

13



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"CAMPUS ARAGON"**

**"LA TRANSNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR DE LAS  
TELECOMUNICACIONES EN MEXICO. INFLUENCIA  
SOBRE EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACION  
DE LA EMPRESA NACIONAL 1996-2000"**

**T E S I S**

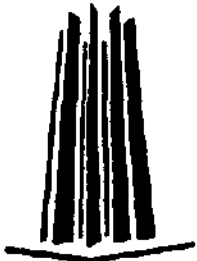
**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A:**

**MARIA DE JESUS FLORES GARCIA**

**DIRECTOR DE TESIS: LIC. ESMERALDA NEGRETE VARGAS**

284022



**México**

**2000**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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.

# **AGRADECIMIENTOS**

## **A DIOS**

*Por permitirme llegar a  
consolidar esta meta dándome  
vida, salud y compañía.*

## **A mis padres**

*Por quienes soy alguien en la vida  
y a quienes les debo todo.  
Por una vida de constante lucha  
sacrificios y esfuerzos para  
guiarme por el camino del bien  
y por darme tanto amor.*

## **A mis hermanos**

*Por su entusiasmo, por entenderme  
y por la confianza que me tienen.*

## **A ti**

*Por tu ternura, comprensión,  
apoyo y sobre todo por  
depositar tu confianza en mí.*

## **A la Prof. Esmeralda**

*Por sus consejos,  
Su ánimo y su amistad.*

## **A mis amigos**

*Por estar conmigo siempre.*

**DEDICO ESTA TESIS  
A TODOS LOS QUE HAN  
ESTADO CONMIGO SIEMPRE  
FAMILIARES Y AMIGOS  
EN LAS BUENAS Y EN LAS MALAS  
CON MUCHO AMOR**

**CHUY**

# INDICE

INDICE	2
INTRODUCCION	4
<b>CAPITULO I</b>	
<b>“TRANSNACIONALIZACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES INTERNACIONALES”</b>	
1.1 La expansión transnacional y la actividad empresarial.	11
1.1.1 Breve recuento histórico internacional en el sector de las Telecomunicaciones.	12
1.1.2 Privatización de TELMEX en el contexto internacional.	14
1.1.2.1 Servicio Telefónico.	15
1.1.2.2 Larga Distancia.	16
1.1.3 Nuevos participantes y nuevas alianzas	18
1.1.3.1 Alestra --- AT&T.	18
1.1.3.2 AVANTEL.	19
1.1.3.3 Sprint.	19
1.1.3.4 La batalla por espacios.	20
1.2 El marco legal de las telecomunicaciones mundiales.	21
1.3 La competitividad y la internacionalización empresarial en el sector de las telecomunicaciones en América Latina.	25
1.4 El TLCAN y el proceso de transnacionalización de las telecomunicaciones comunicaciones.	29
<b>CAPITULO II</b>	
<b>“EL PANORAMA EMPRESARIAL EN MÉXICO. PAUTAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN”</b>	
2.1 Las empresas transnacionales en México.	36
2.1.1 Ubicación sectorial y Análisis.	38
2.2 Las transnacionales de las telecomunicaciones en México.	41
2.3 Generalidades organizativas (externas e internas) de las empresas transnacionales del sector de las telecomunicaciones radicas en México.	46
2.3.1 El fin de los monopolios.	50

2.3.2	Los nuevos actores de las telecomunicaciones.	52
2.3.3	La privatización de los satélites.	53
2.4	La dinámica internacionalizadora de las compañías transnacionales en la economía mexicana.	55
2.4.1	Influencia de la nueva dinámica de las telecomunicaciones.	55
2.4.1.1	Red Digital Integral	56
2.4.1.2	Comunicación Inalámbrica	57
2.4.1.3	Nuevas Tecnologías	57
2.4.1.4	Fuerzas	58
2.5	Aspectos jurídicos de las telecomunicaciones en México.	59

### **CAPITULO III**

#### **“EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO. INFLUENCIA DE LAS TELECOMUNICACIONES EN SU DESARROLLO”**

3.1	Particularidades sectoriales del proceso de internacionalización de las empresas mexicanas.	66
3.2	Factores importantes para la elección del modo de entrada en los mercados internacionales.	72
3.2.1	Influencia de las telecomunicaciones.	75
3.3	Las pequeñas y medianas empresas, su apertura y la influencia de las telecomunicaciones en este proceso.	77
3.4	Aspectos jurídicos del proceso de internacionalización de la empresa mexicana.	82
3.4.1	Aspectos jurídicos en el sector de las telecomunicaciones	84
3.5	Selección y estudio de un caso sectorial de internacionalización empresarial en México, bajo la influencia de expansión del sector de las telecomunicaciones.	86
	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>97</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>102</b>

## INTRODUCCION

Las empresas transnacionales en México se empiezan a dar desde hace ya varias décadas, desde que se buscaba y se sigue buscando la atracción de inversión extranjera en territorio nacional. Ahora, la globalización comercial ha tenido un fuerte impacto en la mayoría de las economías, buscando su mejor inserción en cualquiera de los bloques comerciales que se han estado conformando (Unión Europea, Cuenca del Pacifico, Tratado de Libre Comercio de América del Norte.), Con esto se está buscando que cada uno de los países miembros de cada bloque tenga un desarrollo tecnológico y económico y equiparable al de los demás miembros. Esto necesariamente exige cambios en el esquema productivo (y también políticos) para adaptarse a las nuevas tendencias de apertura comercial, por ejemplo; México ha tenido que hacer ajustes reformando su economía hacia una mayor apertura de su estructura comercial, así como de su sistema financiero y también ha modificado la Ley de Inversión Extranjera para promover la participación de empresas privadas.

Al firmar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México ha estado llevando a cabo transformaciones hacia el desarrollo económico y progreso tecnológico, ya que se han ido promoviendo los flujos de inversión extranjera en aquellos sectores que se encuentran descapitalizados o que se encuentran atrasados tecnológicamente, sectores importantes para la actividad económica y comercial del país.

En el ámbito de las comunicaciones, un tema verdaderamente amplio, puesto que se refiere a: las terrestres, por agua, eléctricas, postales, telefonía y satelitales. Uno de estos aspectos de los cuales está teniendo mayor esplendor en este momento en el proceso globalizador, es la telecomunicación, tema relativamente nuevo y su auge se viene dando desde la privatización de Teléfonos de México (TELMEX).

Cuando TELMEX estuvo bajo protección gubernamental se observaron deficiencias en el servicio y desarrollo de la empresa, ya que ésta no fue capaz de atender la demanda del servicio y aún así se iba incrementando el número de suscriptores que deseaban una línea. Aunado a esto, tampoco tenía los suficientes recursos financieros para dotarse de la tecnología suficiente. Asimismo, las tarifas no estaban acordes con el servicio que prestaba. Otro aspecto importante por la que TELMEX fue una empresa no rentable, fue el hecho de tener un excesivo marco laboral y administrativo y ya no era posible mantener su burocracia, puesto que la mayor parte de sus recursos financieros eran absorbidos por ésta y por otra parte, estaba totalmente estancada tecnológicamente.

Por eso, viéndose en la incapacidad de modernizar a TELMEX se hizo necesaria una reestructuración gubernamental, dotando a esta empresa de un marco legislativo propio (título de concesión) tomando en cuenta la nueva Ley General de Vías de Comunicación de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes en 1990.

Para modernizar el sector de las comunicaciones, fue necesaria la desincorporación de TELMEX, concesionar este servicio a la iniciativa privada, la cual debía destinar todos los recursos para la renovación de toda su infraestructura, dotar de todo el equipo y tecnología necesarios para brindar un servicio acorde y competitivo frente a las nuevas tendencias que la actividad económica y los flujos de comerciales exigen.

El deslinde de TELMEX de la administración gubernamental se da a consecuencia de las causas anteriormente mencionadas, aunadas a la crisis económica por la que atravesaba el país, lo cual hacía impostergable la modernización de su infraestructura para su crecimiento y asimismo, mejorar su operacionalidad y servicio, ajustándose a los niveles internacionales de calidad, crecimiento y tarifas.



La desregulación de las telecomunicaciones, obedeció a la integración que México celebró con Estados Unidos y Canadá, estos dos países con mayor desarrollo y, por ende, son un potencial económico/tecnológico muy avanzado.

La modernización de las telecomunicaciones también abarcó (además de la privatización de TELMEX), la creación de TELECOMM (Telecomunicaciones de México), organismo administrado por el Estado. Este organismo resultó de la fusión de la Dirección General de Telecomunicaciones con Telégrafos Nacionales a fines de 1989 con las funciones de instalar, conservar, explotar y operar la red de estaciones terrenas y la radio/comunicación satelital, así como el arrendamiento de circuitos de redes privadas por satélite. TELECOMM se encarga de prestar servicios de telegrafía y telecomunicaciones bajo la administración estatal. Este organismo también se encarga de la transmisión y recepción de las señales del sistema Morelos, así como del sistema Solidaridad (radio, televisión, telegrafía, etc.). Asimismo, la privatización permite la participación de servicios de conducción de voz, datos e imagen, sin que el Gobierno Federal tenga que aportar recursos para dar estos servicios. Con la información de los nuevos servicios, Telecomunicaciones de México, dejó de utilizar la técnica Morse y el cable de cobre para el envío de mensajes y giros telegráficos.

Actualmente, Telecomunicaciones de México cuenta con la Red Pública de Transmisión de Datos por Satélite conocida como: VSAT/COMM, esta red pública opera en la banda Ku, del sistema de satélites Morelos, la cual está diseñada para prestar servicios de conducción de señales de datos a cualquier usuario que requiera comunicar su oficina central ubicada en la Ciudad de México o en los Estados, con oficinas regionales instaladas en el interior del país, o con la parte sur de los Estados Unidos de Norte América y Centroamérica.

Paralelamente al servicio que ofrece TELECOMM, nuevas empresas privadas también se están incorporando en la prestación de

este tipo de servicio de telecomunicaciones. Estas empresas proveen al usuario los siguientes servicios:

- Enlaces Satelitales
- Sistema de Videoconferencias
- Comunicación Móvil

En todo este contexto se genera un importante panorama de ampliación del sector de las telecomunicaciones en el país, el cual es un factor propulsor de la dinámica de internacionalización microeconómica en México.

En junio de 1995, se promulga la nueva Ley Federal de Telecomunicaciones, regulando tres ámbitos que son: el aspecto radioeléctrico, la telefonía celular y radiolocalizadores; redes de comunicación, telefonía de larga distancia; y comunicación vía satélite, televisión directa y redes de información.

En agosto de 1996, se crea una nueva Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL), como un órgano autónomo dentro del gobierno, teniendo entre sus funciones: encargarse de las políticas en materia de telecomunicaciones; la licitación de espectros radioeléctricos, así como la regulación de las comunicaciones inalámbricas, asuntos internacionales y supervisión del sistema satelital.

Como es perfectamente conocido, la globalización es asunto de todas las empresas, atendiendo a su tamaño y al momento en el que se encuentran, ya que se verán envueltas en un proceso de internacionalización para responder de manera satisfactoria a las exigencias competitivas de la economía actual, encadenándose los elementos y acontecimientos que conducen a las empresas a iniciar su internacionalización que más adelante se transformará en globalización.

En este momento las grandes empresas entran en mercados extranjeros para defender su posición o no dejar de explotar sus oportunidades que consolidan su competitividad, y así también la rentabilidad aparece en el momento que se globalizan los negocios.

Hoy la internacionalización, en todas sus variantes, se ha generalizado y constituye la norma y referencia obligada para el conjunto de las compañías de todos los sectores. La globalización de los mercados, como condición fundamental de la estrategia competitiva, es el resultado la integración de la economía mundial que ha puesto al alcance los factores, recursos, conocimientos, consumidores y otros elementos que contribuyen al desarrollo de la empresa.

La internacionalización del capital es orientada a favorecer la estabilidad de los intercambios, eliminando restricciones en materia de divisas extranjeras y establecer un sistema multilateral de pagos.

La expansión de las empresas multinacionales hace que las mismas procuren posicionarse de mercados geográficos con importantes expectativas de negocio y semejantes hábitos de consumo. La desregulación impulsa la liberalización de la economía y acelera los procesos de integración en sus distintas vertientes: comercial, productiva, financiera, tecnológica y humana.

Los espacios económicos regionales dan origen a los intercambios entre miembros que estimulan al comercio exterior, lo cual se realiza sin trabas administrativas y otras barreras arancelarias o no arancelarias entre los países asociados.

El desarrollo de las telecomunicaciones y el transporte acortan distancias geográficas y contribuye a implantar modelos de consumo idénticos, elaborándose y dictándose los mismos mensajes a la hora de educar a los clientes.

Por todo lo anterior, el estudio de esta investigación vincula dos aspectos muy concretos en el proceso de globalización: la transnacionalización en las telecomunicaciones y la internacionalización empresarial, para México.

Las pautas teóricas centrales para el desarrollo de esta investigación de tesis, se basan ante todo en las diversa teorías sobre la globalización, y los elementos que en materia de multinacionalización y competitividad internacional, pueden derivarse de las actualizaciones del marketing y los postulados sobre las empresas.

Toda esta metodología utilizada para el diagnóstico, como para el análisis y el diseño estratégico/competitivo, tuvieron como principales expositores a ALVIN TOFFLER con su excelente "*Powershift*" ("*El Cambio del Poder*") y KENICHI OHMAE que expuso en "*Triad Power*" ("*El Poder de la Triada*") las primeras ideas sobre la estructura de bloques y sus consecuencias para la competitividad de los mercados mundiales y las exigencias de un nuevo ajuste estructural para las empresas.

Por último es necesario mencionar al profesor e investigador de Harvard MICHAEL PORTER, que en su libro "*Ventajas Competitivas de las Naciones*", difundió sus modelos del diamante, con las cuatro principales fuerzas que determinan la obtención de las ventajas competitivas dinámicas, y de las etapas de evolución estratégica, a nivel de países, utilizando como casos de estudio a diez naciones de distinto grado de desarrollo en la actualidad.

# **CAPITULO I**

# I. LA TRANSNACIONALIZACION DE LAS TELECOMUNICACIONES INTERNACIONALES.

## 1.1 LA EXPANSIÓN TRANSNACIONAL Y LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES.

La tecnología se considera aquí como un factor de gran importancia en el cambio social, no obstante ser en sí misma un producto social que expresa los objetivos, acciones, valores y conocimientos de una sociedad en un momento particular de su historia. La tecnología es la manifestación material de la comprensión y del control humano sobre la naturaleza y algunas tienen la capacidad de producir nuevas prácticas que puedan llegar a modificar las mismas relaciones sociales. Tal es el caso de las nuevas tecnologías de la información. Por ello, no es posible hacer una historia endógena de la tecnología, fuera de las relaciones sociales que la han producido y de las fuerzas sociales que determinan sus usos y apropiaciones por parte de los individuos y la estructura social.<sup>1</sup>

Somos testigos de un proceso gigantesco de convergencia tecnológica en el que un número cada vez más grande de procesos y productos tiene una base común, en cuanto a que todos ellos requieren diversas formas de aplicación de la tecnología de los microprocesadores. Este concepto de convergencia tecnológica surgió de la consideración sobre la forma en que se desarrollaron algunos bienes de capital en Estados Unidos, como productos de la industria militar a mediados del siglo XIX, con enormes repercusiones en otras industrias cuyos productos requerían partes metálicas intercambiables producidas en serie.

---

<sup>1</sup> Rada Juan "THE ELECTRONIC REVOLUTION: IMPLICATIONS FOR THE THIRD WORLD" EN DEVELOPMENT. Dialog. Num. 2 Uppsala 1981 pag. 57.

En la medida que se desarrolla la telemática en una sociedad, se hace posible la integración de líneas de producción, de flujos financieros y comerciales; de circuitos de información burocrática tanto del Estado, como de la sociedad civil de la información científica y tecnológica y prácticamente de cualquier forma de expresión y lenguajes humanos, incluso los procesos automatizados en la maquinas.

### 1.1.1 BREVE ANTECEDENTE HISTORICO INTERNACIONAL EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES.

Alejandro Spindola narra brevemente, algunos datos históricos sobre el origen de las telecomunicaciones en México. Dicho concepto apareció por primera vez en la legislación federal con el decreto de promulgación del acuerdo relativo a la organización INTELSAT en 1972, sin embargo, sólo hasta 1983, con la reformulación del artículo 28 Constitucional se incorporó como actividad estratégica a cargo del Estado.

Las telecomunicaciones se introdujeron al marco constitucional el 3 de Febrero de 1983, fecha de publicación. Están contenidas en 10 tratados multilaterales y 5 bilaterales promulgados por México relativos al servicio de las telecomunicaciones, todos ellos publicados después de 1970.<sup>2</sup>

Primero fue la privatización y posteriormente la apertura telefónica. Actualmente son más de 10 las compañías locales e internacionales que toman el mando de las telecomunicaciones en México y en donde, a pesar de las circunstancias, TELMEX, la gran empresa mexicana, confía en que mantendrá la mayoría de clientes.

---

<sup>2</sup> Spindola Alejandro. "HISTORIAS DEL MARCO JURÍDICO E INTERPRETACIÓN", revista estrategias actuales, reproducida en Excelsior, México, D.F. 21/jun/90.

Hoy en día el corporativo mexicano se protege de la competencia de las grandes empresas que van en pos del mercado mexicano - cómo AT&T y AVANTEL - pero no pierde de vista nuevos mercados, incluido el estadounidense, con la creación de Carso Global Telecom (CGT).

Una de las razones que sustentan el impresionante crecimiento de las telecomunicaciones en México es la innovación constante en materia tecnológica. Los más significativos cambios dentro de esta dimensión son:

**\*Revolución en la electrónica:** miniaturización y creciente integración de componentes electrónicos en la industria telefónica.

**\*Revolución digital:** mayor rapidez, capacidad, contabilidad reflejada en menores costos, además de ampliar la gama de servicios, son el resultado de la aplicación de las técnicas de informática a los servicios de telecomunicaciones.

**\*Revolución óptica:** Dominio de las técnicas optoelectricas asociadas con el bajo costo de la fibra óptica, lo que ha permitido a las telecomunicaciones estar en capacidad de ofrecer menores costos y mayor velocidad de transmisión.

**\*Revolución de los satélites:** Reducción de costos en su fabricación, lanzamiento y operación, además de una mayor vida útil y reducción significativa en los precios de las antenas."<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Revista Ejecutivos de Finanzas "A LA CAZA DEL GIGANTE", Editorial IMEF, México Abril de 1997  
Pág. 60-63.



## 1.1.2 PRIVATIZACION DE TELMEX EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL.

Ante estos importantes avances, aunados a la globalización de la economía y la apertura comercial, nuestro país no podía quedar al margen y es así como el mercado mexicano de las telecomunicaciones es uno de los más dinámicos de América Latina, especialmente desde la privatización de Teléfonos de México.

