

9. Comercio Exterior vol. 44 num. 8, agosto de 1994. "Sistemas nacionales de innovación: espacios para la competitividad".
10. Comercio Exterior. Tirado Jiménez Ramón. "La innovación tecnológica en la industria informática y las telecomunicaciones en México". vol 44 num. 8, agosto de 1994.
11. El Economista Mexicano. Leopoldo Solís M. "Economía de Mercado y Bienestar Social". Julio-septiembre de 1993.
12. El Economista Mexicano. Carlos Bazdresch Parada. "El Futuro de la Privatización". Julio-septiembre de 1993
13. Expansión. Suplemento "Las Telecomunicaciones". Julio 3 de 1996.

PERIODICOS

14. El Economista. 7 de agosto de 1996
15. El Financiero. 27 de febrero de 1994
16. El Financiero. 5 de agosto de 1997 Suplemento "Dígito Cero". Pag. 2.
17. El Financiero. 19 de agosto de 1997. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 8-9
18. El Financiero. 19 de agosto de 1997 Suplemento "Dígito Cero". Pag. 4.
19. El Financiero. 27 de agosto de 1997.
20. El Financiero. 17 de septiembre de 1997. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 15.
21. El Financiero. 17 de septiembre de 1997. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 10.
22. El Financiero. 17 de septiembre de 1997. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 4
23. El Financiero. 14 de octubre de 1997 Suplemento "Dígito Cero". Pag. 15.

- 24.El Financiero, 11 de noviembre de 1997. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 6.
- 25.El Financiero, 3 de marzo de 1998. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 2.
- 26.El Financiero, 3 de marzo de 1998. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 4.
- 27.El Financiero, 17 de marzo de 1998. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 2.
- 28.El Financiero, 17 de marzo de 1998. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 7.
- 29.El Financiero, 14 de abril de 1998. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 2.
- 30.El Financiero, 14 de abril de 1998. Suplemento "Dígito Cero". Pag. 12.
- 31.La Jornada, 10 de diciembre de 1990. Pag. 1.
- 32.El Universal, 20 de septiembre de 1990. Pag. 19.

PUBLICACIONES

- 33.Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos 1998
- 34.Diario Oficial de la Federación 17 de noviembre de 1989
- 35.Diario Oficial de la Federación 29 de septiembre de 1990.
- 36.Diario Oficial de la Federación 7 de julio de 1995
- 37.Diario Oficial de la Federación 21 de junio de 1996.
- 38.Economic and Business Overview. México.SECOFI 1996.
- 39.Telecom Magazine. num 10 noviembre-diciembre 1991.
- 40.Informe Anual Telmex. México 1986-1993
- 41.Internet. página de Alestra. Extracto del libro. "Historia de las telecomunicaciones en México 1988-1994"