



20

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

***Análisis de Avantel en el Mercado
de las Telecomunicaciones:
Financiamiento a través de la Emisión de Acciones***

TESIS

Que para Obtener el Título de:

LICENCIADA EN ECONOMIA

Presenta:

BRENDA ARIADNA BIBBINS JUÁREZ

ASESOR: MTRO. VICTOR COLINA RUBIO

**TESIS CON
SELLA DE ORIGEN**

México, D.F. 2002



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS:

A Dios:

Gracias. . . . Por que con su grandeza me ha guiado por el camino del logro y por llenarme de bendiciones día con día.

A mi Querida Madre:

Gracias por tu apoyo, interés, amor y dedicación que siempre muestras conmigo y por que con mucho sacrificio lograste darme una educación, he hice de mi lo que ahora soy, espero no defraudarte y seguir adelante como me has enseñado; este logro es para ti, por que sin ti no lo hubiera conseguido.

A mi familia y en especial a mi Abuelo:

A Juan Juárez Ramirez todo mi Amor y Agradecimiento por Siempre. Descansa en paz 12/Mzo/99.

A mis tíos: Rubén, Ma. Eugenia, Arturo, Teresa, Armando y a mis padrinos Rosa y Guillermo:

Gracias por los consejos, confianza y apoyo que siempre me han brindado y que me han alentado para el logro de esta meta.

A Daniel C. Chalini:

*Por mucho tiempo e contado contigo
en los buenos y malos momentos,
gracias por estar ahí, por llenarme de
cariño y alentarme a continuar en esta
etapa tan importante en mi carrera
Profesional.*

A mis Amigos:

*La amistad figura entre los
bienes mayores y más dulces que se
pueda poseer, tengo la fortuna de
contar con grandes amigos, a todos
ellos les doy las gracias, por
escucharme y por enfrentar junto
conmigo los golpes de la vida.*

Brenda A. Bibbino Juárez.

INDICE

PÁGINA

INTRODUCCIÓN.

RESUMEN

CAPITULO I LAS TELECOMUNICACIONES EN MÉXICO.

1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Desarrollo de la telefonía en México.....	7
1.3 Las reformas económicas.....	13
1.4 La Privatización de empresas.....	16
1.5 Las alternativas para México en el mercado global de las telecomunicaciones.	
1.5.1 La problemática de realinear tarifas.....	23
1.5.2 Cambios de regulación en el mercado global.....	26
1.5.3 Nuevas formas de conexión con redes en todo el mundo.....	27
1.5.4 México como centro de conexión para las comunicaciones y la información.....	28
1.5.5 Telefonía celular en México.....	29

CAPITULO II EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE AVANTEL

2.1 Aspectos Generales.....	32
2.2 La compañía.....	32
2.2.1 Objetivos.....	33
2.2.2 La competencia.....	33
2.2.3 Administración de Costos.....	34
2.3 Estrategia de Negocios.....	38
2.3.1 Ofrecimiento de nuevos servicios.....	38
2.3.2 Maximización de los ingresos.....	41
2.3.3 Fuentes adicionales de Ingresos.....	41
2.3.4 Control de Costos.....	41

CAPITULO III	
ASPECTOS FINANCIEROS DE AVANTEL.....	43
3.1 Razones Financieras.....	48
3.1.1 Liquidez.....	48
3.1.2 Rentabilidad.....	49
3.1.3 Apalancamiento.....	49
3.2 Productividad de la Empresa.....	
3.2.1 Los accionistas.....	51
3.2.2 Los trabajadores.....	51
3.2.3 El gobierno.....	52
3.3 Programa de expansión y crecimiento.....	54

CAPITULO IV
FINANCIAMIENTO.