Dada la importancia económica, financiera y social de esta empresa en nuestro país, es necesario recordar los cuatro períodos importantes en la evolución del sector de las comunicaciones mexicanas desde la creación de TELMEX:

1.- El sector experimentó un fuerte crecimiento en conjunto en el lapso de 1950 a 1978. En esos años la empresa privada desarrolla un número de líneas y números telefónicos a un ritmo muy acelerado, por lo que sus utilidades empiezan a acrecentarse. Más adelante el gobierno toma el control accionario de la empresa (51%) lo cual no impide el incremento de las líneas instaladas. Sin embargo, las inversiones no aumentan más de 2.3% anual.

2.- Durante el período de 1971 a 1986 el sector enfrenta una desaceleración, debido al desvío de los recursos públicos hacia otras prioridades como el sector petrolero, lo cual afecta las telecomunicaciones. Pero es cierto que a pesar de las grandes crisis del país, a partir de 1982 las inversiones en telecomunicaciones avanzan a grandes rangos anualmente, pero las inversiones públicas disminuyen.

3.- El periodo comprendido entre 1987 y 1990 se caracteriza por numerosos cambios estructurales: estabilización económica, apertura a la competencia en el sector, nuevos títulos de concesión, privatización de TELMEX, nuevo régimen fiscal, etc. Este periodo, se

puede decir, es el del gran salto hacia adelante de las telecomunicaciones en México, el cual alcanza cifras de progresión jamás alcanzadas con anterioridad.

4.- El aumento de las telecomunicaciones en México provoca que los ingresos de las compañías participantes se incrementen a un ritmo anual promedio del 57.2% a precios corrientes y las utilidades netas crezcan 77% anual. Así, desde 1989, el sector de las telecomunicaciones aumenta en México a un ritmo anual del 16.5%.<sup>4</sup>

Antes de 1990 se conocía con relativa facilidad al mercado de las telecomunicaciones mexicanos, dado que TELMEX era el único proveedor de servicios y a la vez era el único comprador de equipo.

#### 1.1.2.1 SERVICIO TELEFONICO.

El conjunto de las relaciones económicas, políticas y culturales entre México y Estados Unidos, determina el uso de las comunicaciones telefónicas, por lo cual el 90% del tráfico telefónico internacional entre México y este país se da por medio de este servicio.

En la década de los 50's las telecomunicaciones crecen debido al gran número de aparatos instalados, así como por el aumento del número de llamadas. Las conferencias de larga distancia se elevan como consecuencia de las transacciones de comercio exterior. En el marco de la descentralización del sistema de llamadas de larga distancia se instalan dos nuevas centrales.

---

<sup>4</sup> *Ibidem*, p. 60-63.

El resto de los servicios empiezan a crecer gracias al Sistema Nacional de Telecomunicaciones vía los satélites Morelos y por la Red Federal de Microondas.

Para el decenio de los 90's, el crecimiento del servicio telefónico aumenta aún más, alentado por la instalación de nuevas centrales telefónicas; la telefonía rural también tiene un crecimiento, gracias al uso del Sistema de Radio de Acceso Múltiple, a lo que se suma el nacimiento de las centrales digitales y el aumento del número de casetas telefónicas. Por otro lado, se da la cobertura de Ladatel y entra en franca expansión la telefonía celular.

Un intenso programa de desarrollo identifica a 1992, año en donde además del aumento en los servicios de larga distancia, se prosigue con la instalación de la red de fibra óptica. En adición, la demanda de los hogares en materia de aparatos telefónicos se desarrolló con suma rapidez durante este lapso y hasta la fecha se ha ido incrementando.

### 1.1.2.2 LARGA DISTANCIA.

"La concesión otorgada a TELMEX durante treinta años, no le garantiza el mantenimiento del mercado de las comunicaciones de larga distancia después de 1996. Las empresas que entraron a México desde mucho antes observaban muy de cerca la evolución del marco reglamentario, mientras tanto las empresas locales fortificaban su posición con la perspectiva de una apertura más grande o total."<sup>5</sup>

Por su parte, las autoridades del ramo definen las reglas del juego y vigilan su aplicación a través de diversos textos como la Ley sobre las Vías Generales de Comunicación, el Reglamento sobre Telecomunicaciones, el Título de Concesión a TELMEX y su

---

<sup>5</sup> *Ibidem.*, pag. 61.

Resolución sobre el plan de Interconexión a la Red Pública de Larga Distancia. Es así como la Secretaría de Comunicaciones y Transportes otorga concesiones, controla las tarifas de los servicios y define las normas de comunicación.

Con la apertura, la amenaza de servicios y productos sustitutos es real para el gigante mexicano, en tanto que en materia de equipamiento los operadores públicos, así como las empresas, tienen beneficios en cuanto a ofertas más abundantes y diversificadas, junto con tarifas competitivas.

En este sentido, los servicios de telefonía básica enfrentan rápidamente la competencia de tecnologías modernas e innovadoras procedentes de países desarrollados que ofrecen comunicaciones móviles, menos complicadas de implantar e igualmente eficaces y eficientes. Lo mismo ha ocurrido con el mercado de las comunicaciones de larga distancia, en donde la oferta de TELMEX se ve seriamente competida.<sup>6</sup>

Durante 1997, la apertura de la telefonía de larga distancia en México comprendió un total de 7 millones 45 mil líneas telefónicas en la República, lo que representa un proceso único en el ámbito mundial, ya que en ningún país se ha dado un proceso de apertura tan acelerado como el nuestro. En otros países este tipo de aperturas han tardado casi 10 años, tanto en inicio de operaciones como en el desarrollo de inversiones.

---

<sup>6</sup> *Ibidem*, pag. 60-63.

### 1.1.3 NUEVOS PARTICIPANTES Y NUEVAS ALIANZAS.

Una característica especial del sector de las telecomunicaciones es la intensa búsqueda de alianzas estratégicas, con la finalidad de enfrentar los desafíos financieros y tecnológicos que implica el desarrollo y la instalación de nuevas redes y servicios.

La conjunción de esfuerzos y estrategias han dado lugar a un buen número de alianzas cuyas cabezas las representan las compañías con mayor presencia en el mercado. Dentro de ellas destacan las más poderosas, tanto por sus recursos financieros, como por el número de servicios que ofrecen. Entre las cuales podemos encontrar a:

#### 1.1.3.1. ALESTRA-AT&T (*Asociation Telephone and Telegraph*).

Como AT&T, esta empresa esta presente en México desde 1927, fecha en que inició un servicio de larga distancia entre este país y Estados Unidos. Junto con TELMEX, en 1991 instaló un servicio digital en cinco centrales fronterizas de interconexión entre ambos países. En 1994 se realizó la constitución de una empresa con el grupo Alfa, sin embargo la empresa no dudó en iniciar directamente una guerra de precios con TELMEX, en la red de larga distancia al proponer en julio de 1994, tarifas 50% inferiores a TELMEX, a través de la renta de un número 800 y para llamadas desde Ciudad Juárez.

Alestra obtuvo en 1995 la concesión para competir en el mercado de larga distancia. Los socios del grupo son Grupo Alfa y Bancomer por la parte mexicana AT&T por la parte estadounidense.

En el año de 1997, esta empresa fue una de los dos más fuertes competidores de TELMEX, la gran empresa mexicana, en donde esta utilizando todas sus herramientas para ganar la batalla.

### 1.1.3.2 AVANTEL (*Avance Telecomunicaciones de Latinoamérica*).

"AVANTEL es también uno de los principales competidores en la guerra por el mercado de larga distancia. La inversión de AVANTEL esta constituida por el 55% de participación del Grupo Financiero Banamex-Accival y 45% de MCI Communications, que es el segundo operador norteamericano de larga distancia."<sup>7</sup>

MCI (Microwave Communications International) desde hace mucho tiempo desarrolló una estrategia activa en dirección de Latinoamérica, para sacar el máximo provecho de las oportunidades que ofrecen las privatizaciones y la desregulación en esos países.

De esta manera, el operador internacional empezó a ofrecer desde finales de 1992, servicios a redes privadas digitales internacionales en unos 10 países.

### 1.1.3.3 SPRINT.

Este operador de larga distancia participa en un 10% en el mercado de las llamadas internacionales de acuerdo con TELMEX. En 1991 junto con TELMEX abrió y estableció el primer centro público en México para videoconferencias. Desde entonces esta compañía se ha asociado con Protexa y Motorola para participar activamente en el mercado de larga distancia.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Ibidem., pag. 60-63.

<sup>8</sup> Revista Mundo Ejecutivo "TELECOMUNICACIONES: EL FUTURO VIAJA EN CABLE" México julio 1998 pag. 13-35.

#### 1.1.3.4 LA BATALLA POR LOS ESPACIOS.

Quizás el exceso de publicidad, presente en todos los medios de comunicación, ha hecho perder de vista el significado de la apertura en el sector de las telecomunicaciones y en especial en el servicio de larga distancia.

A pesar de las millonarias sumas destinadas a campañas publicitarias, en las que se destaca el caso de TELMEX, el cual invirtió 114 millones de dólares en publicidad durante el año, de 1998 de un gasto total de todas las empresas telefónicas de 173 millones de dólares, la composición y preferencias del mercado no parece percatarse de ello.

Calidad, oportunidad, servicio y atención son los argumentos para ganar una mayor participación en el mercado, pero para muchos consumidores un elemento de decisión es el precio. Según los competidores más grandes de TELMEX, AVANTEL y AT&T, ellos están preocupados por ganar el mercado corporativo, más no el residencial, ya que en México aproximadamente el 20% del total de líneas instaladas, generan casi el 80% del tráfico de larga distancia y estas líneas se conectan a las oficinas de las 500 grandes corporaciones en el país.

Aún no se sabe con certeza como quedará repartido el mercado ya que durante 1996 se proyectaba que TELMEX perdería el 40% de su mercado, hoy en día se puede afirmar que la pérdida fue inferior a 15%. Ante esta situación es previsible que durante los primeros cinco años de competencia, la compañía mexicana reporte una disminución inferior al 5% anual.

## 1.2 EL MARCO LEGAL DE LAS TELECOMUNICACIONES MUNDIALES.

Dentro del marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), de los 128 miembros sólo 68 firmaron, el acuerdo multilateral en materia de telecomunicaciones el cual permite la libre competencia e inversión extranjera en diferentes grados. Los signatarios representan más del 90% del mercado mundial de telecomunicaciones de más de 600 mil millones de dólares, con una participación de 30% y Japón con 15%.

Este acuerdo incluye todas las formas de telecomunicaciones, telefonía de voz nacional e internacional, datos y transmisiones de fax; comunicaciones vía satélite y por radio, comunicación móvil y radiolocalización. Esta liberalización en el ramo traerá una eventual caída significativa en el costo de las llamadas telefónicas tan pronto los competidores penetren mercados previamente dominados por monopolios propiedad de los gobiernos. La mayor parte del mercado de las telecomunicaciones, incluyendo a Estados Unidos, La Unión Europea y Japón, serán liberalizados al 100% para el 1 de enero de 1998 cuando el acuerdo entre en vigor, comparado con el 17% de liberalización existente actualmente.<sup>9</sup>

Adicionalmente al acuerdo, los países adoptaron reglas comunes para asegurar la existencia de competencia leal en telecomunicaciones; liberalizar el comercio internacional, eliminar barreras, pero se instrumentan disciplinas para asegurar el comercio que en ocasiones son restricciones encubiertas, con argumentos moralistas. Este acuerdo hará uso de los mecanismos de solución de controversias establecidos en la OMC.

---

<sup>9</sup> Stinson Ortiz Yvonne "TELECOMUNICACIONES " Periódico El Financiero 20 de Febrero de 1997. México pag.26



“Los límites de inversión extranjera para este sector en México, se modificaron en 1995 a un máximo de 49%, permitiendo así la fusión de empresas mexicanas y empresas extranjeras; y para el Acuerdo de Telecomunicaciones de la OMC, México, permite esta misma participación. En los últimos seis años el sistema mexicano de telecomunicaciones ha tenido transformaciones trascendentales para enmarcarse dentro de la modernización y competencia mundial. En este periodo se han invertido cerca de 15 mil millones de dólares por compañías como TELMEX y otras concesionarias privadas para la modernización del sector”.<sup>10</sup>

“También se ha abierto el mercado de otros servicios de telecomunicaciones en áreas como telefonía celular, radiolocalización, servicio móvil de radio, y otros servicios de alto valor agregado. En términos de inversión, en este sector México se clasificó en decimotercer lugar en el mundo de 1990 a 1995 con una inversión anual de 2 mil 500 millones de dólares.”<sup>11</sup>

En junio de 1995, se promulga la nueva Ley Federal de Telecomunicaciones, regulando tres ámbitos: espectro radioeléctrico, la telefonía celular y radiolocalizadores; redes de comunicación, telefonía de larga distancia; y comunicación vía satélite, televisión directa y redes de información. En agosto de 1996, se crea una nueva comisión denominada Comisión Federal de Telecomunicaciones ( COFETEL ), como un órgano autónomo dentro del gobierno, teniendo entre sus funciones; encargarse de las políticas en materia de telecomunicaciones; la licitación de espectros radioeléctricos, así como la regulación de las comunicaciones inalámbricas, asuntos internacionales y supervisión del sistema satelital.

---

<sup>10</sup> *Ibidem* pag. 26.

<sup>11</sup> *Ibidem* pag. 26.

A partir de 1997, en el área de telefonía, ocho nuevos concesionarios entraron al mercado para operar el servicio de larga distancia en México, compitiendo de esta manera con TELMEX, quien fuera una de las más importantes empresas paraestatales en su ramo hasta 1991; y que posterior a su privatización continuó siendo un monopolio para los servicios de larga distancia y telefonía local. Estas ocho compañías planean invertir aproximadamente 5 mil 800 millones de dólares en los próximos cinco años, para mejorar el sector de telefonía en nuestro país. Asimismo, TELMEX ha invertido en los últimos seis años 11 mil millones de dólares, de los cuales 5 mil millones fueron empleados para mejorar y expandir la infraestructura telefónica.

Cabe mencionar, que con la competencia de esta área, las tarifas de larga distancia se bajaron por lo menos 20% en 1997; sin embargo, se han tomado medidas para evitar una competencia desleal entre compañías telefónicas; como en el caso de Chile que las tarifas bajaron hasta 90%. "La red de telefonía en México ha crecido de 4.8 millones de líneas en 1989 a 8.8 millones en 1995. La densidad de líneas actualmente en México, es de 10 líneas por cada 100 habitantes, pero todavía muy por debajo de las 60 líneas en Estados Unidos, y 18.4 en Uruguay."<sup>12</sup>

"En el área de satélites, México cuenta con tres funcionando, y dos centros de control administrados por Telecom, empresa gubernamental de telecomunicaciones. La inversión esperada en este sector, es de 1100 millones de dólares a 1400 millones. En el sector de televisión, el mercado se ve influenciado por dos importantes aspectos:

1) La apertura del mercado mexicano a las transmisiones de televisión directa (DTH) desde satélites estadounidenses; 2) la licitación de espectros y nuevas frecuencias. Con relación a DTH, hay dos compañías concesionarias operando como resultado del tratado Satelital Reciproco entre Estados Unidos y México, el cual, permite a

---

<sup>12</sup> *Ibidem*, pag. 26.

compañías mexicanas transmitir señales de televisión desde satélites estadounidenses directamente a los hogares. En 1997 el gobierno, licitó frecuencias que serán utilizadas completamente para la televisión del sistema MMDS (televisión vía satélite)".<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Ibidem, pag. 26.

### **1.3 COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES EN AMERICA LATINA.**

El crecimiento económico no puede concebirse sin un adecuado desarrollo en la infraestructura. Parte fundamental de esta reside en las telecomunicaciones, las cuales requieren de concurso de los sectores público, social y privado para su crecimiento y expansión.

El desarrollo tecnológico logrado en los últimos años en este sector, hace posible la creación de nuevos servicios de telecomunicaciones antes inimaginables. Esto también elimina gradualmente las diferencias entre los servicios convencionales de telefonía, telegrafía y radiodifusión a velocidades que aumentan continuamente; y acerca las fronteras entre países y regiones mediante el uso de satélites que puedan cubrir continentes enteros.

Al reducir constantemente los costos, el avance tecnológico que permite los servicios de telecomunicaciones puedan ser accesibles a un número de mexicanos cada vez mayor.

Por todo esto no es de extrañarse que el sector de las telecomunicaciones sea uno de los más dinámicos en muchos países; México, no ha sido la excepción. Nuestras comunicaciones han venido creciendo a tasas mucho mayores que el resto de la economía.

Desde su instrumentación mundial en 1985, el comercio electrónico internacional es uno de los servicios de valor agregado de las telecomunicaciones (SVAT) que más se ha desperdiciado en

México pero podría convertirse en un gran instrumento de comercialización para el sector exportador del país.<sup>14</sup>

Muchos especialistas coinciden que la falta de infraestructura especializada para el acceso a este tipo de servicios en este sentido ha dado como resultado un rezago de más de 25 años en el uso de tecnologías de telecomunicaciones especializadas para el comercio exterior. Tal es el caso del denominado Intercambio Electrónico de Datos (EDI, siglas en inglés), que apenas en 1997 empezó a ser puesto a prueba por ciertas empresas y dependencias gubernamentales.

Las carencias que impiden a los exportadores el acceso al comercio electrónico se han hecho más manifiestas desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que 98% de las transacciones comerciales internacionales se hacen de manera directa.

El rezago del sector exportador en el comercio electrónico se debe, entre otros, factores a:

- 1.- El acceso al hardware y al software, así como al internet, es difícil por el alto costo del equipo o la renta de los servicios no pueden ser pagadas por las micro y pequeñas empresas, mayoritarias en el ramo de las exportaciones.
- 2.- La ausencia de cultura telemática entre los exportadores.
- 3.- La crisis económica y sus secuelas de falta de liquidez y restricción crediticia.

Impulsado por la revolución tecnológica en las telecomunicaciones, el comercio exterior a escala mundial ha cobrado

---

<sup>14</sup> Calderón Javier "EL COMERCIO ELECTRONICO INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES MAS DESPERDIADOS EN MEXICO" Periódico El Financiero 3 de marzo de 1997 Sección Comercio Exterior Análisis pag. 6-A.

desde 1980 una nueva fisonomía, de tal manera que esta actividad se ha convertido en un asunto de comunicación entre ofertantes y demandantes.

En el sector exportador mexicano apenas se están dando cuenta de las potencialidades de esta herramienta tecnológica. De acuerdo con la Asociación Mexicana de Telemática (Amextel), en los primeros seis años de esta década las comunicaciones vía electrónica o a través de SVAT participaron con 4.5% en la actividad exportadora y para el año 2000 se proyecta una participación de 16%.<sup>15</sup>

De acuerdo a un análisis de la situación actual del país, se tiene que el comercio mexicano cuenta con las siguientes fortalezas para su telematización:

\*Participación de México en el TLCAN y existencia de acuerdos con otros grupos económicos.

\*Participación de México en proyectos internacionales de innovación comercial.

\*Modernización de las telecomunicaciones nacionales.

\*Legislación y normatividad federal en materia de Telecomunicaciones, informática y Comercio.

La apertura en el sector de las telecomunicaciones traerá importantes beneficios directa e indirectamente. De manera directa las inversiones en este sector generan empleos en el propio sector y en las industrias primarias relacionadas con las telecomunicaciones especialmente en el gremio manufacturero y en el de la construcción de manera indirecta al ser un insumo fundamental para prácticamente todas las actividades productivas el contar con mejores y más accesibles servicios de telecomunicaciones promoverá la actividad económica y el crecimiento del empleo.

---

<sup>15</sup> *Ibidem*, pag.6.

Para finalizar cabe mencionar que México tiene alrededor de 80 acuerdos de reciprocidad satelital firmados con diferentes países. Entre éstos se encuentran Argentina y Chile, pero falta por ejemplo, la mayor parte de los países del Caribe. Una de las cosas que realmente están haciendo falta son los acuerdos en materia de reciprocidad satelital para que se utilice la infraestructura.

Se pudiera decir que el 50% de las comunicaciones telefónicas del país a Europa se cursan por vía satélite. En cuanto al mercado latinoamericano, se expone que México y Argentina han promovido una rápida desregulación en la comunicación satelital<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup>Hernandez Jaime, Guadarrama José "INTELSAT E INMARSAT A LA VENTA " Periódico el Financiero México 13 de Febrero de 1997 pag. 11

#### **1.4 EL TLCAN Y EL PROCESO DE TRASNACIONALIZACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES.**

Con el evidente propósito de captar en la mayor medida posible recursos del exterior que apoyen complementariamente nuestro desarrollo económico y nos coloquen en mejor situación de competitividad, sobre todo en materia de exportaciones, se ha dado un giro notable a la legislación reguladora de las inversiones extranjeras, que ahora se inspira en principios de objetividad, certidumbre, permanencia y liberalización, de tal manera que han quedado sentadas las "reglas claras" en esta esfera, que por tanto tiempo se reclamaron.

Actualmente quedan abiertas las puertas de México a la inversión extranjera, salvo en las áreas estratégicas reservadas por la Constitución y en aquellas otras en que existe razón evidente para controlarla en cuanto a sus requisitos y proporciones.

Los procedimientos empleados en la nueva legislación son más ágiles y menos discrecionales, para inspirar confianza en los inversionistas de otras latitudes.

La uniformidad que ya se había logrado al regular en un solo ordenamiento legal todo lo relativo a inversiones extranjeras se comienza a estropear pues en muchos casos como por ejemplo ferrocarriles, telecomunicaciones, seguros, fianzas, aeropuertos, etc. hay que acudir a las leyes o regulaciones específicas para precisar las condiciones especiales que se encuentran vigentes sobre dicha materia.



"El ejemplo de la liberalización del mercado mexicano de las telecomunicaciones y de su ley de inversiones extranjeras fue el punto de mayor influencia por el que 67 naciones acordaron en Ginebra, "liberar a las compañías telefónicas del monopolio estatal a partir de enero de 1998".<sup>17</sup>

El nuevo acuerdo de Ginebra representa una seria presión para 70% de las 40 empresas operadoras de telecomunicaciones más grandes del mundo que todavía son estatales o aún tiene participación estatal.

Lo anterior no solo ejerce presión para los gobiernos que todavía detentan el control monopólico de sus telefónicas sino que abre una tendencia hacia la reciprocidad en materia de inversiones extranjeras, pues en la mayoría de los casos la aceptación de capital foráneo se limitaba a 25% en las empresas del ramo.

En algunos nichos como el satelital, por ejemplo, la tendencia en América del Norte, con los integrantes del Tratado de Libre Comercio (TLC), y luego el acuerdo de reciprocidad satelital entre México y Estados Unidos, es hacia una mayor apertura por parte de Canadá.

Si bien en Estados Unidos aún no se hace patente la presencia de la reciprocidad que este país reclama y presiona, los expertos señalaron que por lo menos en el bloque del TLC el equilibrio podría verse pronto.

El acuerdo no sólo implicaría la posibilidad de privatización sino de que las naciones que han mostrado resistencia a la modificación de sus legislaciones en materia de inversión extranjera realicen ajustes a la misma.

---

<sup>17</sup> Guad H. José de Jesús "EL MEXICANO, MODELO PARA SOCAVAR YUGO ESTATAL EN TELECOMUNICACIONES", Periódico El Financiero 19 de febrero de 1997; México pag. 13

En este contexto, en México Impsat<sup>18</sup> emitió un comunicado en el que expresa su agrado por el acuerdo, pero advierte que en sí mismo éste representa uno de los grandes retos y victorias de la industria de las telecomunicaciones a nivel mundial.

Empero, Impsat hace la observación de que "no-basta con privatizar los grandes monopolios estatales sino que es necesario permitir la competencia a compañías privadas, pues de esta forma, con el involucramiento de nuevos operadores de equipos de telecomunicaciones, el beneficio para los consumidores se traduce en mejor calidad y precios más bajos"<sup>19</sup>

Por otro lado, es necesario recordar que la erradicación de los monopolios estatales, principalmente en las naciones en desarrollo, ha sido una recomendación del Banco Mundial (BM) una vez que hasta hace un par de años solo 30% de las primeras 40 gigantes operadoras de telecomunicaciones del mundo eran totalmente privadas.

La visión del BM considera que la privatización de las telecomunicaciones en las naciones en desarrollo permitirán atraer inversiones y tecnología del exterior, pero han existido versiones encontradas respecto a las verdaderas repercusiones de tal proceso.

Algunas corrientes estiman que la privatización de las telecomunicaciones en las naciones en desarrollo se presenta como una pérdida de control gubernamental, para aplicar políticas nacionales que dependen de las comunicaciones; Además de una reducción de plazas para incrementar las ganancias.

---

<sup>18</sup> IMPSAT es una empresa de origen argentino, sus siglas en sus inicios significaban Industrias Metalúrgicas Scarmona al convertirse esta en corporación solo le agregaron la letra "T" de telecomunicaciones al final (Datos brindados por el Sr. Víctor Hugo Hernández director de dicha empresa).

<sup>19</sup> Ibidem., . Pág. 13.

De hecho, entre los países miembros de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) sigue siendo una minoría los que han optado por la privatización de sus empresas de telecomunicaciones, en su mayoría son públicos o de participación mixta, bajo diferentes esquemas.

Para otras corrientes del pensamiento, en algunas naciones la venta de su entidad de telecomunicaciones ha sido considerada como la oportunidad de reducir la deuda nacional, proporcionar a la vez comunicaciones más eficaces y liberar al gobierno de la necesidad de realizar las grandes inversiones en capital que requiere la expansión y modernización de su estructura en la materia.

Hoy en día el principal objetivo general planteado por los 3 países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se ha cumplido:

- Incrementar notoriamente el intercambio comercial en la región (33% en 3 años). Sectores como el petroquímico, el automotriz y el de servicios financieros han sido beneficiados ampliamente. La participación de bancos, casa de bolsa, compañías de seguros y otros intermediarios financieros canadienses y estadounidenses dan cuenta de ello.

Las inversiones y alianzas en telecomunicaciones avanzaron en los tres años de referencia pese al desequilibrio financiero de 1995 y 1996.

Desde la puesta en marcha del TLCAN, las inversiones no se han detenido superan 17 mil 500 millones de dólares entre 1994 y 1996, con lo cual ese importante objetivo también se ha logrado.

Por el contrario las insuficiencias se pueden identificar en el escaso avance de la integración tecnológica, productiva, estratégica y laboral, que les daría a los miembros del TLCAN ventaja competitiva frente a otros países y regiones.

Las telecomunicaciones son un sector estratégico. Junto con el audiovisual forman redes de comunicación locales, nacionales e internacionales. Hoy en día es prácticamente imposible delimitarlas, ambas se interrelacionan en un principio de convergencia tecnológica.

Las telecomunicaciones revolucionan su concepto y campo de acción; dejan de ser cables y se conciben como redes inteligentes; la economía depende de dichos elementos, sus operaciones se toman masivas y globales, las políticas de telecomunicaciones se vuelven prioritarias en las agendas políticas.

El presente apartado tiene como finalidad tratar de entender los factores económicos y políticos que están modelando la concepción de las telecomunicaciones, en el marco del TLCAN.

El análisis de las telecomunicaciones y del audiovisual constituyen una buena plataforma para entender los primeros impactos del TLCAN en México, porque son estas redes donde se encuentran las propuestas tecnológicas y sociales de mayor envergadura. Es también verdad que en el diseño de toda red tecnológica existe una mediación de los poderes económicos y políticos.

México aceptó el desafío tecnológico cuando decidió poner un final a dos de sus grandes monopolios: TELEVISA Y TELMEX. Una de las primeras consecuencias: se evidencia la dependencia de México ante los modelos estadounidenses de información y de comunicación. Un 90% de las empresas que están penetrando estos rubros provienen de dicho país. México, a diferencia de otras naciones

latinoamericanas, esta diversificando poco su relación con otras regiones industrializadas para la adquisición y transferencia de tecnología de punta.<sup>20</sup>

La relación del Estado con las telecomunicaciones se ha visto marcada en México por dos momentos: antes y después de la del TLCAN. Antes a través del comercio de las telecomunicaciones ya existente con Estados Unidos y después, por el rol estratégico que el Estado otorga a las telecomunicaciones en la economía, la política y la sociedad, concediendo un campo de acción primordial a las empresas privadas.

---

<sup>20</sup> Gómez Carmen "TELECOMUNICACIONES" Revista Le Monde Diplomatique julio de 1998 pag. 11

## **CAPITULO II**

## **II EL PANORAMA EMPRESARIAL EN MEXICO PAUTAS DE LA INTERNACIONALIZACION**

### **2.1 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MEXICO.**

La tecnología misma deja sin sentido las nociones clásicas de la soberanía del Estado Nacional en un territorio, a través de los satélites de percepción remota, que les permiten a las empresas transnacionales contar con una mejor y mayor información sobre los recursos naturales existentes en otros países. No es una casualidad que en 1976 el anuncio de los nuevos yacimientos petroleros de México lo haya hecho la CIA (Central Intelligence Agency) y no el gobierno mexicano.<sup>21</sup>

Los factores que determinan la integración de México a este nuevo contexto internacional son:

\* La presencia de las empresas transnacionales en nuestra economía, son las que se convierten en las introductoras de las nuevas tecnologías, con lo cual imponen criterios de costos y productividad que obligan a la industria local a utilizar las nuevas tecnologías para mantener su competitividad en el mercado.

\* Otra razón por la que México no se puede sustraer al nuevo sistema tecnológico, es el imperativo de usar tecnologías importadas en las que vienen integrados los avances en las fuerzas productivas, dada la carencia de una industria de bienes de producción capaz de dar usos específicos o alternativos a las nuevas tecnologías.

---

<sup>21</sup> Montoya Alberto "MEXICO ANTE LA REVOLUCION TECNOLOGICA" Editorial: Diana 1993 pag. 58-72.

\* Por último, otro factor que influye es el imperativo de la competitividad internacional que va en el sentido de la introducción de las nuevas tecnologías en la industria mexicana y en particular de las empresas paraestatales y del Estado mismo, son indicaciones claras de este fenómeno.<sup>22</sup>

Las nuevas tecnologías de información al igual que todo producto cultural, son el resultado de las prácticas de fuerzas sociales específicas.

El Estado mexicano, al igual que todos los Estados y sociedades de los países en vías de desarrollo, se ha visto integrado a la dinámica del capital social internacional en donde los circuitos financieros, industriales y comerciales llegan a determinar las políticas económicas y los modelos de desarrollo de los países pobres.

"No es exagerado afirmar que la soberanía de la nación mexicana tendrá en el futuro un condicionante fundamental en su capacidad de desarrollar y aplicar políticas en el campo de las nuevas tecnologías de información, que actualmente son el soporte tecnológico de las relaciones económicas y políticas entre los países industrializados y del tercer mundo."<sup>23</sup>

En 1974 grandes paraestatales como PEMEX y CFE propiciaron el desarrollo de nuevos servicios. En 1976 se organizó un centro de teleproceso y racionalización de los sistemas de transmisión en la ciudad de México.

Tele informática de México y Telenet (empresa estadounidense) operaban un servicio de transmisión por paquetes entre México y Estados Unidos. Un año después se inició la planificación para extender el servicio a Guadalajara y Monterrey. En 1979 Computer Science Corporation inicia el servicio de computación en 5 Estados de

---

<sup>22</sup> Op. cit., pag. 35.

<sup>23</sup> Op. cit., pag. 35.



la República, las cuales quedaron conectadas mediante un centro local con el sistema de teleproceso, que estaba enlazado a su vez con las computadoras de INFONET (information network) en Estado Unidos. Es necesario señalar que PEMEX era el cliente mas importante de este servicio, pues incluso hacia posible la viabilidad económica de las empresas que lo proporcionaban.<sup>24</sup>

### 2.1.1 UBICACIÓN SECTORIAL.

La dependencia externa en múltiples aspectos de operación de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes tienen enormes consecuencias económicas y políticas para el país. No solo se compra tecnología extranjera, ya sea directamente o por medio de las subsidiarias de las transnacionales que operan en México, sino que en los servicios de procesamiento remoto de la información también se refleja una relación de dependencia.

El diagnóstico de la industria informática en México debe partir del desarrollo histórico de nuestra sociedad y considerar, en particular, las estrategias de industrialización seguidas desde principios de la década de los cuarenta. Un rasgo distinto de la integración de la sociedad mexicana al sistema económico internacional, y consecuencia directa de la misma, es la dependencia tecnológica. Debido tanto a la presencia del capital extranjero - en sus formas de inversión directa o indirecta (capital financiero)-, como al desarrollo desigual existente entre los países centrales y la sociedad mexicana, la industria de bienes de producción en México ha tenido un desarrollo incipiente hasta épocas muy recientes, cuando como resultado de programas específicos de fomento, como por los efectos en las políticas de importación resultantes de la difícil situación financiera, se ha propiciado una mayor sustitución de importaciones en las industrias de bienes de capital.

---

<sup>24</sup> Frost and Sullivan, Inc. TELECOMMUNICATIONS SYSTEMS AND EQUIPMENT MARKED IN LATIN AMERICAN STATES 1980 - 1990 Nueva York 1980 pag. 30-70.

Dicha dependencia tecnológica se manifiesta en:

a) La importancia de las empresas transnacionales en la industria manufacturera mexicana y en la de bienes de producción;

b) En la reducida participación de ésta en la producción industrial total;

c) En el elevado porcentaje de importaciones de tecnología extranjera, vía pago de patentes o por concepto de compra de bienes terminados,

d) En la limitada conducción nacional acerca de la dirección e intensidad del cambio tecnológico;

e) En la naturaleza de las importaciones mexicanas -maquinaria materiales semiprocesados, alimentos- en comparación con las exportaciones materias primas, y productos primarios manufacturados y en el limitado gasto en investigación científica y desarrollo tecnológico. Esta situación se hace particularmente grave al considerar a la industria electrónica, debido a su importancia estratégica en el nuevo sistema tecnológico.<sup>25</sup>

La industria de equipo electrónico en México fue desarrollada inicialmente por compañías estadounidenses, alemanas, danesas y japonesas. Solo un porcentaje muy reducido de estas empresas era de capital 100% mexicano: (De aproximadamente 210 firmas productoras de equipo electrónico, cuatro grandes compañías productoras de bienes de consumo - Motorola, Philips, Telefunken y General Electric - representan más del 60% del mercado de componentes electrónicos).<sup>26</sup> En particular, la producción de semiconductores - de los cuales se podría desarrollar la producción de microprocesadores - era controlada por seis subsidiarias de empresas transnacionales. Tales son los casos de Toshiba (Industrias

<sup>25</sup> Boltvinik Julio, Hernández "EL ORIGEN DE LA CRISIS INDUSTRIAL EL APORTAMIENTO DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES" México F.C.E 1981 PAG. 456-533.

<sup>26</sup> U.s. Department of Commerce; ELECTRONIC COMPONENTS Washington 1979 pag. 7.

Mexicanas Toshiba), Philips (Apepa Electrónica, S.A.), Motorola (Semiconductores Motorola) y Fiarchild (Fiarchild Mexicana), existen además empresas maquiladoras en la industria de semiconductores, como la Honeywell, la cual produce microcircuitos y sensores, tanto para usos comerciales como militares. Desde 1982, esta empresa realiza actividades de ensamblaje y prueba de microcircuitos en su planta ubicada en Chihuahua, de la cual salen aproximadamente 100,000 unidades semanales para la industria militar norteamericana.<sup>27</sup>

A finales de 1977 más de las tres cuartas partes de las computadoras instaladas en México, las cuales representaban más del 97% del valor total del parque instalado, habían sido vendidas por compañías estadounidenses o sus subsidiarias transnacionales. En ese año la IBM tenía el 44% del mercado mexicano; la Honeywell el 12.1%, Unicav el 11.7%; Burroughs el 10.9%; Ncr el 8.4%; H. Packard el 0.3%; Digital el 0.3 por ciento y otras el 0.6%<sup>28</sup> Aunque en 1980 el número de las empresas nacionales de bienes y servicios informáticos (122) era el triple de las empresas extranjeras (41), estas realizaban el 76.5 por ciento de las ventas, tenían el 89.2% del capital social, el 66% del empleo y realizaban el 92% de las importaciones.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Ortega Fernando "DE LA HONEYWELL SALEN LOS CIRCUITOS PARA LAS OJIVAS NUCLEARES" en revista Proceso No. 440, México, Abril 8 de 1985, Pág. 6-9.

<sup>28</sup> U. S. Department of Commerce, COMPUTERS AND PERIPHERAL EQUIPMENT, MEXICO, U.S.. Gpo. Washington, 1981, Pág. 4.

<sup>29</sup> Secretaría de Programación y Presupuesto, "DIAGNOSTICO DE LA INFORMATICA EN MEXICO 1980", México SPP, 1980

## 2.2. LAS TRANSNACIONALES DE LAS TELECOMUNICACIONES EN MEXICO.

"México entró a la era de las telecomunicaciones en 1979, cuándo el presidente José López Portillo aprobó el proyecto de telecomunicaciones vía satélite."<sup>30</sup>

Si se recurre a la historia se observa que el país siguiendo su tendencia por modernizarse tecnológicamente, inició sus actividades espaciales en 1962 al establecerse el departamento del Espacio Exterior en el Instituto de Geofísica de la UNAM.

En 1989 se creó el organismo público descentralizado Telecomunicaciones de México (Telecomm). Su función es la de administrar, en forma descentralizada, la red de comunicaciones vía satélite.

"Jorge Borrego considera dos actores determinantes para la compra del sistema de satélites domésticos en México: La Secretaría de Telecomunicaciones y Televisa. En un estudio que hace el citado autor sobre las razones históricas de tal adquisición indica que la red de microondas, establecida en 1968, estaba saturada y era obsoleta."<sup>31</sup>

El problema apremiante era el crecimiento de la telefonía. Se pensó, entonces, en contar con un sistema de comunicaciones que permitiera satisfacer las limitantes de las microondas y modernizar el sistema de comunicaciones del país. Por otro lado, Televisa, desde el principio de la década de los ochenta, manifestó un interés muy claro

<sup>30</sup> Gómez Mont Carmen "EL DESAFÍO DE LOS NUEVOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN MEXICO" Editorial: Diana México 1992. Pag. 65-86.

<sup>31</sup> Gómez Mont Carmen Op. cit., pag. 65-86.

por adquirir toda aquella infraestructura técnica que le permitiera desarrollar su plan de expansión nacional e internacional.