4.1 Antecedentes.....	55
4.2 Concepto.....	60
4.3 Características.....	60
4.4 Clasificación.....	61
4.4.1 Financiamiento interno.....	61
4.4.2 Financiamiento externo.....	61
4.4.3 Financiamiento corto plazo.....	61
4.4.4 Financiamiento mediano plazo.....	66
4.4.5 Financiamiento largo plazo.....	68
4.5 Fuentes de Financiamiento.....	
4.5.1 Financiamiento interno.....	75
4.5.2 Autogenerados.....	75
4.5.3 Negociados.....	75
4.5.4 Financiamiento externo.....	75
4.5.5 Espontáneos.....	77
4.6 Plan de Financiamiento.....	
4.6.1 Causas que dan origen a la necesidad de fondos.....	79
4.6.2 Monto del financiamiento.....	79
4.6.3 Calendarización de los fondos.....	79
4.7 Etapas del financiamiento.....	
4.7.1 Previsión de necesidades de fondo.....	80
4.7.2 Previsión de negociaciones.....	80
4.7.3 Negociaciones.....	80

CAPITULO V FINANCIAMIENTO VIA BOLSA MEXICANA DE VALORES.

5.1 Introducción.....	81
5.1.1 Clasificación de los Mercados Financieros.....	86
5.1.2 Mercado Primario.	
5.1.2.1 Características	87
5.1.2.2 Funciones.....	88
5.1.3 Mercado Secundario.....	88
5.2 Mercado de Capitales.	
5.2.1 Definición.....	90
5.2.2 Características.....	91
5.2.3 Instrumentos que conforman el mercado de capitales.....	92
5.2.4 Indicadores del mercado de capitales.....	97
5.3 Requisitos para la colocación de valores en la Bolsa Mexicana.....	102
5.4 Beneficios que ofrece el financiamiento via mercado de capitales.....	104

APÉNDICE

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA.

HIPOTESIS

Avantel es una empresa que busca consolidar su imagen en el mercado, planea estrategias de internacionalización, busca afianzar su política de expansión y crecimiento, cuidando por un lado su estructura financiera, pero con el firme objetivo de ofrecer nuevos servicios.

Debido a la política expansionista que tiene la empresa es necesario buscar nuevas formas de financiamiento para lograr que cumpla con sus objetivos, y una forma de financiamiento viable para Avantel es la emisión de acciones en la Bolsa Mexicana de Valores.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Describir cuál ha sido el desarrollo de las telecomunicaciones en México.
- Describir los aspectos generales de la estructura organizacional y financiera de Avantel.
- Enunciar diferentes fuentes y planes de financiamiento.
- Analizar la situación financiera de Avantel, y determinar si es posible crear y expandirse mediante la colocación de acciones en la Bolsa Mexicana de Valores.
- Analizar cuál es la situación actual del financiamiento vía Bolsa Mexicana de Valores.

OBJETIVO GENERAL

La telefonía a vivido grandes transformaciones de carácter tecnológico, así como económico, por ello Avantel ha tenido que adaptar nuevas estrategias y planes de expansión, en base a las transformaciones que se han dado a escala mundial. En el presente trabajo se muestran las diferentes opciones que tiene una empresa como Avantel para financiar sus proyectos, como puede ser el mercado bancario entre otros; pero el principal objetivo es proponer que la mejor opción de financiamiento es el mercado de capitales en la Bolsa Mexicana de Valores.

INTRODUCCIÓN

En México desde hace varios años, se está generando un nuevo entorno económico, el cual busca la apertura de los mercados, propicia la competencia entre las empresas e induce a la privatización de las mismas; las empresas están obligadas constantemente a generar nuevos productos, a mejorar su planta productiva y a ofrecer mejores servicios con menores costos.