"Una vez más, en 1980, acontecen dos hechos importantes: Japón regalo a la SCT (a la Escuela Nacional de Telecomunicaciones) su primera estación terrena y José López Portillo autorizó a la SCT. Para iniciar el Plan del satélite doméstico, en aquellos años "Ihuicahua".<sup>32</sup>

Televisa fue la empresa privada más interesada en la adquisición de los satélites Morelos. Habría que subrayar que los acuerdos sobre la compra de dichos aparatos se realizaron en la primera mitad de la década de los ochenta, uno de los periodos de crisis económica más grave para México, situación que se tomaba más crítica, todavía, al realizarse el cambio de gobierno en diciembre de 1982. Esto favoreció la participación de la empresa televisiva mexicana en ciertos puntos, por ejemplo, la construcción de 32 estaciones terrenas para la SCT a cambio de servicios de telecomunicaciones y prioridad en la transmisión de señales.

"En 1981 se selecciono a la compañía Hughes Communication International como constructora del SMS (sistema Morelos de satélite) y en 1982 la SCT hizo pública su decisión. Tal parece que el criterio establecido partía de tres intereses: mejor precio, financiamiento y especificaciones técnicas."<sup>33</sup>

Entre las innovaciones de dicho sistema se menciona una mayor potencia, una cobertura más amplia que incluye a Estados Unidos y Canadá extendiéndose su radio de acción hasta América Latina: el Caribe, Centroamérica, Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú, llegando hasta Argentina y Chile. Se espera incrementar la oferta de este servicio en un 50% al poderse transmitir 50 llamadas simultáneas

---

<sup>32</sup>Op. cit., pag. 40

<sup>33</sup> Borrego Jorge Y Bella Melody "THE MORELOS SATELLITE Y SYSTEMS IN MEXICO" Telecommunications. Londres 1989 pag. 269.

así como más de 50 señales de televisión, según lo indicó Carlos Lara director de Telecomunicaciones de México, en aquel entonces.

"En los primeros meses de 1981 se presentó a concurso tres compañías: *Hugues International Communication, Mattra-Espace, S.A.* y *General Electric Technical Services Company Inc.* Ganando la primera empresa."<sup>34</sup>

La SCT la escogió por haber presentado la mejor propuesta tecnológica, el menor precio, el menor costo de lanzamiento, breve calendario de entrega y mayor margen de vida útil y de masa de los aparatos.

Hasta en los primeros meses de 1992, su costo global se calculaba en un poco más de 400 millones de dólares. Se ha dicho que los recursos derivados de la venta de la red federal de microondas, de Astilleros Mexicanos y la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril se utilizaron para el primer pago del sistema de satélites Solidaridad.

El 29 de Noviembre de 1990, el grupo JVC Corporation (Stereo Rey, FM Globo, Telerey y Multivisión) anunció la introducción de radio digital en México para 1991. La empresa que ofrece esta nueva opción de radio de paga se llama Multiradio.

En la década de los 80's se definieron ciertos planes a futuro como: digitalización telefónica. Se inició la primera central digital de larga distancia en Tijuana, Baja California en 1981, en ese mismo año se iniciaron también los primeros trabajos en los primeros enlaces de fibras ópticas en la red urbana del D.F. Pero dos crisis rompieron el ritmo ascendente que parecía tener el teléfono en áreas urbanas, la crisis económica de 1982 y los sismos de 1985.

---

<sup>34</sup> Op. cit., 40

En 1990 el gobierno mexicano puso a la venta el 51 % de sus acciones (AA) en TELMEX, es decir las acciones comunes con pleno voto que constituyeron el 20.4% de las acciones representadas del capital social de la empresa. La concesión al sector privado se dio por 30 años con la posibilidad de que la inversión extranjera sea hasta de un 49%.<sup>35</sup>

Dentro del concurso se presentaron tres grupos importantes:

1. *Telefonica de España, GT de Estados Unidos y la firma mexicana Bolsas y valores.* 2. *Un consorcio mexicano* 3. *El Grupo CARSO encabezado por Carlos Slim Southwestern Bell (de Estados Unidos) Y France Telecom (de Francia).*<sup>36</sup>

TELMEX se ubica entre una de las treinta empresas más grandes del mundo y es la segunda en importancia en México después de Pemex. TELMEX se ha calificado como una empresa de alta rentabilidad.

Cabe mencionar que las empresas telefónicas más importantes del país son: Indetel, Ericsson, Conmutel, General de Comunicaciones, Setel, Manufacturera de Telecomunicaciones, Mitel, Tele-Team de México.

Ericsson es una de las empresas telefónicas más importantes y la de mayor antigüedad, con un 30 % de capital mexicano y el resto sueco. Esta compañía es líder en el suministro de equipos a TELMEX.

En 1957 la S.C.T. otorgó la primera concesión para que operaran en México un servicios de radiotelefonía móvil, la empresa que presto este servicio fue IUSA (Industrias Unidas, S.A.).

---

<sup>35</sup> Op. cit., pag.40

<sup>36</sup> Op. cit., pag. 40

Ya en la actualidad surgen dos compañías que operan teléfonos celulares IUSACELL y TELCEL. La primera surge como una división de IUSA, la mayoría de sus productos provienen de compañías japonesas. La segunda empresa surge a finales de Febrero de 1990, es operada por Radiomovil Dipsa y filial de TELMEX.

En su programa de trabajo para 1991 la S.C.T. señaló que otorgaría en las concesiones de radiotelefonía celular un programa de expansión de las nuevas empresas regionales y de la filial de TELMEX que operaría a nivel nacional en competencia con las regionales. La telefonía celular en su conjunto extendió su cobertura en 1991-1992 a las 25 principales ciudades del país para llegar a casi 100,000 de usuarios.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Op. cit., pag. 40.



### **2.3 GENERALIDADES ORGANIZATIVAS (EXTERNAS E INTERNAS) DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES RADICADAS EN MEXICO.**

Las empresas más grandes del mundo están en continuo cambio. Nuevas presiones han transformado globalmente el juego de la competencia, y ha sido necesario replantear las estrategias internacionales.

Las aplicaciones de estos importantes cambios dentro del entorno económico internacional han llamado la atención en muchas partes. Un foco de atención importante son los cambios de la competitividad relativa y la ventaja comparativa de las naciones. Las preocupaciones más importantes son el declive de la dominación de E.U., el estancamiento y reestructuración de Europa y el crecimiento de Japón y de los países del Este Asiático.

Las nuevas estrategias, a su vez, han planteado cuestiones acerca de cuan adecuadas son las estructuras organizativas y los procesos para gestionar operaciones en todo el mundo.

Incluso en industrias particulares, las compañías que operan por todo el mundo han desarrollado muy diferentes respuestas estratégicas y organizativas ante cambios en su entorno.

De acuerdo con Theodore Levitt, los desarrollos tecnológicos, sociales y económicos de las últimas dos décadas se han combinado para crear un mercado mundial unificado en donde las compañías deben captar economías de escala globales para mantenerse competitivas.\* Mientras los argumentos de Levitt son de algún modo

---

\* Levitt Theodore.: "GLOBALIZATION OF MARKETS". Harvard Business (mayo - junio 1983), Pág. 92-102.

extremos y parciales, él provee un ingenioso análisis de algunas de las fuerzas que recientemente han moldeado los mercados de todo el mundo.

En algunas industrias, el fuerte impulso tecnológico trastocó los fundamentos económicos, permitiendo a las compañías desarrollar y manufacturar productos de manera global, y aprovecharse así de la convergencia de las preferencias y necesidades de los consumidores en todo el mundo. Un ejemplo clásico es el impacto de transistores y circuitos integrados en el diseño y producción de radios, televisores y aparatos de música. De forma similar, la introducción de la tecnología del cuarzo hizo de la fabricación de relojes una industria de escala global.

Incluso en industrias en las que tales fuerzas externas de cambio no existieron, los gestores empezaron a buscar maneras de alcanzar economías de escala globales. Racionalizaron sus líneas de producto, estandarizaron partes del diseño y especializaron sus operaciones de manufacturación. Tal reestructuración interna ocasionó una segunda ola de la globalización en industrias tan diversas como automóviles, materiales de construcción, transportes y comunicaciones, etc.

La barrera clásica a la globalización ha tenido siempre sus raíces en las diferencias estructurales del mercado y de las preferencias del consumidor nacional.

Otras tendencias de consumo y mercado también contrarrestan las fuerzas de estandarización global. En mercados que van desde telecomunicaciones a material de oficina y productos de consumo eléctricos, los clientes no compran productos individuales, sino que más bien seleccionan sistemas.

La fuerza globalizadora de las economías de escala encuentra importantes impedimentos. Los beneficios de las economías de escala son contrarrestados por los costes adicionales de abastecer mercados desde un centro, y esos costes no sólo incluyen los costos de transporte. En particular, los costes administrativos de coordinar la demanda internacional via plantas, escala global pueden ser bastante significativos. Para algunos productos, el período de auge en el mercado es tan corto, o los requisitos del servicio del mercado son tan altos, que las economías de escala pueden ser anuladas por otros costes.

Más significativamente, los desarrollos recientes en diseño auxiliar y manufacturación de ordenadores, robótica y otros productos tecnológicos avanzados, han hecho del concepto de la manufacturación flexible una realidad. Compañías que previamente tenían que producir cientos de miles de productos estandarizados en una sola planta para obtener una escala mínima eficiente, ahora encuentran que pueden distribuir manufacturas entre las plantas nacionales más pequeñas incurriendo en un escaso coste adicional. De esta forma pueden responder a las preferencias locales del consumidor y a las restricciones políticas nacionales sin comprometer su eficiencia económica.

Las tendencias responsables del cambio en el juego competitivo derivan de las fuerzas de globalización y localización. El incremento del coste de los programas de inversión, junto con la disminución de los ciclos de vida de las nuevas tecnologías y de los productos que esas tecnologías generan, ha llevado a las compañías a intentar alcanzar niveles de producción que les permitan amortizar las fuertes inversiones lo más rápidamente posible.

Al mismo tiempo, incluso las más avanzadas tecnologías se han difundido con rapidez por el mundo, en parte como respuesta a las demandas de los gobiernos anfitriones que buscan niveles más altos de producción nacional y contenido local en los productos más avanzados vendidos en sus mercados. Pero el alto coste asociado con el desarrollo de productos y procesos animó también a las

compañías a transferir nuevas tecnologías voluntariamente. La concesión de licencias se ha convertido en una importante fuente de fondos, el cruce de autorizaciones proporciona medios para suprimir las diferencias tecnológicas, y el desarrollo de programas conjuntos y alianzas estratégicas se están convirtiendo en una vía rápida para obtener ventajas competitivas globales.

La difusión de la tecnología unida a la convergencia de las preferencias mundiales del consumidor, ha influido en el ritmo y posición de la innovación.

La estructura de la organización es uno de los elementos fundamentales en la puesta en práctica de la empresa transnacional. La estructura de una empresa es el modo de dividir la misma en unidades más pequeñas y de establecer las relaciones de dependencia entre éstas. La estructura es necesaria porque, en cuanto la empresa alcanza mínimo tamaño, es más eficiente el tener partes especializadas que un confuso conjunto de individuos en el que todos hacen de todo.

Así la estructura es una pieza clave en la implementación de la estrategia porque permite coordinar los esfuerzos especializados de muchos departamentos o divisiones a quienes se ha asignado el llevar a cabo sólo una parte de la estrategia total.

Básicamente, existen 4 tipos de estructura para el control de las operaciones internacionales de una empresa multinacional. Estas son el departamento de división internacional, la estructura por áreas geográficas, las divisiones mundiales de producto, y la estructura matricial. Excepto la última, todas son formas puras que admiten muchas combinaciones entre ellas.

Una de las plataformas de mayor impacto se refiere al ingreso de compañías extranjeras en la propiedad accionaria de empresas telefónicas, televisivas y satelitales. La interrogante no solamente toca

aspectos relacionados con la orientación económica, con la lógica del atrasado de redes, con las posibilidades de interconectar a todos los grupos sociales. Se refiere, también a la ausencia de un proyecto social maduro en materia de telecomunicaciones y, sobre todo de comunicación.

Las tecnologías de la información y comunicación - una compleja estructura en constante evolución - se asientan sobre las bases en que han operado los sistemas de comunicación tradicionales. Si a un país le correspondió contar con un avanzado sistema de comunicación masiva, sus repercusiones serán inmediatas en esta nueva estructura informacional. Si otro país nunca pudo establecer políticas de comunicación acordes a las demandas de su sociedad, habrá un caos en la infraestructura. A gran parte de los países latinoamericanos les corresponde esta segunda licitante. Uno de los mayores peligros los corre la ausencia de medidas legales en materia de comunicación social.

A fin de comprender desde una cierta perspectiva la lógica que impera en el despegue de las telecomunicaciones en México deben distinguirse tres escenarios.

### 2.3.1 EL FIN DE LOS MONOPOLIOS.

Para comprender las telecomunicaciones en México hace falta partir de un hecho: el fin de dos grandes monopolios de la comunicación en México: TELEVISA Y TELMEX.

La empresa televisiva debe analizarse aquí como parte importante en la concepción y expansión de las redes de telecomunicaciones en México. TELMEX forma parte de las telecomunicaciones. Del monopolio derivó una política de muy escaso desarrollo contándose por décadas un promedio de 5 teléfonos por cada 100 habitantes, lo cual representaba uno de los porcentajes más bajos de América Latina. Actualmente y según las últimas

estimaciones, se ha llegado a un porcentaje de 10/100. Muy bajo aún para igualar a sus socios comerciales del Norte.

“La evolución de la telefonía básica tenía como objetivo dinamizar un mercado relativamente estable por años así como modernizar la infraestructura telefónica del país a fin de responder a la demanda de los mercados internacionales que empezaban a invertir en México. Antes de la crisis del 94, el crecimiento de este sector fue de un 11.4%, pero después de este año llegó incluso a descender hasta un 3% promedio. En la actualidad comienza a observarse un ascenso, sin llegar al 12 % esperado en un principio.”<sup>39</sup>

Se observan cuatro factores primordiales que es necesario mencionar:

a) La llegada de empresas internacionales que se asocian con empresas mexicanas a fin de adiestrarlas en la adquisición y consumo de tecnología de punta. France Telecom, Southwestern Bell, MCI, AT&T entre otras han venido a impulsar a una industria que por décadas parecía cernida a sus propias fronteras.

b) La creación de bases para la competencia en el terreno de las telecomunicaciones, una vez que estas se liberan. Las industrias mexicanas forman así alianzas con industrias extranjeras a fin de ser capaces de competir entre ellas mismas y por mercados que son cada vez más codiciados.

c) La creación en México de un terreno propicio para la competencia de empresas estadounidenses fusionadas a las mexicanas.

d) La posibilidad para empresas mexicanas de formar alianzas con empresas extranjeras y operar en otros países. No debe olvidarse que la comunidad hispana en Estados Unidos esta integrada por 27.5 millones de personas.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Gómez Mont Carmen “LA LIBERALIZACION DE LAS TELECOMUNICACIONES EN MEXICO” Le Monde Diplomatique, Edición Mexicana (Noviembre 1997).

<sup>40</sup> *Ibidem*.

### 2.3.2 LOS NUEVOS ACTORES DE LAS TELECOMUNICACIONES.

Este segundo nivel de análisis esta integrado por la industria televisiva y la telefonía sin hilos. Televisión Azteca, Sistemas de Televisión por cable (salvo cablevisión), Multivisión y telefonía celular. Lo que tienen en común los propietarios de estos servicios fue que lucharon durante años para poder obtener una frecuencia para desarrollarse. Esos permisos llegaron únicamente a partir de la década de los noventa, cuando la tecnología de punta fue posible explorar buena cantidad de nuevas frecuencias. No obstante, en los años setenta y ochenta nunca pudieron obtener permisos para operar en las frecuencias más codiciadas.<sup>41</sup>

Al quedar establecida las políticas de liberalización de las telecomunicaciones, la respuesta de estas empresas ha sido la de formar alianzas con grupos extranjeros a fin de reforzarse y enfrentar a los dos gigantes de la comunicación en México. Con estas propuestas se conforma la competencia y de ahí va a derivar la nueva estructura empresarial de la telefonía.

El servicio de televisión de paga en México cuenta con el 12.5% de los hogares. La televisión abierta cuenta con el 98.5% restantes. En enero de 1997 un 85% de las compañías de la televisión por cable se habrán convertido al amparo de la Ley Federal de Telecomunicaciones en redes públicas de telecomunicación, con lo cual tienen la posibilidad de ofrecer telefonía local alámbrica. Un ejemplo que adelanta hasta donde pueden crecer y desarrollarse las intrincadas redes de telecomunicaciones. La telefonía celular ha seguido un modelo más o menos semejante al de las compañías audiovisuales. Actualmente México cuenta con 2 millones de usuarios de este servicio.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> *Ibidem.*

<sup>42</sup> *Ibidem.*

La telefonía de larga distancia aportara cambios fundamentales no sólo en el dominio de las fusiones y políticas estratégicas de las empresas, sino que hará avanzar de forma notable el cableado en fibras ópticas y los niveles de digitalización de la infraestructura de las telecomunicaciones mexicanas. De ahí la importancia de la apertura de este sector. Se formaran ofertas innovadoras.

Si no se llega a establecer una política mexicana clara ante la convergencia tecnológica, en unos años más el trazado de la red de las Telecomunicaciones que habrá quedado delimitada, por los intereses de los grandes consorcios de las telecomunicaciones en el mundo. Ellos serán quienes determinen la lógica de la interconectividad, es decir, las normas bajo las cuales una sociedad deberá hablarse. Las desigualdades podrán ser, entonces, más graves en este nuevo campo de la comunicación y ante el proceso de ingeniería informática irreversible.

### 2.3.3 LA PRIVATIZACIÓN DE LOS SATELITES.

Los últimos meses de 1997 fueron para México fundamentales para decidir al grupo empresarial que se quedaría con los satélites mexicanos.

Las condiciones para la venta fueron varias como por ejemplo que las compañías mexicanas dispusieran de un capital que representara un 51% del total, y el 49% restante estaría asignado a empresas extranjeras.

Los grupos constituidos en un principio fueron tres, pero el final quedó solo uno, sería el ganador. Es decir, que al grupo Loral Space & Communication, Telefónica Atray y Alcatel, se le adjudicó la concesión



del sistema satelital mexicano, al hacer una oferta de poco más de 5,366 millones de pesos, por el 75% de las acciones del capital social de SATMEX.<sup>43</sup>

El tema de los satélites es estratégico porque su radio de acción no sólo empieza y termina en la órbita geoestacionaria. Un satélite es nodal a un sistema de información y comunicación. Su influencia se distribuye a través de cables, ondas herzianas, telefonía, fibras ópticas, sistemas de radio y televisión nacionales y mundiales, sistemas de computo y todo lo que deriva de cada uno de estos implementos. Sin los satélites una parte esencial de los flujos informativos se podrían ver interrumpidos y bloqueados. De ahí su relación con la soberanía de cada país. La universalidad debe ser su norma.

Las redes satelitales deben ser inteligentes. Este calificativo deriva del diseño, propiedad y regulación que hace referencia a su uso. El perfil de la red satelital no se puede contemplar como un asunto económico, es eminentemente político. Es un hecho que estos dos factores son mediadores de las telecomunicaciones.

Con todo ello se observa así que la tecnología digital se ha expandido en México durante los últimos años a pesar de la crisis económica. Ante la ausencia de una política clara en materia de sistemas de información y comunicación que contemplen las demandas sociales, estas tecnologías han tenido como lógica la dirección e interés del gran capital internacional.

---

<sup>43</sup> *Ibidem.*

## **2.4 LA DINAMICA INTERNACIONALIZADORA DE LAS COMPAÑIAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMIA MEXICANA.**

México escribe ahora un nuevo capítulo en la historia de las telecomunicaciones; la apertura de un mercado que hasta hace poco estaba cerrado y el desafío que implica negociar con el socio más importante del mundo en este rubro los Estados Unidos.

Durante algún tiempo se consideraba a la inversión en infraestructura de telecomunicaciones (tanto para empresas como para países), como una necesidad exclusiva de las entidades más avanzadas. Recientemente hemos vivido un cambio mundial en la manera de obrar y competir que nos enfrenta a una realidad. Las telecomunicaciones no son ya privilegio de unos cuantos sino necesidad de todo país o empresa que desee participar en el cambio hacia un nuevo orden mundial.

### **2.4.1 INFLUENCIA DE LA NUEVA DINAMICA DE LAS TELECOMUNICACIONES.**

Las telecomunicaciones son de suma importancia para nuestra sociedad, ya que permiten eliminar las distancias y reducir considerablemente los tiempos de envío y adquisición de información.

Las actividades de las grandes empresas como bancos, casa de bolsa, compañías de seguro, operadoras de tarjetas de crédito, sistemas de producción de la industria, así como, las actividades de servicio de instituciones de gobierno y privadas, líneas aéreas, hoteles, almacenes y universidades, entre otras requieren del manejo de información oportuna y podrán mejorar sus servicios al reducir los costos de operación y tiempos de respuesta modernizando sus sistemas de telecomunicaciones.

Los adelantos en satélites, fibras ópticas y comunicación inalámbrica son los responsables de este auge, aunados a la digitalización de la información y la posibilidad inherente de procesar ésta mediante computadoras cada día más poderosas. Sin embargo, de no contar con una infraestructura de telecomunicaciones adecuada, y de no crear los mecanismos para su desarrollo, México corre el riesgo de convertirse en un país incapacitado para competir internacionalmente.

#### 2.4.1.1 RED DIGITAL INTEGRADA.

Inglaterra introdujo en 1984 la primera versión de la Red Digital de Servicios Integrales (ISDN), que es una red de telecomunicaciones pública capaz de transmitir voz, datos, música de calidad digital, textos e imágenes a muy alta velocidad y que constituye el fundamento de la nueva generación de redes de valor agregado. Japón ya ofreció en 1988, y Francia en 1989. A la fecha todas las ciudades de Inglaterra, Francia y Japón tienen acceso a una ISDN.<sup>44</sup>

En México TELMEX, introdujo una versión recortada de la ISDN denominada Red Digital integrada (RDI) en enero de 1991.

Los grandes usuarios de servicios de telecomunicaciones en México, así como las empresas que buscan elevar su competitividad necesitan de factores de disponibilidad, confiabilidad y alta capacidad en los servicios, para integrar de manera rentable los medios de comunicación más avanzados para el transporte de señales de voz, datos e imágenes basando la nueva infraestructura en las inversiones que ya tenía hechas. "Esto motivo el surgimiento de RDI que ofrece TELMEX como la solución de comunicación total que permita a la industria mexicana integrarse a la sociedad global brindando servicios de alta calidad."<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup>Cerdán U: Jorge Mares H. Daniel "TELECOMUNICACIONES EN MEXICO, FUERZAS Y DEBILIDADES" Revista RED artículo internet. <http://ags.acnet.net/cica/bol1237.html>

<sup>45</sup>Ibidem.

La RDI esta formada por tres grandes redes de transporte: la red digital terrestre, la satelital multiusuario y la red de conmutación de paquetes de datos.

Algunos de los servicios que se pueden obtener a través de la RDI son: enlace digital de alta velocidad, acceso digital a un conmutador electrónico digital, marcación directa entrante, centrex básico y avanzado, vídeo conferencia, red privada metropolitana, cruce fronterizo, red global, telefonía de alta calidad, red privada de voz y datos, red de paquetes de datos, buzón telefónico, circuitos digitales privados.

#### 2.4.1.2 COMUNICACION INALAMBRICA.

En México este servicio ha tenido una gran respuesta por parte de los usuarios, provocando un *"BOOM"* en la comunicación inalámbrica, y como es lógico una competencia cerrada por lograr la mayor penetración en el mercado por parte de los proveedores de este servicio.

"Se visualiza que este servicio jugara un papel importante para la modernización del país. La compañía Skytel actualmente cubre más del 80% del país. Por su parte, Northern Telecom planea abrir una planta de manufactura en Monterrey, la cual producirá equipos de telecomunicaciones de alta tecnología y, al mismo tiempo, contribuirá al impulso de las telecomunicaciones nacionales.<sup>46</sup>

#### 2.4.1.3 NUEVAS TECNOLOGIAS.

Se han dado avances importantes en telecomunicaciones en nuestro país, pero aún no se ha llegado a la implementación de lo mas adelantado en el terreno tecnológico. Frame Relay (paquetes de

---

<sup>46</sup> Ibidem.

tramas) y ATM (modo de transferencia as'ncronica ) son elementos que prácticamente todavía no se encuentran disponibles. Se considera que este retraso es natural, ya que México se encontraba en una posición monolítica en cuanto a comunicaciones, y era imposible atender a todos los sectores demandantes de servicio. Esta situación tiene que cambiar y dar un giro de 180 grados ya que los órganos rectores tienen que jugar un papel de promotores y reguladores. No tienen que intervenir directamente en la operación de la infraestructura, salvo en los rubros considerados altamente estratégicos, como lo referentes comunicación satelital.

#### 2.4.1.4 FUERZAS.

Es indudable que México realiza un importante esfuerzo financiero y organizativo para adecuar su infraestructura de telecomunicaciones a las exigencias de su tiempo. Las recientes medidas de desincorporación administrativa y privatización han tendido a recuperar la competitividad y calidad de los servicios ofrecidos. La entrada de nuevas compañías que ofrecerán los servicios de telecomunicaciones en México como por ejemplo la unión de TELMEX Y TELEVISA a través de sus filiales Sercotel y Cablevisión, respectivamente, y Banamex-Accival con MCI, creando la compañía AVANTEL.<sup>47</sup>

Las autoridades han impuesto a los concesionarios la adopción de tecnologías digitales de punta en beneficio de una mejor calidad de los servicios de radiocomunicación y de un uso más eficiente del espectro radioelectrónico.

La cobertura de zonas rurales como parte de las regiones concesionadas para telefonía celular refleja asimismo la voluntad del país de llevar el beneficio de la comunicación hasta las poblaciones marginadas.

---

<sup>47</sup> Ibidem.

## 2.5 ASPECTOS JURIDICOS DE LAS TELECOMUNICACIONES EN MEXICO.

Corresponde al Estado, como rector de la economía y promotor del desarrollo, establecer las condiciones que permitan la concurrencia de la iniciativa e inversión de los particulares, bajo un marco regulatorio claro y seguro.

Bajo estas consideraciones y conscientes de la impostergable necesidad de avanzar en el desarrollo de la infraestructura de los sistemas de comunicaciones y transportes, fue aprobada la reforma al cuarto párrafo del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, a efecto de permitir la participación de los particulares en el sector ferroviario y en la comunicación vía satélite.<sup>48</sup>

Es por ello que se presenta esta iniciativa de Ley Federal de Telecomunicaciones, reglamentaria del citado precepto constitucional. En todas las áreas de las telecomunicaciones se han abierto en forma paulatina a la competencia.<sup>49</sup>

En consecuencia, el papel del Estado en este momento de transición hacia mercados más abiertos deber ser el de promover la competencia en las telecomunicaciones. Debe el Estado también fortalecer la soberanía y seguridad nacional, y una adecuada promoción de la cobertura social, mediante el aprovechamiento del avance tecnológico de las telecomunicaciones.

---

<sup>48</sup> ART. 28 párrafo cuarto "No constituirán monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las siguientes áreas estratégicas: correos, telégrafos y radiotelegrafía; petróleo y los demás hidrocarburos; petroquímica básica; minerales radioactivos y generación de energía nuclear, electricidad y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión. La comunicación vía satélite y los ferrocarriles son áreas prioritarias para el desarrollo nacional en los términos del artículo 25 de esta Constitución; el Estado al ejercer en ellas su rectoría, protegerá la seguridad y la soberanía de la Nación y al otorgar concesiones o permisos mantendrá o establecerá el dominio de las respectivas vías de comunicación de acuerdo con las leyes de la materia" Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Editorial Porrúa México 1998.

<sup>49</sup> Secretaría de Comunicaciones y transportes LEY FEDERAL DE TELECOMUNICACIONES México Septiembre 1995.

Por todo ello y a fin de que el Estado cuente con los instrumentos necesarios para una rectoría eficaz de este sector, el Gobierno federal requiere de un nuevo marco jurídico que incorpora plenamente estas realidades y los objetivos de desarrollo en la materia, a través de instrumentos legales efectivos.

La presente iniciativa regula el uso, aprovechamiento y explotación del espectro radioeléctrico, de las redes de telecomunicaciones y los servicios que en ellas se prestan, así como de la comunicación vía satélite.<sup>50</sup>

De conformidad con el precepto constitucional recientemente reformado, el Estado mantendrá, en todo momento, el dominio sobre el espectro radioeléctrico y las posiciones orbitales asignadas al país. Para los efectos de la propia ley, otorga el carácter de vías generales de comunicación, sujetas a jurisdicción federal, al propio espectro radioeléctrico, a las redes de telecomunicaciones y a los sistemas de comunicación vía satélite.<sup>51</sup>

Asimismo, la presente iniciativa plantea que los procesos para el otorgamiento de las concesiones, cuando se trate del uso, explotación y aprovechamiento de bienes del dominio público, se lleve a cabo mediante licitación pública, y por un plazo de hasta 20 años sujeto a renovación. Tal principio tiene, como excepción, las frecuencias experimentales y las de uso oficial, estas últimas referidas a la administración pública federal y a gobiernos estatales y municipales, con objeto de facilitar la prestación directa de servicios de telecomunicaciones por parte del estado.

---

<sup>50</sup> Ley Federal de Telecomunicaciones "CAPITULO III DE LAS CONCESIONES Y PERMISOS" SCT México 1995.

<sup>51</sup> Ley Federal de Telecomunicaciones "CAPITULO I DISPOSICIONES GENERALES " SCT México 1995.

Los concesionarios de posiciones orbitales geoestacionarias deberán establecer los centros de control y operación de los satélites respectivos en el territorio nacional, y podrán explotar servicios de comunicación vía satélite en otros países, de acuerdo a la legislación que rija en ellos y a los tratados suscritos por el Estado Mexicano.

En atención al art. 30 de la Ley Federal de Telecomunicaciones Las concesiones sobre los derechos de emisión y recepción de frecuencias asociadas a sistemas satelitales extranjeros, que puedan prestar servicios en el territorio nacional, podrán otorgarse cuando se tengan celebrados tratados en la materia con el país de que se trate, en los que se establezca reciprocidad para los operadores de satélites mexicanos, igualmente podrán operar en territorio mexicano los satélites existentes al amparo de tratados internacionales multilaterales de los que el país sea parte.<sup>52</sup>

La iniciativa propone que las estaciones terrenas, cuando sean transmisoras de comunicación satelital, requieran permiso de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, para su instalación, operación y explotación, como parte integrante de los sistemas de comunicación por vía satélite.

A efecto de permitir que las redes públicas de telecomunicaciones cuenten con la infraestructura necesaria para su desarrollo, se establece que los derechos de vía de las generales de comunicación, las torres de transmisión eléctrica y las postergas en que estén instalados los cables de distribución, los terrenos adyacentes a los ductos de hidrocarburos, así como las instalaciones

---

<sup>52</sup> ART. 30 "La Secretaría podrá otorgar concesiones sobre los derechos de emisión y recepción de señales y bandas de frecuencias asociadas a sistemas satelitales extranjeros que cubran y puedan prestar servicios en el territorio nacional, siempre y cuando se tengan firmados tratados en la materia con el país de origen de la señal y dichos tratados contemplan reciprocidad para los satélites mexicanos. Estas concesiones sólo se otorgarán a personas morales constituidas conforme a las leyes mexicanas. Asimismo, podrán operar en territorio mexicano los satélites internacionales establecidos al amparo de los tratados internacionales multilaterales de los que el país sea parte." Ley Federal de Telecomunicaciones SCT México 1995.



que utilizan las propias redes públicas de telecomunicaciones, sean disponibles en la medida en que las condiciones técnicas, de seguridad y operación así lo permitan a los concesionarios de redes, sobre bases no discriminatorias.

Por otra parte, se establece que la operación de empresas comercializadoras de servicios de telecomunicaciones, conocidas comúnmente como revendedoras, podrán operar mediante permiso que otorgue la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Esta nueva figura en nuestro mercado funcionara bajo reglas precisas, a efecto de que su existencia completamente la actividad de las redes públicas y de que los consumidores cuenten con más alternativas de servicio. Los llamados servicios de valor agregado únicamente requerirán de registro ante la citada dependencia federal para su operación.

En este ordenamiento quedan definidas con claridad las facultades de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes en la materia, a fin de contar con los instrumentos necesaria para la ordenada evolución del sector tales como: formular y conducir las políticas y programas para regular y promover el desarrollo eficiente de las telecomunicaciones.

Estimular una sana competencia entre los prestadores de estos servicios: propiciar el logro de los objetivos de cobertura social; vigilar la eficiente interconexión de equipos y redes de telecomunicaciones, y gestionar la obtención de posiciones orbitales geoestacionarias.

Se prevé que las concesiones y permisos sólo se otorgaran a personas físicas o morales de nacionalidad mexicana. La participación de la inversión extranjera se determinara de conformidad con lo previsto por la ley de la materia, pero en ningún caso podrá ser superior al 49%.<sup>53</sup>

---

<sup>53</sup> Estatuto legal de los extranjeros LEY DE INVERSION EXTRANJERA Editorial Porrúa México 1994.

En el caso de las concesiones para instalar, operar o explorar redes públicas de telecomunicaciones, la Secretaría les otorga hasta por 50 años, y podrán ser prorrogadas hasta por plazos iguales a los originalmente establecidos. Asimismo, la iniciativa promueve un uso eficiente de la infraestructura al no establecer limitaciones al tipo de servicios que se pueden proveer por medio de la redes públicas de telecomunicaciones.

Esta iniciativa no regula las concesiones o permisos por transmisión de señales en las frecuencias atribuidas a los servicios de radiodifusión de radio y televisión abierta, toda vez que éstas se sujetan a lo dispuesto en la Ley Federal de Radio y Televisión.

Para garantizar la existencia de una sana competencia, la iniciativa de ley establece que los operadores de redes públicas deberán permitir la interconexión a otros operadores en condiciones equitativas y no discriminatorias. Para ello, la Secretaría elaborará los planes técnicos fundamentales de numeración, conmutación, señalización, transmisión, tarificación y sincronización, los cuales tendrán como objetivos permitir un amplio desarrollo de nuevos concesionarios y proteger los intereses del usuario final.

“Se establece que los concesionarios de redes públicas de telecomunicaciones y empresas comercializadoras puedan fijar libremente sus tarifas, en términos que les permitan la prestación de los servicios en condiciones satisfactorias de calidad, competitividad, seguridad y permanencia. Las tarifas requerirán únicamente de ser registradas para consulta pública.”<sup>54</sup>

Sin embargo, la Secretaría se reserva el derecho de establecer obligaciones específicas para los concesionarios que operen en condiciones adversas a la libre competencia, a fin de proteger a la sociedad usuaria de estos servicios.

---

<sup>54</sup> Ley Federal de Telecomunicaciones “CAPITULO III DE LAS CONCESIONES Y PERMISOS” SCT México 1995.

Especial mención merece el tema de la cobertura social. Se señala que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes velará por la adecuada provisión de servicios de telecomunicaciones en todo el territorio nacional, mediante mecanismos transparentes, con el propósito de que exista acceso a las redes públicas para atención de servicios públicos y sociales, unidades de producción y la población en general. Esta provisión es parte de las acciones que habrán de emprenderse para alcanzar el objetivo de que nuestro país cuente con cobertura universal en telecomunicaciones.

Por otra parte, se establecen las disposiciones necesarias para garantizar a la autoridad las adecuadas atribuciones para la verificación del cumplimiento de la ley cuya iniciativa se presenta, sus reglamentos y demás disposiciones aplicables. Así como, se indiquen también las sanciones a las que se harán acreedores quienes infrinjan lo dispuesto en la ley, que van desde la imposición de multas; las pérdidas en beneficio de la Nación de los bienes, instalaciones y equipos empleados en la concesión de infracciones; y la revocación de las concesiones o permisos. Estas sanciones se aplicaran sin perjuicio de la responsabilidad civil o penal que resulte.

En virtud de que las inversiones en el sector de telecomunicaciones son de largo plazo y de que la dinámica del sector requiere de una autoridad reguladora ágil y eficiente, la iniciativa contempla la futura creación de un órgano desconcentrado de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, con autonomía técnica y operativo, a fin de que se complementen los instrumentos para llevar a cabo las políticas y programas tendientes a regular y promover el desarrollo eficiente de las telecomunicaciones en el país, la iniciativa prevé la existencia del Registro de Telecomunicaciones, cuya información, sistemáticamente inscrita, podrá ser consultada por el público en general.

## **CAPITULO III**

### III EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACION DE LAS EMPRESAS EN MEXICO, INFLUENCIA DE LAS TELECOMUNICACIONES EN SU DESARROLLO.

#### 3.1 PARTICULARIDADES SECTORIALES DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS MEXICANAS.

Desde el punto de vista de la economía y la dirección de empresas se han formulado diferentes explicaciones del fenómeno de la internacionalización, Sin embargo todas ellas pretenden responder a cuatro cuestiones básicas:

- Qué productos exporta un país
- En qué volumen
- A quién los vende, y
- Cuándo conviene invertir en el exterior.

Adam Smith propuso en su obra clásica, "La riqueza de las naciones" una de las primeras explicaciones modernas del comercio internacional: la teoría de la ventaja absoluta. De acuerdo con esta teoría, en un mundo sin barreras comerciales cada país se especializa en aquellos productos en los que tenga una ventaja absoluta en su producción con relación a otros países. Los recursos productivos (trabajo, capital, tecnología, etc.), se concentran en aquellos sectores más eficientes, en los que este dispone de ventajas comparativas sobre otros países, produciéndose una especialización de cada país en la producción de ciertos bienes, así la especialización productiva de cada país aumenta la eficiencia de su producción y por tanto el producto nacional.<sup>55</sup>

<sup>55</sup> Canals Jordi "LA INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA ." "La internacionalización de la empresa : una explicación conceptual." Editorial Mc Graw Hill España 1994. pag. 77-90

Cabe hacer mención que la innovación tecnológica ha facilitado la exportación de productos, y que exista una mejor comunicación la cual hace más corta las distancias entre el país que exporta y el país que importa, y debido a las necesidades que se están presentando hoy en día en este sector, las telecomunicaciones ya son básicas para el desarrollo de las empresas.