La telefonía a principios de 1997 registró un proceso de apertura del mercado a otras empresas de telefonía diferentes a Telmex. En México este cambio fue muy importante debido a que Telmex se mantuvo por muchos años como monopolio. El sector se abrió a nuevas empresas:

- o Alestra S.A de C.V, obtuvo su concesión para prestar el servicio de telefonía de larga distancia el 6 de diciembre de 1995, iniciando sus operaciones el 1° de enero de 1997.
- o ATSI Telecomunicaciones, S.A DE C.V, obtuvo su concesión para prestar el servicio de telefonía de larga distancia el 4 de junio de 1998, iniciando sus operaciones el 29 de septiembre del 2000.
- o **Avantel, S.A, obtuvo su concesión para prestar el servicio de telefonía de larga distancia el 15 de septiembre de 1995, iniciando sus operaciones el 1° de enero de 1997.**
- o Axtel, S.A de C.V, obtuvo su concesión para prestar el servicio de telefonía de larga distancia el 17 de junio de 1996 e inicialmente solicitó prórroga para iniciar operaciones. En mayo 2000 inició operaciones en Monterrey, Guadalajara y México (área metropolitana).

Los resultados que se obtuvieron del proceso de prescripción¹, son muy variados, el mercado se encuentra dividido principalmente en tres empresas y la participación que tiene cada una en el mercado varía dependiendo de cada ciudad, el porcentaje de participación en el mercado es el siguiente:

De un total del 100% de líneas; el 57.6% son prescritas, el 42.4% no lo son; Iusatel cuenta con el 0.3%, Marcatel 0.4%, Miditel 0.2%, Protel 0.4%, Avantel 18.6%, equivalente a 740,169 mil líneas, Alestra 24.9% equivalente a 992,759 mil líneas y Telmex tiene el 55.2%, cuenta con 2,217,128 líneas.

En junio de 1997 la participación de Avantel en el sector era del 18.6%. Las proyecciones que tiene Avantel en el mercado es lograr alcanzar el 70% del total del mercado entre Telmex y Avantel.

Avantel es una empresa que busca consolidar su imagen en el mercado, planea estrategias de internacionalización, busca afianzar su política de

¹ El proceso de prescripción se llevo a cabo del 1° de enero al 27 de junio de 1997.

expansión y crecimiento, cuidando por un lado su estructura financiera, pero con el firme objetivo de ofrecer nuevos servicios.

Debido a la política expansionista que tiene la empresa es necesario buscar nuevas formas de financiamiento para lograr que cumpla con sus objetivos, y una forma de financiamiento viable para Avantel es la emisión de acciones en la Bolsa Mexicana de Valores.

Avantel ofrece una diversidad de productos y servicios, actualmente ya ingresó a la telefonía local inicialmente empresarial. Desde julio de 1999 da el servicio de Internet, con gran velocidad y eficiencia, ofrece servicios como videoconferencia, número 800, redes virtuales de voz y datos, tarjeta telefónica, tarjeta prepagada, administración a llamadas celulares y números 900, ofrece facturación detallada por diferentes vías. Las proyecciones de Avantel son de expansión de mercado y diversificación, las proyecciones de inversión son de más de 1,000 millones de dólares, el año pasado los socios aportaron más de 260 millones y solicitaron un préstamo bancario.

La red de Avantel cuenta con un total de 8,000 kilómetros, este avance define a la empresa como el operador con la segunda red más importante de México; permite la transmisión simultánea de más de 120 mil conversaciones.

En junio del 2000, Avantel reestructuró sus pasivos, a través de un préstamo por \$225 millones de dólares otorgado por el sindicato de bancos que integra ABN-AMRO Bank, Deutsche Bank y Export Development Corporation de Canadá, el vencimiento de los préstamos es entre 5 y 7 años y medio.

Banamex y World Com, socios de la empresa con participación de 55% y 45% respectivamente, aportaron 265 millones de dólares. La empresa contempla repagar el crédito de sus socios con fondos que se deriven del mercado de capitales.

La telefonía ha cambiado, también la normatividad. Tiempo atrás en el sector telecomunicaciones la normatividad era relativamente fácil de llevar a cabo entre productores de bienes y servicios, los consumidores y la autoridad; actualmente la visión del mercado global complica el proceso de normalización, el cual es de suma importancia, ya que implica orden y equidad entre productores y usuarios de bienes y servicios. En el sector se han dado diversas anomalías; así mismo Avantel ha sido la empresa que más se ha quejado por el abuso en las tarifas de interconexión que cobra Telmex, interpuso un amparo para no seguir pagando las excesivas tarifas; actualmente ya se llegó a un arreglo entre Telmex y las empresas telefónicas.