“La principal conclusión de la teoría de la ventaja comparativa es que cada uno de los países se especializa en la producción de aquel bien que produce con una mayor eficiencia, tanto para consumo propio como para la exportación, e importar aquellos bienes que produzca de modo menos eficiente. Así las pautas de especialización de cada país dependen de su ventaja comparativa.<sup>56</sup>”

Con la política de especialización productiva, todos los países resultan ganadores en este proceso, puesto que cada uno de ellos dedica sus recursos en la producción de aquellos bienes para los que posee una eficiencia mayor. Así el comercio internacional podría considerarse como una especie de método directo de producción, ya que aumenta las posibilidades de consumo de cada país.

La distribución de beneficios del comercio entre países depende del precio de cada uno de los bienes que se intercambian, los cuales, a su vez, dependerán de las condiciones de la oferta y la demanda. Con el Libre Comercio todos los países obtienen beneficios, aunque uno puede experimentar mayores ganancias que el otro. Este ha sido el argumento más poderoso para defender la libertad del comercio internacional, por lo que el libre comercio –con la ausencia de interferencias gubernamentales– conduce a una asignación eficiente de recursos.

---

<sup>56</sup> Op, cit..., pag. 65.

La tesis de que el libre comercio conduce siempre a resultados eficientes admite excepciones. De modo transitorio, el gobierno de un país puede intervenir en el libre comercio, fomentando las exportaciones de ciertos sectores de la economía nacional, o cerrando las puertas a las importaciones de bienes procedentes del extranjero. Sin embargo, las ganancias que un país puede conseguir cuando su gobierno actúa de este modo, pueden verse compensadas por las pérdidas que experimentan otros países.

De esta tesis surgen algunas cuestiones de interés, como lo es la eficiencia en la producción de bienes y servicios que no se mide sólo por la productividad de la empresa, sino también por sus tasas salariales. A medio plazo, productividades menores supondrán también salarios menores. En este caso la especialización conduce a resultados, en virtud de que mayor productividad mayor salario.

“No hay que olvidar que el declive de sectores económicos no se debe exclusivamente al libre comercio o las importaciones que son más competitivas que las exportaciones. Una mala gestión en la política económica, un aumento sostenido del nivel de precios, un déficit público un aumento importante de los precios de la energía puede causar una recesión en ciertos sectores. En estos casos, el problema de la distribución de la renta debe ser resuelto directamente por el gobierno, no a través de una interferencia gubernamental en el comercio internacional.”<sup>57</sup>

La tecnología es un factor decisivo, hasta el punto de que este factor productivo es crítico en la configuración de la especialización productiva y en las pautas del comercio internacional contemporáneo.

Por tanto, una tecnología más sofisticada logra el efecto de abaratar el coste de otros recursos productivos -por ejemplo, el trabajo- con relación a la producción total. En este caso, es el coste unitario el que determina la ventaja de un país y lo que puede facilitar su especialización a nivel internacional.

---

<sup>57</sup> Op. cit., pag. 65.

La existencia de beneficios monopolísticos y las mayores posibilidades de aplicar la tecnología de fabricación del artículo atraen a numerosos competidores potenciales. El crecimiento de la demanda del artículo en el interior del país inicial y en otros países industriales justifica el aumento de producción.

Al mismo tiempo puede producirse un desplazamiento parcial o total de la fabricación a países extranjeros en los que el mercado potencial es suficientemente grande, siempre que el coste de transporte o las barreras arancelarias sean bastante elevadas como para justificar la descentralización de la producción.

Pero puede suceder que después la producción se vuelva elástica ante las variaciones de los precios debido al mayor número de competidores que hay en este sector, de modo que no sólo desaparecen los beneficios monopolísticos de la empresa introductora del producto, sino que puede iniciarse una guerra de precios importante.

La caída de beneficios asociada a una mayor competencia hace que las empresas planteen su estrategia, sobre la base de precios más bajos - que son posibles gracias a costes de producción más bajos- o sobre la base de la diferenciación. A medida que estas posibilidades son menores por la propia madurez del producto, algunas empresas no pueden sostener sus costes de producción por lo que desaparecen del sector. Es en este momento donde la empresa tiene que dar el gran paso sobre el traslado de la fabricación hacia países en vías de desarrollo donde la mano de obra es abundante, y permite obtener ciertas ventajas en costes.

El desarrollo alcanzado por las empresas multinacionales y el uso que éstas hacen de una estrategia global, puede conducir a que algunas empresas planteen la fabricación del producto en su fase de lanzamiento en un país diferente al de origen y en el extranjero.



Las razones de la inversión extranjera pueden clasificarse, en general, en dos grandes grupos. El primero incluye inversiones que persiguen una expansión o diversificación del mercado. El segundo corresponde a inversiones que persiguen ventajas desde el punto de vista del costo de los aprovisionamientos.<sup>58</sup>

La inversión directa orientada hacia el mercado puede entenderse como el coste del transporte. En los modelos clásicos del comercio internacional no se tenía en cuenta el coste del transporte desde el lugar de producción al lugar de consumo. Sin embargo, hay numerosos productos de precio bajo cuyo alto coste de transporte hace que sea impensable su exportación directa, por lo que las empresas que deseen abastecer el mercado extranjero deben instalarse en los respectivos países. El argumento de los elevados costes no es definitivo para explicar por qué una empresa invierte en el extranjero. Una razón que no justifica este argumento es la existencia de economías de escala en la producción.

El segundo tipo de inversiones motivadas por el mercado son las pautas de consumo del país de destino de las exportaciones. En un país puede haber una fuerte propensión a consumir solamente productos nacionales, por razones nacionalistas, por la imagen del producto o por la seguridad de estar adquiriendo un producto realmente valioso.

La inversión extranjera tiene que ver con la existencia de aranceles altos o de otras barreras proteccionistas, que dejan sin incentivo los intercambios comerciales. La inversión motivada está relacionada con el mercado, por la estrategia de seguir a los clientes y competidores. Este tipo de decisiones son muy importantes en empresas proveedoras de empresas multinacionales, como puede ser el caso de los componentes del sector de la automoción.

---

<sup>58</sup> Dusel Enrique y otros "PENSAR GLOBALMENTE Y ACTUAR REGIONALMENTE. Relaciones Interempresariales en México" Edit. UNAM -JUS México 1997. Pag. 293-325.

La búsqueda de factores productivos abundantes y baratos ha sido un factor importante en el fenómeno de la inversión indirecta. La dirección de empresas combina un conjunto numeroso de decisiones operativas diarias y un grupo reducido de decisiones de carácter estratégico o de largo alcance que solo se presentan en muy raras ocasiones, todo este marco de acción queda acentuado hacia la internacionalización de las actividades empresariales.

### 3.2 FACTORES IMPORTANTES PARA LA ELECCIÓN DEL MODO DE ENTRADA EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

El proceso de globalización de los mercados se produce simultáneamente como causa y consecuencia de la internacionalización empresarial, éste mismo brinda nuevas posibilidades de diversificación geográfica para los mercados, debido a tres hechos relevantes de la última mitad del siglo:

- Disminución significativa de las barreras comerciales.
- Aumento sensible de las posibilidades de comunicación.
- Diversificación intensa de los medios de transportación y descenso de sus costos.<sup>59</sup>

No obstante estos aspectos de la globalización de los mercados, plantean importantes retos para la empresa del futuro, con vistas al próximo siglo XXI, los cuales pudieran sintetizarse en:

- a) Aumento de la presencia de empresas extranjeras en los mercados locales, lo cual se manifiesta a través de dos vías fundamentales, **las exportaciones y las inversiones directas**. Todo ello implica una mayor rivalidad en precios y una fuerte presión a la calidad de los servicios y las producciones.
- b) Complejidad que la internacionalización le imprime a la dirección empresarial, la cual se manifiesta esencialmente en:
  1. Mercados geográficos diferentes.
  2. Clientes distintos.
  3. Incremento de riesgos políticos económicos y financieros.<sup>60</sup>

Todos estos hechos demandan importantes retos para los gobiernos en el sentido de la restricción cada vez mayor en el diseño

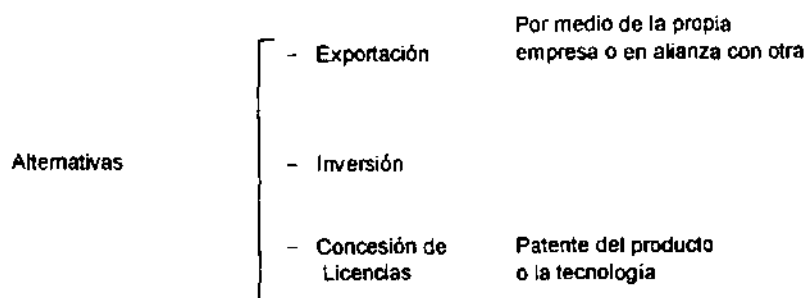
<sup>59</sup> Jordi Canals. "LA INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA" Editorial McGraw-Hill España 1994.

<sup>60</sup> *Ibidem*.

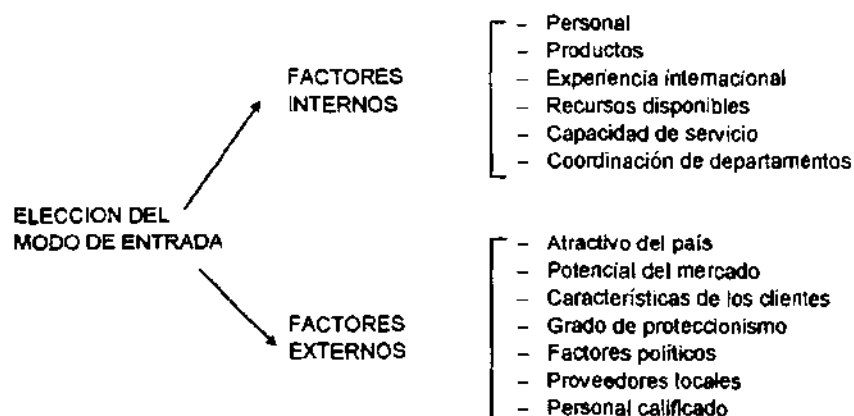
de políticas económicas aisladas y para las sociedades civiles en lo que respecta a todo un cambio social y cultural en donde la mayor diversidad de bienes y servicios implícitamente obliga a una aceptación flexible de lo foráneo.

Si una empresa decide iniciar el proceso de internacionalización debe tener presentes elementos como el potencial del mercado, la ausencia de fuertes competidores locales, la publicidad y la distribución, factores que debe evaluar para entrar en el mercado más adecuado según la situación de la empresa.

### Modos de entrada en mercados Internacionales



### Factores que influyen en la elección del modo de entrada en los mercados internacionales.



\*fuente: Canals Jordi "LA INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA" Editorial McGraw-Hill España 1994. pag. 114 y 115.

Otros elementos que son importantes y deben considerarse son: las posibilidades que tiene una empresa local para penetrar en el mercado internacional. El atractivo del país y su estabilidad social, política, económica y financiera; su grado de proteccionismo frente a las importaciones; y por último, analizar las ventajas o los inconvenientes de una decisión.

Con los cambios económicos acelerados, las empresas tratan de resolver problemas complejos no sólo con actitud estratégica sino con resortes estructurales capaces de adaptar rápidamente la organización a las exigencias del momento.

La aceleración de los cambios de las empresas trae consigo el incremento del número de entradas y salidas de estas en determinados sectores con tendencia global, lo que altera las relaciones de fuerzas existentes y provoca una inestabilidad que no favorece a la reestructuración de mercados. Esto debido a fenómenos determinados que son:

1. La entrada de compañías pertenecientes a otros sectores afines.
2. La creación de nuevas sociedades, comercialización de productos sustitutos, la aparición de nuevos países industrializados donde acaban de nacer empresas capaces de tomar ventajas competitivas y comparativas (costos de mano de obra barata, disponen de nueva tecnología haciendo aún lado tecnología obsoleta y agresividad económica, etc.).

La integración física y los grados de adhesión, desde la constitución de una simple zona de libre intercambio o unión aduanera hasta la creación de un mercado único, implican una integración global de los mercados.<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> Op. cit. 71.

### 3.2.1 INFLUENCIA DE LAS TELECOMUNICACIONES.

La cooperación y la formación de alianzas empresariales eliminan fronteras, y reducen la rivalidad entre los que pueden llegar a afrontar conjuntamente el mercado internacional.

La homogeneización de los mercados constituye una de las bases del mercado global estandarizando el comportamiento, así mismo el de sus distintos clientes potenciales de diferentes mercados nacionales. Estandarizando el consumo de determinados productos y servicios, en la que se van buscando mayores economías de escala, a través de las nuevas formas de comercialización de la competencia actual.<sup>62</sup>

La reducción del ciclo de vida de los productos conduce a las empresas a comercializar directamente sus productos a nivel global con el fin de maximizar sus ventas en un tiempo récord, recuperando cuanto antes lo invertido en la concepción y elaboración de los nuevos productos para poder generar unos excedentes que aseguren el desarrollo de futuras inversiones.

La economía de localización ubica las fuentes de aprovisionamiento, disponibilidad de buenas vías de comunicación, presencia en un mercado con enorme potencial de consumo influyendo en el inicio de nuevas inversiones directas.

Las economías de alcance o de campo de actividad se derivan del marco competitivo abordado por productos, clientes, mercados geográficos y competidores con un entorno muy receptivo. La economía de escala aparecerá al proponer unos productos estandarizados a nivel global.

---

<sup>62</sup> Op. cit., 71.

En este proceso de elección de modo de entrada en los mercados internacionales, las telecomunicaciones han jugado un papel muy importante, ya que su apertura trae importantes beneficios directos e indirectos.

El desarrollo de las **telecomunicaciones** y el transporte acortan distancias geográficas, crean nuevos modelos de consumo y contribuyen a beneficiar la economía del país.

### **3.3 LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, SU APERTURA Y LA INFLUENCIA DE LAS TELECOMUNICACIONES EN ESTE PROCESO.**

El desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana en México en los últimos años, muestra que la misma cuenta con importantes ventajas para enfrentar exitosamente el nuevo ambiente comercial, sus procesos de operación son más flexibles lo que permite adaptarse mejor y más rápidamente a los nuevos desarrollos tecnológicos; cuentan con un mejor control en sus costos de producción y sus esquemas de organización son menos burocráticos.<sup>63</sup>

No obstante, aún en su gran mayoría las pequeñas y micro industrias operan en condiciones de baja productividad y reducidos márgenes de ganancia, lo cual se debe a:

- La baja calificación de su mano de obra.
- La reducida utilización de la capacidad instalada y la falta de sistemas de administración modernos.
- La carencia de información técnica para seleccionar maquinaria y equipo o adoptar medidas para elevar la productividad, aspecto estrechamente relacionado con la compra de tecnología y el uso de controles sistemáticos de calidad.
- La insuficiente red de comunicaciones y servicios, lo que propicia bajos niveles de desarrollo e integración en el mercado nacional.
- Su limitada capacidad financiera, que las obliga a comprar sus insumos en el mercado abierto, donde son más caros, de menor calidad y con variaciones constantes en los precios.

---

<sup>63</sup> Dabat Alejandro (coordinador) "MEXICO Y LA GLOBALIZACION. Apertura Comercial " Editorial CRIM-UNAM. México 1994 pag. 151-167.



- Las dificultades para obtener apoyo crediticio oportuno, que las obliga a recurrir a fuentes alternativas inadecuadas.
- El crédito no siempre es oportuno y se imponen requisitos excesivos.
- Insuficiencia del capital de trabajo.
- La escasa participación de adquisición en el sector público, debido a los trámites excesivos y a las condiciones de pago vigente.<sup>64</sup>

Los cambios que se asocian a la nueva revolución tecnológica han comenzado a modificar los procesos productivos. Las ventajas comparativas tienden a enfocarse más a los avances tecnológicos para ubicar y aprovechar las oportunidades de un mercado en constante transformación, en detrimento de la abundancia de mano de obra y recursos naturales.

Los principales problemas que tienen que enfrentar las industrias micro y pequeñas para elevar la calidad de sus productos y/o servicios son los siguientes: inapropiado acopio de insumos, subutilización de la capacidad instalada, escaso desarrollo tecnológico, administración poco actualizada, limitado aprovechamiento de los apoyos e incentivos y la insuficiente articulación con otras unidades fabriles.

Uno de los rasgos característicos de este tipo de industrias es la diversidad de funciones que tienen que realizar en forma casi simultánea, como llevar la administración, planeación y cuidado del negocio, compra de materias primas, búsqueda de canales de distribución y venta de su producto entre otros, por lo que requieren de asesoría y orientación externa. Es aquí donde los organismos empresariales juegan un papel muy importante, tales como COMPARMEX, CANACINTRA, CONCANACO, etc., las dependencias públicas como BANCOMEXT y NAFIN, las instituciones de apoyo financiero y las instituciones de asistencia técnica.

---

<sup>64</sup> Op. cit., pag. 76.

Por lo anteriormente, es imprescindible desarrollar una nueva cultura empresarial, fundada en que el conocimiento de la calidad, la productividad y la preservación del ambiente son determinantes para el desarrollo futuro de la micro y pequeña industria.

En cuanto a los cambios mundiales, se requiere la entrada de México en la competencia económica internacional, por lo que deben atacarse los problemas que aquejan a la micro y pequeña industria buscando estrategias que den paso a una industria sólida e integrada a todos los sectores de la economía del país.

"Dentro del nuevo orden económico de la globalización la micro y pequeña industria juegan un papel estratégico en la formación de una economía fuerte, no sólo a través de su participación en la producción y el abastecimiento nacional, sino además por su gran capacidad de adaptación a los cambios tecnológicos y por la generación de empleo que ello representa.

En el marco de las dificultades que afronta la economía del país en su conjunto, por integrarse al marco de la globalización, más específicamente el participar activamente y obtener los máximos beneficios del TLC, destacan ciertos factores de la micro y pequeña industria que le dan ciertas ventajas, las que evaluadas en una perspectiva de mediano y largo plazo adquieren una importancia más relevante para México."<sup>65</sup>

- a) Requieren de un mínimo de inversión de apoyo en obras de infraestructura. Considerando las restricciones en materia de gasto público, sobresale el hecho de que la expansión y operación de estas industrias plantean requerimientos mínimos de inversión pública en obras de infraestructura.
  
- b) Tiene un índice elevado de generación del empleo por capital invertido. Este factor se debe a que no utilizan tecnología de punta o sofisticada, por lo que requieren de una fuerza de trabajo numerosa. Considerando la situación

<sup>65</sup> Dabat Alejandro "MEXICO Y LA GLOBALIZACION Asociaciones internacionales y proceso de globalización del capital en México Editorial CRIM-UNAM México 1994 pag. 1969-196.

actual, la utilización general de bienes de capital, de materias primas e insumos de procedencia nacional que plantean las industrias para su establecimiento, expansión y operación, adquieren una relevancia de orden estratégico.