Cualquier empresa para poder operar necesita de inyecciones constantes de capital, muchas veces no es suficiente el capital de los propios inversionistas, necesitan de fuentes de financiamiento alternas. Principalmente existen dos formas de financiamiento:

- o El financiamiento interno esta integrado por el capital propio de la empresa, las aportaciones propias de los socios que se destinan para una finalidad concreta, se puede considerar como un fondo de cobertura de riesgo.
- o El financiamiento externo se obtiene por medio de terceros, a través de la banca comercial y de desarrollo; o en el mercado de deuda o capitales.

El mercado de Valores ofrece muchas ventajas de financiamiento a las empresas. Una empresa podrá emitir documentos de deuda (contratos de préstamo) o acciones (certificados de capital).

Para una empresa el financiamiento, a través del mercado de valores ofrece muchas ventajas; como el tener socios en lugar de acreedores, así mismo se tiene la oportunidad de incrementar su capital.

Es por todo lo anterior, que nace la inquietud de llevar a cabo el presente trabajo con la firme intención de comprobar que el Mercado de Valores a través de las diferentes alternativas de inversión que tiene es una buena opción para que Avantel pueda lograr su expansión y crecimiento.

El desarrollo de este trabajo se divide en 5 capítulos; el primero analiza el desarrollo y la importancia de la telefonía en México y el mundo, el desarrollo que ha tenido Telmex al pasar de una empresa pública a una privada, el entorno de competencia que ha generado la entrada de nuevas empresas de telefonía; el segundo capítulo, da una visión general de Avantel, inicialmente de cómo esta formada, los servicios que actualmente ofrece, los planes de desarrollo que tiene proyectados y el nivel de inversión que ha generado; el tercer capítulo, estudia el aspecto financiero de Avantel, se realiza un análisis de sus razones financieras, se detallan los planes de crecimiento que tiene la empresa; en el cuarto capítulo, se señalan algunas opciones de financiamiento, dependiendo de las necesidades que tenga Avantel. En el último capítulo, se analiza la Bolsa Mexicana de Valores, los beneficios que ofrece el financiamiento en el mercado de capitales y los requisitos que se deben de cubrir para poder ingresar a él.

CAPITULO I

LAS TELECOMUNICACIONES EN MÉXICO.

1.1 Antecedentes

A lo largo del proceso de socialización nace y se desarrolla la comunicación, logrando el establecimiento de nuevas y mejores formas de interrelación.

En Estados Unidos Alexander Graham Bell patentó el 6 de junio de 1877, el aparato al que llamo teléfono con el que dos personas se comunicaban de viva voz a distancia. Se iniciaba uno de los procesos de mayor importancia para el hombre y la sociedad; las comunicaciones no solo harían posible el acercamiento entre personas, sino que, permitirían ampliar las relaciones entre países.

En 1878 inició la telefonía en México, una de las primeras concesiones se otorgó a Alfredo Westrup, que instaló una red en la Ciudad de México uniendo seis comisarías de policía con el despacho del gobernador, el Ministerio de Gobernación y la Inspección general.

En 1882 inician las actividades de la compañía telefónica de México, cuya filial era la empresa Western Electric Telephone Company de capital Estadounidense, en 1885 se inauguró el servicio de larga distancia entre Tacubaya y Tlalpan.

El 23 de diciembre de 1947, con la fusión de la Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana (CCTM) y la compañía sueca Ericsson se creó, Teléfonos de México, S.A. el sistema telefónico estaba integrado por 139,000 aparatos.

A partir de 1960 Teléfonos de México facilitó un nuevo mecanismo financiero para que el público usuario participara en el capital social de la empresa ofreciendo créditos para la compra de acciones y comenzó a destacar su papel preponderante en el mercado accionario internacional, la venta se dio por más de 200 mil acciones en Nueva York.