- c) Flexibilidad operativa para encontrar e incorporar rápidamente cambios tecnológicos en materiales y procesos productivos.
- d) Plazos reducidos entre la decisión de inversión y la utilización plena de la nueva capacidad productiva.
- e) Participación directa de los propietarios de la actividad productiva
- f) Promoción de la actividad económica de los estratos de menores ingresos
- g) Atención de la demanda regional de la población mayoritaria de bajos ingresos
- h) Considerable ahorro potencial en el uso de energéticos".<sup>66</sup>

Por el éxito que están mostrando muchos de estos "pequeños gigantes" no son pocas las empresas transnacionales grandes que han venido observando cuidadosamente su desarrollo y las razones de su competitividad, llegando incluso a inducir un "espíritu de pequeña empresa" y a incluir en su reingeniería de procesos de negocios, determinados aspectos extraídos de la operación de las Empresas Medianas y Pequeñas (EMP) que les reportarán ventajas competitivas.

El acelerado cambio tecnológico que está literalmente golpeando a las grandes transnacionales es lo que en muchos casos permite que las empresas de escala menor prosperen, ya que como éstas trabajan para reducir costos e incrementar la calidad en un nicho determinado,

---

<sup>66</sup> Op. cit., pag. 78.

analizan cada paso del proceso de manufactura, localizando a alguien que pueda abastecerlo o realizarlo mejor y más barato. Estar a la talla mundial no significa necesariamente ser de gran tamaño.

En esta realidad el sector de las telecomunicaciones representa un nicho bastante representativo en sus esquemas de complementación con los grandes espacios transnacionales.

Un punto importante a destacar es que las EMP de México no corresponden a la clasificación de estas mismas empresas en otros países. Cualquier empresa de más de 500 empleados en España, es considerada como grande. Por ejemplo: en Estados Unidos, Canadá, Francia, Holanda o Bélgica, las empresas son de sólo cinco personas y realizan ventas y exportaciones de 30 a 50 millones de dólares. Aún más, muchas empresas medianas de esos países serían prácticamente gigantes en México, si se atiende al monto de ventas o exportaciones.

### 3.4 ASPECTOS JURÍDICOS DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA MEXICANA.

En la formulación jurídica del conjunto de estrategias específicas, para el proceso de internacionalización de las organizaciones empresariales, tenemos, que en la medida en que se vayan reduciendo estarán en un proceso de mayor globalización del Mercado.<sup>67</sup>

A nivel empresas hay 3 formas de internacionalización:

1. Estrategia de Exportación.
2. Estrategia de Inversión directa
3. Estrategia de los sistemas contractuales.

#### 1) Estrategia de Exportación

Es el paso obligado por toda empresa que desee estar presente en el mercado exterior.

Pero según las circunstancias la exportación puede responder a imperativos, ya que cuando el mercado doméstico se satura o la presencia de un líder no deja campo de maniobra a las demás compañías, éstas se verán obligadas a buscar su salvación en mercados extranjeros poco solicitados.

Principales causas que incitan a las empresas a exportar.

- Incrementar la clientela y la capacidad de producción instalada.

---

<sup>67</sup> Janillo José Carlos "ESTRATEGIA INTERNACIONAL" Más allá de la exportación Editorial: Mc Graw Hill España 1992.

- Alargar la vida de un producto una vez agotado su ciclo de vida en el mercado.
- Recuperar la posición de líder tras atacar al principal competidor.
- Reducir riesgos comerciales distribuyendo la producción entre una multiplicidad de mercados.

## 2) Estrategias de Inversión directa.

Se crean empresas filiales que obedecen a las siguientes normas:

1. Soslayar y ver un poco de lado las barreras arancelarias o no arancelarias interpuestas por países proteccionistas.
2. Producir a bajo costo.
3. Fabricar in situ, es decir cerca de los mercados receptores para adaptar la oferta a los requisitos de la demanda.
4. Aclimatarse a las exigencias competitivas del sector.

Pero cuando la oportunidad de establecerse en el extranjero supone esfuerzos que sobrepasan las posibilidades de una empresa, pueden existir en algunos países legislaciones sobre inversión extranjera muy restrictivas, de manera tal, que las empresas pueden recurrir a una licencia o franquicia o aliarse con compañías nacionales.

**La franquicia** es una forma de instalación exterior muy económica ya que la inmovilización de fondos propios es muy escasa.

### 3)Estrategias de los Sistemas Contractuales.

Se trata de un proceso de Fragmentación de Mercados, el cual es receptivo a determinadas clases de estrategias empresariales como consecuencia de las distintas acciones emprendidas por las organizaciones. Los sistemas de tipo contractual, propenden a la formación de las llamadas ventajas competitivas generadas y de aquí mismo se destacan 3 estrategias, que son:

- Liderazgo de costos.
- Diferenciación.
- Segmentación o especialización.

Todas estas son modalidades jurídicas de desarrollo que hacen una diferenciación fusión-absorción, toma de participación, alianzas de cooperación. Se llevan a cabo mediante la oferta pública de adquisición de los títulos de capital de la empresa.<sup>68</sup>

#### 3.4.1 ASPECTOS JURÍDICOS EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES.

México cuenta con una Ley de Vías Generales de Telecomunicación que data desde 1939 y regula tanto las vías del transporte como las de comunicaciones. Esta Ley contiene conceptos amplios y esta concebida para promover el desarrollo de las vías mediante concesiones y permisos a particulares.

Sin embargo, la reglamentación en materia de comunicaciones no se había desarrollado, ya que TELMEX, como empresa paraestatal,

---

<sup>64</sup> Op. cit., pag.81.

era la única que operaba redes telefónicas, por otro lado, los servicios de telégrafos, la red troncal de microondas y el sistema de satélites los operaba directamente el gobierno federal a través de la SCT, que era autoridad reguladora al mismo tiempo que prestaba servicios.

Frente a un entorno de privatización y apertura de competencia de nuevas empresas de telecomunicaciones, se aprobó el nuevo Reglamento de Telecomunicaciones que define los conceptos de la moderna industria de Telecomunicaciones y simplifica las norma y requerimientos para el desarrollo de los servicios sobre la base de concesiones o permisos.

El nuevo Reglamento de Telecomunicaciones constituye la base jurídica de las políticas descritas.

El desarrollo de las Telecomunicaciones en nuestro país ha sido vertiginoso en los últimos años. Esta industria a crecido 7 veces más que la economía en su conjunto. Por todo ello a fin de que el estado cuente con los instrumentos necesarios para una rectoría eficaz de este sector el gobierno federal requirió de un nuevo marco jurídico que incorporará estas realidades, los objetivos de desarrollo en la materia a través de instrumento legales efectivos.

Por ello, en enero de 1995 se modificó el artículo 28 Constitucional para permitirle a la inversión privada en las comunicaciones satelitales.<sup>69</sup> En junio de ese año se publicó la Ley General de Telecomunicaciones. La cual abre todos los sectores a la competencia resta discrecionalidad a la autoridad para el otorgamiento de concesiones y permisos, da mayor certeza jurídica a los inversionistas y permite la inversión extranjera directa hasta en 49%.<sup>70</sup>

---

<sup>69</sup> Art. 28 párrafo 4º, se especifica "CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS" Editorial Porrúa México 1998.

<sup>70</sup> LEY DE INVERSION EXTRANJERA Cap. III Art. 7º. Fracción 4ª. Editorial Porrúa México 1998.



Esta iniciativa no regula las concesiones o permisos para transmisión de señales en las frecuencias atribuida a los servicios de radiodifusión de radio y televisión abierta, toda vez que éstas se sujeta a lo dispuesto en la Ley Federal de Radio y Televisión.

### 3.5 SELECCIÓN Y ESTUDIO DE UN CASO SECTORIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL EN MÉXICO, BAJO LA INFLUENCIA DE EXPANSIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES.

La política de sustitución de importaciones tuvo una amplia aplicación en el sector de Telecomunicaciones, de tal forma que, de ser un sector totalmente transnacionalizado y ausente en la esfera productiva, paso a ser compartido por el capital nacional y el Estado y con algunas instalaciones fabriles. Esto fue producto de un largo proceso que se inicia desde la década de los cuarenta en la prestación de servicios y continúa con la creación de una rama productora de equipo.

Los servicios modernos de transportes y comunicaciones en México arrancaron en el siglo pasado, entre ellos los de teléfonos, los cuales pasaron por un periodo de predominio de la propiedad privada que comúnmente implicó escasa regulación por parte del Estado, tarifas altas para los usuarios, escasa inversión de las empresas y sobre todo por interés para proporcionar los servicios a poblaciones apartadas o de escasos recursos.

"En el caso de la telefonía, antes de 1949 había dos grandes compañías que proporcionaban el servicio, además de otras pequeñas. La más importante L.M. Ericsson, de capital sueco que en 1948 cambio su nombre por Teléfonos de México, S.A.. La otra gran compañía era la Cía. Telefónica y Telegráfica mexicana de capital nacional."<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> Gómez Mont Carmen "EL DESAFIO DE LOS NUEVOS MEDIOS DE COMUNICACION EN MEXICO" Editorial Diana México 1992.

A partir de la conformación de TELMEX, se desarrolla una política de impulso decidido al sector, pues es fundamental para el éxito de la política industrial y económica del Estado. La política para el sector estará basada principalmente en el apoyo al monopolio surgido por la fusión de las empresas Mexicana y Nacional.

En esta perspectiva se ha podido caracterizar una política en el caso de los servicios de forma siguiente:

- Amplia participación en la gestión y regulación de las telecomunicaciones, a través de la Ley de Vías Generales de Comunicación. El Estado tenía la facultad de influir, gestionar y regular las telecomunicaciones, cuestión que hizo a través de un amplio apoyo a TELMEX.
- Un creciente intervencionismo estatal, dado que la inversión estatal que se realizó en TELMEX, como principal empresa de telefonía nunca permitió un crecimiento acorde con las necesidades del país, donde el Estado tuvo que intervenir de manera directa desde 1954, a través del Reglamento de Prioridades para Financiamiento de TELMEX pasado por créditos blandos y, por último como inversionista.
- Una política de telecomunicaciones que se mantenía en el esquema de "servicio universal", y que se tradujo en mantener subsidiados los servicios locales a través de sobrecargar los servicios de larga distancia y subsidiando tanto el crecimiento de TELMEX como cargando a los abonados parte del mismo.
- Un elemento fundamental fue el alto proteccionismo realizado mediante el sostenimiento del monopolio sobre la telefonía y manteniendo los demás servicios de telecomunicaciones bajo el esquema de servicios no rentables y prestados por el Estado.<sup>72</sup>

---

<sup>72</sup> Op. cit. pag. 86.

Así, TELMEX paso de empresa monopolística de capital multinacional, a empresa mexicanizada en 1958, para que a partir de 1962 se convirtiera en estatal minoritaria y en 1972 en estatal mayoritaria.

Ahora bien, la mexicanización en 1958 sirvió para crear la rama productora de equipo a través del desplazamiento del capital multinacional de la prestación de los servicios a la industria manufacturera.

Es en 1947 cuando se crea la primera empresa armadora de aparatos telefónicos, **Indetel**, iniciándose así la política de sustitución de importaciones y que podemos sintetizar de la siguiente forma:

- Sus inicios como empresas filiales adoptan la forma de armadoras de equipo, formando parte de las grandes corporaciones multinacionales y que en esos momentos desarrollaba su estrategia mediante inversiones, e instalación de plantas en países en desarrollo para aprovechar el fortalecimiento de la demanda telefónica.
- Por parte del Estado se garantiza el mercado, mediante la firma de convenios con TELMEX que establece como proveedores oficiales a las empresas Ericsson e Indetel, además de no permitir importación de equipo mediante fuertes aranceles.
- Reciente intervención del Estado, incluyendo la intervención como socio minoritario en Indetel, en el año de 1972.
- Una condición de estas políticas fue elevar el grado de integración nacional de los equipos, cuestión que logran realizar con éxito, pues alcanzan grados de integración superiores al 50-60% del valor de los productos.<sup>73</sup>

---

<sup>73</sup> Montoya Martín Alberto "MEXICO ANTE LA REVOLUCION TECNOLOGICA" Editorial Diana México 1993.

Para el caso específico del sector podemos señalar que las causas de la crisis tuvieron que ver con elementos internos y externos del país, así como factores propios de las telecomunicaciones a nivel mundial. En concreto, como principales fuentes se encuentran, la caída de la productividad en la rama de servicios, los avances tecnológicos, los requerimientos de una moderna y mayor infraestructura.

## EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN DE TELMEX.

La privatización de TELMEX es parte de una nueva política gubernamental iniciada durante el gobierno de Miguel de la Madrid, intensificada en el de Carlos Salinas y continuada con el de Ernesto Zedillo. Dentro de las concepciones neoliberales se plantea la retirada del Estado de la inversión y la propiedad productiva, reservándose de cualquier forma el gobierno algunas regulaciones de ciertas actividades como la de Telecomunicaciones.

En septiembre de 1989 el presidente Salinas anunció la intención de privatizar TELMEX fijando como objetivos de esta privatización.

- Mantener la rectoría estatal de las telecomunicaciones, en el sentido de considerarlas como concesiones a la iniciativa privada con una serie de condiciones en el momento de la privatización y futuras a cumplir por las empresas que gozarán de la concesión.
- Mejorar el servicio telefónico a contemplar los títulos de concesión.
- Expandir el servicio también contenido dentro de las concesiones.

- Realización de investigación y desarrollo por parte de las compañías concesionadas.
- Mantener el control mayoritario a cargo de capitalistas nacionales.
- Garantizar los derechos laborales de los trabajadores.<sup>74</sup>

En 1989, el año anterior a la privatización, TELMEX había reportado el mayor aumento en utilidades y ventas de su historia, entre enero y julio de 1989. Al momento de la privatización las utilidades de TELMEX crecieron en 167.9% al grado de ser la empresa más rentable a nivel mundial en la rama de las Telecomunicaciones.

El proceso de privatización implicó la estimación del gobierno de un nivel accionario de TELMEX de 7,300 millones de dólares, se trataba de una empresa en buenas condiciones y en proceso avanzado de modernización.

Hubo una licitación pública a la que se presentaron 3 postores, Accival, Grupo Center y Carso. La cual le fue otorgada a este último.

La concesión otorgada implicó supervisión del Estado por medio de la SCT, así como muchos compromisos de expansión y mejoría de la calidad de los servicios por parte de TELMEX.

En 1990 se expidió un reglamento nuevo por parte del gobierno federal. Por el cual la SCT sería la encargada de otorgar concesiones para las prestaciones de servicios de Telecomunicaciones, manteniendo todavía en ese año el gobierno el monopolio de los satélites y las estaciones terrenas de microondas. Además el Estado se reservaba el derecho a aprobar tarifas de servicios y se preveía

<sup>74</sup> Revista de Administración Pública "SECTOR COMUNICACIONES Y TRANSPORTES" Instituto Nacional de Administración Pública A.C. No. 79. México 1991.

hasta 1996 la apertura a la competencia de larga distancia. Sin duda que esta reglamentación se tenía en mente cual sería el proceso de privatización, que pasaría primero por la constitución de TELMEX en un monopolio privado, dándole un periodo de gracia para modernizarse y consolidar sus finanzas hasta 1996, año en que otorgaron sus primeras concesiones de larga distancia a otras compañías que iniciaron operaciones en 1997.

El 7 de junio de 1995 se expidió la Ley actual de Telecomunicaciones que regula el uso del espectro de radioelectrónico, las redes de Telecomunicaciones y de satélite. Por esta Ley el Estado se reserva la rectoría en Telecomunicaciones y, por tanto, las compañías privadas que prestan algunos de los servicios mencionados requieren de la concesión por parte del Estado. "La Ley limita la participación de capital extranjero en estos servicios en 49% de las acciones, excepto en telefonía celular."<sup>75</sup>

A partir de 1996 se otorgaron concesiones a otras compañías diferentes de TELMEX para proporcionar servicios de larga distancia, estos iniciaron operaciones en 1997 y en este año se dieron concesiones para servicios locales. Hasta ahora se han otorgado en larga distancia 11 concesiones iniciándose una gran batalla por el mercado entre estas y TELMEX. La empresa espero perder 10% de su mercado en larga distancia en 1997, aunque tuvo alguna compensación por los cobros de interconexión que las otras empresas tendrán que pagarle por usar sus redes.

TELMEX es una empresa muy exitosa que cotiza en la Bolsa de Nueva York, además de ser líder entre las empresas de la Bolsa Mexicana de Valores. El buen desempeño de TELMEX en lo financiero se puede atribuir a dos factores principales. El primero es el aumento de tarifas que han hecho recaer en el usuario de servicios locales, el peso principal de los ingresos de TELMEX a partir de la privatización.

---

<sup>75</sup> Op. cit., pag. 84.

El segundo es el aumento de la productividad de los trabajadores telefonistas.

Es hasta ahora donde vemos que el desarrollo del sector y las políticas aplicadas, se concluye esta discusión con cinco elementos que destacan en este periodo.

- 1) La modernización del sector de Telecomunicaciones se está dando aceleradamente, sin embargo, con la políticas de servicios rentables la exclusión de los servicios de telecomunicaciones de grandes capas de la población es cada vez mayor, pues los servicios locales han elevado rápidamente su precio y esto significa que los sectores bajos ingresos quedan al margen del servicio. Podemos ver que los estados con mayor marginación tienen, a su vez, los menores tasas de penetración telefónica.
- 2) El adelgazamiento del Estado, el saneamiento de sus finanzas y la venta de TELMEX, ha significado la presa, ahora de capital privado. La magnitud de esa transferencia asciende a cerca de \$8 billones de pesos, vía exención de impuestos y mecanismos financieros. Estos cuestiona la propia resolución de privatización.
- 3) Con la nueva política gubernamental, las Telecomunicaciones han pasado ha ser uno de los sectores dominados por el capital multinacional y oligopólico nacional, lo cual significa que su desarrollo dependerá de las estrategias que generan dichos capitales.
- 4) Con las últimas medidas tomadas por la nueva administración Zedillista podemos avizorar que el sector Telecomunicaciones ha sido utilizado para consolidar la confianza de los inversionistas y se pondrán a la venta y privatización lo poco que aún conservaba el Estado, los satélites.<sup>76</sup>

---

<sup>76</sup> Pérez Lince Bernardo Periódico "EL ECONOMISTA" México 19 de Febrero de 1997.



El sector, que por muchos años ha sido dominado por monopolios, proveedores de servicios de propiedad del estado, se alterará dramáticamente por la apertura de los mercados a la competencia. Los efectos de este cambio se sentirán en todo el mundo y también en proveedores y operadores de telecomunicaciones nacionales.

De acuerdo a lo anterior en la rama específica de la telefonía pública, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) informó que las 23 empresas interesadas en operar el servicio de teléfonos públicos tienen contemplado invertir 550 millones de pesos los próximos cinco años en este tipo de infraestructura.

De obtener los permisos respectivos, estos grupos instalarán 110,000 líneas telefónicas hacia el año 2002, equivalentes a casi 50% de las que hay instaladas en el país. La Comisión Federal de Telecomunicaciones, organismo desconcentrado de la SCT, autorizó ya a cuatro de estas empresas a recibir los permisos respectivos, que se entregarían durante los próximos días. Sin embargo, la Asociación Mexicana de Operadores de Telefonía Pública analiza la aprobación de las autoridades y los proyectos podrían variar mínimamente.

Actualmente en México hay instalados poco más de 231,000 teléfonos públicos, es decir, que corresponden 2.5 de estos aparatos por cada 1,000 personas. La Asociación Mexicana de Operadores de Telefonía Pública establece que para incursionar a un nivel competitivo, México requiere una densidad de cinco teléfonos públicos por cada 1,000 personas, lo que se lograría en los próximos cinco años. <sup>77</sup>

Hasta ahora, el proceso ha dado buenos resultados, y se deben ampliar los beneficios de la competencia telefónica a otras áreas de las comunicaciones. Además es necesario incrementar la cobertura de los servicios telefónicos en todas sus modalidades.

---

<sup>77</sup> *Ibidem*.

Así, el reto en los próximos años es ampliar la infraestructura de las telecomunicaciones a un mayor número de personas mediante la telefonía local.

Se confirma que al respecto, en el curso de este año se iniciarán las licitaciones correspondientes en la que se habrá de requerir a los nuevos concesionarios compromisos específicos de cobertura.

Además, se introducirá la competencia en la prestación de otros servicios como el plan de negocios que prevé instalar, de acuerdo a lo ya expresado 80 mil nuevos teléfonos públicos, lo que representa alrededor de 30 % de la base instalada actualmente.

En materia de telefonía rural existe el compromiso de atender a las poblaciones más remotas, de tal manera que a finales del sexenio la totalidad de las comunidades de entre 100 y 500 habitantes quedarán comunicadas por la vía telefónica.

Para ello, actualmente se están instalando 9 mil 500 teléfonos rurales en las zonas que ya cuentan con señal y construyendo la infraestructura necesaria para dar servicio a 18 mil 500 poblaciones, con menos de 500 habitantes, durante los próximos dos años.<sup>78</sup>

Industriales del ramo telefónico han reiterado su decisión de invertir en México en los próximos seis años, casi 5 mil millones de dólares y la creación de casi 17 mil empleos directos.

---

<sup>78</sup> Periódico El Nacional PAIS – ZEDILLO PUSO EN OPERACIÓN LA SEGUNDA ETAPA DE LA NUEVA LARGA DISTANCIA México 25 de Enero de 1997 pag. 3-5.

Parte de este esfuerzo lo constituye la planta telefónica de larga distancia del municipio conurbado a la ciudad de Monterrey, San Nicolás de los Garza, en donde entró en funcionamiento el equipo de alta tecnología de la empresa de telefonía Alestra, la cual permitirá brindar el servicio de larga distancia nacional e internacional a usuarios del país.

Dichas instalaciones cuentan con una red digital de fibra óptica de 8 mil 600 kilómetros, cuya primera etapa alcanzó ya una longitud de 4 mil 300 kilómetros. En este lugar están instalados además de la central telefónica considerada la más avanzada del mundo, los centros de atención a clientes, de operadoras, ingeniería de red y sistemas con tal capacidad que lo convierten en el quinto país más importante del mundo.<sup>79</sup>

Las etapas que conforman este desarrollo desde el punto de vista temporal, han sido breves en duración pero con especial ímpetu durante las últimas décadas. Significativamente, 1997 presentó en las telecomunicaciones mexicanas señaladas contingencias sin precedentes en la escala mundial, tal es el caso de la interconexión de los nuevos operadores de larga distancia con las redes de Teléfonos de México (TELMEX). Este proceso se realizó en tiempo récord, con inversión de US\$ 550 millones y requirió la participación de más de 500 empleados para dejar interconectadas las 60 ciudades más importantes del país. En 1998 se llegará a tener 100 ciudades y en 1999 habrán de estar conectadas 150 a la red de TELMEX, que es una de las más modernas, con más de 30 mil kilómetros de fibra óptica totalmente digitalizada y con arquitectura tecnológica basada en anillos redundantes, lo cual permite restablecer el servicio en fracción de segundos, en caso de falla.

---

<sup>79</sup> *Ibidem* pag.3.

La apertura telefónica en México en sentido general, debe producir un círculo virtuoso en las cadenas productivas nacionales, que beneficiará no sólo a los concesionarios, sino también a las empresas proveedoras, incluyendo a la industria de partes y componentes. De este modo, habrá un crecimiento explosivo en la producción nacional, que derivará en un reforzamiento al proceso de reactivación económica.

## CONCLUSIONES

Todo el entorno de las telecomunicaciones de México, está ampliándose con rapidez y en este contexto, las mismas constituyen uno de los aspectos innovadores y de mayor incidencia sobre las posibilidades de conexión internacional de las empresas del país.

En este mismo aspecto los satélites constituyen un rubro importante del proceso de privatización de las redes de telecomunicación del país. En este proceso financieramente se encuentran involucrados algunos de los principales bancos del México, como son Serfín, Inverlat, Bilbao Vizcaya y Santander Mexicano. Y entre las compañías nacionales y extranjeras interesadas están: Hughes, General Electric, Americom, Orion, Nahualtsat Deutsche Telekom, Multivisión, Televisión Azteca y Alestra.

Actualmente, México cuenta con tres satélites funcionando, y dos centros de control administrados por TELECOM. La inversión esperada en este sector, es de 1100 millones de dólares a 1400 millones.

Por otro lado, dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), de los 128 miembros, sólo 68 firmaron durante las dos primeras semanas de febrero de 1997, el acuerdo multilateral en materia de telecomunicaciones, el cual permitirá la libre competencia e inversión extranjera en diferentes grados. Los signatarios representan más de 90% del mercado mundial de telecomunicaciones de más de 600 mil millones de dólares, siendo Estados Unidos el mercado más grande del mundo valuado en más de 200 mil millones de dólares, con una participación de 30%; los países de la Unión Europea participan con otro 30%; y Japón con 15%.

Este acuerdo incluye todas las formas de telecomunicaciones, telefonía de voz nacional e internacional, datos y transmisiones de fax; comunicaciones vía satélite y por radio, comunicación móvil y radiolocalización. Esta liberalización en el ramo traerá una eventual caída en el Costo de las llamadas telefónicas, tan pronto los competidores penetren mercados previamente dominados por monopolios propiedad de los gobiernos. La mayor parte del mercado de telecomunicaciones, incluyendo a Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, fueron liberalizados al 100% el 1 de enero de 1998 cuando el acuerdo entró en vigor la nueva disposición, comparado con el 17% de liberalización existente actualmente. Canadá abrió a la inversión extranjera el 46.7% y Japón a una participación no mayor de 20% en sus principales telefónicas (KDD y NTT).

Adicionalmente al acuerdo, los países adoptarán reglas comunes para asegurar la existencia de competencia leal en telecomunicaciones; liberalizar el comercio internacional, eliminar barreras, etc. Este acuerdo hará uso de los mecanismos de solución de controversias establecidos en la OMC.

Los límites de inversión extranjera para este sector en México, se modificaron en 1995 a un máximo de 49%, permitiendo así la fusión de empresas mexicanas y empresas extranjeras; para el Acuerdo de Telecomunicaciones de la OMC, México, permite esta misma participación. En los últimos ocho años el sistema mexicano ha tenido transformaciones trascendentales para enmarcarse dentro de la modernización y competencia mundial. En este período se han invertido cerca de 15 mil millones de dólares por compañías como TELMEX y otras concesionarias privadas para la modernización del sector. También se ha abierto el mercado de otros servicios de telecomunicaciones en áreas como telefonía celular, radiolocalización, servicio móvil de radio, y otros servicios. En términos de inversión, en este sector México ha sido clasificado en decimotercer lugar en el mundo de 1990 a 1997 con una inversión anual de 3,500 millones de dólares.

A partir de 1997, en el área de telefonía, ocho nuevas concesionarias entraron al mercado para operar el servicio de larga distancia en México, compitiendo de esta manera con TELMEX, quien fuera una de las más importantes empresas paraestatales en su ramo hasta 1991; y que posterior a su privatización continuó siendo un monopolio para los servicios de larga distancia y telefonía local. Estas ocho compañías planean invertir aproximadamente 5,800 millones de dólares en los próximos cinco años, para mejorar el sector de telefonía en nuestro país. Asimismo, TELMEX ha invertido en los últimos ocho años 11 mil millones de dólares, de los cuales 5 mil millones fueron empleados para mejorar y expandir la infraestructura telefónica.

Cabe mencionar, que con la competencia en esta área, las tarifas de larga distancia se han reducido por los menos 20% en 1997; sin embargo, se han tomado medidas para evitar una competencia desleal entre compañías telefónicas, como en el caso de Chile que las tarifas bajaron hasta 90%. La red de telefonía en México ha crecido de 4.8 millones de líneas en 1989 a 8.8 millones en 1995. La densidad de líneas actualmente en México, es de diez líneas por cada 100 habitantes, pero todavía muy por debajo de las 60 líneas en Estados Unidos, y 18.4 en Uruguay.

En el sector de televisión, el mercado se ve influenciado por dos importantes aspectos:

- I) La apertura del mercado mexicano a las transmisiones de televisión directa (DTH) desde satélites estadounidenses;
- II) La licitación de espectros y nuevas frecuencias. Con relación a DTH, hay dos compañías concesionarias operando como resultado del Tratado Satelital Recíproco entre Estados Unidos y México, el cual, permite a compañías mexicanas transmitir señales de televisión desde satélites estadounidenses directo a los hogares. En 1997 comienza también las frecuencias MMDS vía satélite.

Todo este proceso de ampliación del sector de telecomunicaciones de México, incluidas las redes satelitales, sin duda convierte al tema como de importancia central dentro del esquema de globalización de la economía actual del país y de los próximos años; y dentro de esto se convierte además en un factor de expansión internacional de la empresa mexicana.

Las economías de alcance o de campo de actividad constituyen una consecuencia del marco competitivo abordado por productos, clientes, mercados geográficos y competidores con un entorno muy receptivo. Es por ello que en el proceso de elección de modo de entrada en los mercados internacionales, las telecomunicaciones han jugado un papel muy importante, ya que su apertura trae importantes beneficios claves y una repercusión de un alto efecto multiplicador en la economía nacional globalizada.

El acelerado cambio tecnológico que está literalmente golpeando a las grandes transnacionales es lo que en muchos casos permite que las empresas de escala menor prosperen, ya que como éstas trabajan para reducir costos e incrementar la calidad en un nicho determinado, analizan cada paso del proceso de manufactura, localizando a alguien que pueda abastecerlo o realizarlo mejor y más barato. Estar a la talla mundial no significa necesariamente ser de gran tamaño. En esta realidad el sector de las telecomunicaciones representa un nicho bastante representativo en sus esquemas de complementación con los grandes espacios transnacionales.

El desarrollo de las Telecomunicaciones en nuestro país ha sido vertiginoso en los últimos años. Esta industria a crecido 7 veces más que la economía en su conjunto, por esto en enero de 1995 se modificó el artículo 28 constitucional para permitirle a la inversión privada entrar en las comunicaciones satelitales. En junio de ese año se publicó la Ley General de Telecomunicaciones. La cual abre todos los sectores a la competencia e influye en las autoridades para el otorgamiento de concesiones y permisos, permitiendo la inversión extranjera directa hasta en un monto del 49% dentro de cada proyecto de inversión.



El proceso de apertura telefónica en México debe producir un círculo exitoso en las cadenas productivas nacionales, que beneficiará no sólo a los concesionarios, sino también a las empresas proveedoras, incluyendo a la industria de partes y componentes. De este modo, habrá un crecimiento explosivo en la producción nacional, que derivará en un reforzamiento al proceso de reactivación económica. De acuerdo a esta lógica, es de esperar que México marcará un hito histórico con su proceso de apertura en el mundo de las telecomunicaciones, porque ha constituido un modelo a seguir para muchos países, aunque no son pocas las acciones para completar estos éxitos parciales.

## BIBLIOGRAFIA

- Aspe Armelta, Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica". Editorial: Fondo de Cultura Económica. México, 1994.
- Bancomext. "Informe de actividades". Editado por Bancomext. ANC. México, 1993.
- Boltvinik Julio Hernández "El origen de la crisis industrial el aportamiento del modelo de sustitución de importaciones " Editorial Fondo de Cultura Económica México 1981.
- Bueno Campos, Eduardo y Morcillo Ortega, Patricio. "Fundamentos de economía y organización industrial. Editorial: Mc Graw Hill. España, 1994.
- BID. "Informe anual 1995, Hacia una economía menos volátil". Washington, D.C., 1995.
- Canals, Jordi. "La nueva economía global". Editorial: Deusto, Colección Expansión. Barcelona, España, 1993.
- Canals, Jordi. "La internacionalización de la empresa. Cómo evaluar la penetración en mercados exteriores. Prologuista: Carlos Espinoza de los Monteros. Editorial: Mc Graw Hill. España, 1994.
- Cervantes, David. "La subcontratación y la micro, pequeña y mediana industria". Transformación, año XVIII. Editorial: Época XV, No. 2. México, 1991
- Dabat Alejandro coordinador "México y la globalización " Editorial Crim-UNAM México 1994
- Dussel Enrique y Otros "Pensar Globalmente y Actuar regionalmente " Editorial UNAM – JUS México 1997
- Frost and Sullivan, Inc. "Telecommunications systems and equipment marked in latin american states 1980-1990" Nueva York 1980.
- Gomez M Carmen "El desafío de los nuevos medios de comunicación en México " Asociación mexicana de investigadores de la comunicación Editorial Diana México 1992
- Guillan, Jaques Lambin. "Marketing Estratégico". Editorial: Mc Graw Hill. España, 1995.

- Huerta, Arturo. "La política neoliberal de estabilización económica en México". Editorial: Diana. México, 1994.
- Ianni, Octavio. "Teorías de la globalización". Editorial: Siglo XXI. México, 1996.
- Iglesias, Enrique. "Reflexiones sobre el desarrollo económico. Hacia un nuevo consenso latinoamericano". Editorial: Banco Interamericano del Desarrollo (BID). Washington, D.C., 1992.
- Jarillo José Carlos "Estrategia Internacional – Más allá de la exportación –" Editorial McGrawHill España 1992.
- Montoya Alberto "México ante la revolución tecnológica - Editorial Diana México 1993.
- NAFIN-INEGI. "La micro, pequeña y median empresa". Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. Vol. 7. México, 1993.
- Rugman, Alan M. Richard McHodgetts. "Negocios Internacionales, un enfoque de la administración estratégica. Editorial: Mc Graw Hill. México, Buenos Aires, Guatemala, Lisboa, Cartagena, Bogotá, 1997.
- Saunders, Robert J. Las Telecomunicaciones y el desarrollo económico. "*Las Telecomunicaciones*". Editorial. Tecnos, 2da Edición., Madrid 1987, pp. 396.
- Teitel, Simon. Hacia una nueva estrategia de desarrollo para América latina". Editorial: Banco Interamericano del Desarrollo (BID). Washington, D.C., 1995.
- YIP, S. George. "Globalización, estrategias para obtener una ventaja competitiva. Editorial: Grupo Editorial Norma. Colombia, 1994.
- Zabwdoovsky, Jaime. "La liberación comercial y el ajuste macroeconómico". Editorial: Brothers D. Solís. México, 1992.
- Zarzua, Antonio. "Las privatizaciones, consecuencias sociales y económicas. *La privatización de Teléfonos de México*". Compilaciones. Universidad Autónoma Metropolitana. Editorial. Partido Revolucionario Demócrata, Edición 1a., México D.F. 1997, pp. 325.

## HEMEROGRAFIA

- Bellcore. Bell Communications Research. Febrero, 1997.
  - Billing World. The information source for billing customer care and oss. Edition: Dr. Jerry Lucas. Mc Lean, Va, USA, February, 1997.
  - Catálogo de Expositores. Expo COMM, México 97. Dir. Paul St. Amour. E.J. Krause de México. México, Febrero, 1997.
  - Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Editorial: Mc Graw Hill. México, 1997.
  - "Diagnostico de la informática en México 1980" Secretaria de Programación y Presupuesto México 1980.
  - Diario Oficial de la Federación. Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. Dir. Carlos Justo Sierra. tomo DXV No. 7. México 9 Agosto, 1996.
  - El Financiero "El comercio electrónico internacional de los servicios de telecomunicaciones más desperdiciados en México" Sección Comercio Exterior México 3 de marzo de 1997.
  - El Financiero "Intelsat e Inmarsat a la venta "Hernández Jaime y Guadarrama José México 13 de Febrero de 1997.
  - El Financiero "Telecomunicaciones" Stinson O. Yvonne México 20 de febrero de 1997.
  - El Financiero "El mexicano, modelo para socavar yugo estatal en telecomunicaciones" Guad H. José de Jesus México 19 de febrero de 1997.
  - El Herald de México. Tecnología. Dir. Sylvia Acosta P. México, Febrero, 1997.
  - El Nacional "Zedillo puso en operación la segunda etapa de la nueva larga distancia" México 25 de Enero de 1997.
  - Harvard Business "Globalization of markets" Levitt Theodore mayo-junio 1983.
  - In Depth Magazine. A magazine for about the global telecommunications industry. Canadá, Diciembre, 1996.
-

- In Depth Magazine. A magazine for about the global telecommunications industry. Canadá, Septiembre, 1996.
- La Jornada. México 22 Enero 1997
- Le Monde Diplomatique "Telecomunicaciones" Gómez Carmen México julio de 1998.
- Ley de Vías Generales de Comunicaciones. Editorial: Porrúa. México, 1993.
- Ley Federal de Telecomunicaciones. Editado por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. México, Septiembre 1995.
- Ley de Inversión Extranjera. Reglamento. Editorial: Ediciones Fiscales ISEF, S.A. México, Enero, 1997.
- Mobile Latinoamérica. La revista para las comunicaciones inalámbricas en Latinoamérica. Edito: Mike Mcleod. Reino Unido, Enero/Marzo, 1997.
- Revista de Administración Pública No. 79 "Sector Comunicaciones y Transportes" Editado por el Instituto Nacional de Administración Pública A.C. México 1991.
- Revista Ejecutivos de Finanzas "A la caza del gigante " Editorial IMEF México Abril de 1997.
- Revista Mundo Ejecutivo "Telecomunicaciones: El futuro viaja en cable" México julio 1998.
- Revista Estrategias Actuales "Historias del marco jurídico e interpretación" Spindola Alejandro Editada por El Excelsior México junio 21 de 1990.
- Revista Proceso No. 440. "De la Honeywell salen los circuitos para las ojivas nucleares" Ortega Fernando México 8 de abril de 1985.
- Telecomunicaciones, un nuevo horizonte. Editado y comercializado por Ecogasi S.A. de C.V. México, Febrero, 1997.
- U.S. Department of commerce, "Electronic components " Washington 1979.
- Cerdan U. Jorge "Telecomunicaciones en México Fuerzas y Debilidades" Revista Red artículo de internet <http://ags.acnet.net/ciear/bo11237.html>.