MONOPOLIO PÚBLICO

En 1972 el gobierno se convirtió en el socio mayoritario, en 1976 se incorporó al sector paraestatal.

En el gobierno del Presidente Miguel De la Madrid se inauguró el centro administrativo de Telmex.

En 1982 surgieron severas alteraciones en el entorno económico, lo cual provocó que se dieran diversas modificaciones, como una elevada tasa de inflación y la imposibilidad casi absoluta para obtener financiamiento externo.

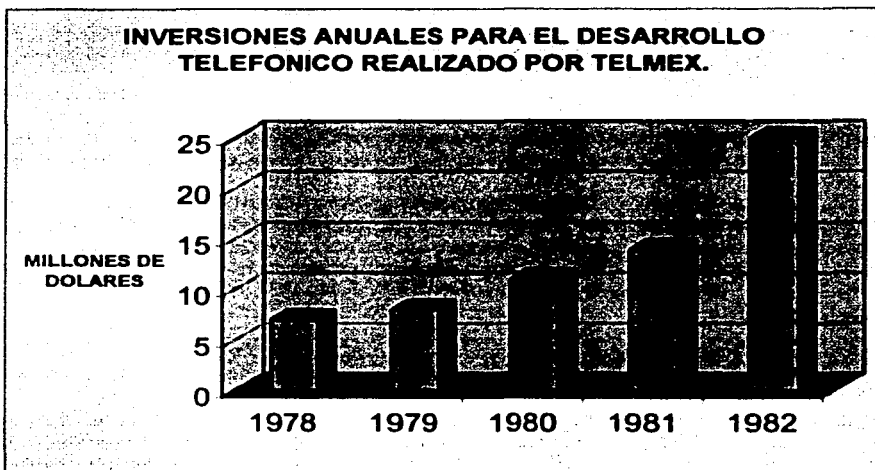
En este mismo año la infraestructura nacional de los proveedores suministraba el 97% de los equipos que se utilizaban en la expansión del servicio, lo cual permitió sustituir importaciones, con una utilización de divisas muy inferior al monto de las inversiones. Debido a que en su momento absorbió los mayores precios por equipo fabricado nacionalmente y cambió los sistemas de financiamiento a proveedores, la empresa ha utilizado exclusivamente el crédito externo para ampliación de su planta telefónica.

Durante 1982 la empresa invirtió en la ampliación de la planta telefónica \$24,793 millones de pesos cifra que supero en el 73% a la cantidad invertida en 1981.

A partir de 1983 la inversión del Estado en acciones y pagarés queda vinculada al monto de los programas de inversión, representando el 25%, los usuarios del servicio adquirieron \$1,943.9 millones de pesos de acciones comunes serie "A" y \$342.4 millones de pesos de obligaciones quirografarias, cumpliendo con el reglamento de prioridades; las acciones en poder del público tienen un valor de \$17,870.4 millones de pesos al terminar 1982.

Teléfonos de México contrató créditos externos por un valor total de \$235.7 millones de dólares deduciendo las amortizaciones efectuadas, dan un incremento neto en deuda externa de \$186 millones de dólares. Durante el año (1982), la empresa obtuvo ingresos por \$54,154 millones de pesos, cifra que excede 71.4% a la de 1981, este incremento se debe al mayor número de teléfonos en servicio y al incremento en volumen de llamadas de larga distancia.

En 1982 Telmex invirtió 24,792,577,000 dólares en el desarrollo telefónico, esta cifra se muestra en la siguiente gráfica.



FUENTE: Informe Anual 1982. Teléfonos de México, S.A

De 1982 a 1988 se planeó aumentar el número de líneas a una tasa promedio anual del 9%, también se extendió la red nacional, manteniendo un crecimiento que permita reducir la brecha entre oferta y demanda.

Los planes estructurados contemplados en el Plan Nacional de Desarrollo de 1983-1988, deberán contribuir a la creación de un sector industrial competitivo hacia afuera y deberá enfocar su demanda para promover el desarrollo de la planta productiva nacional.

En 1987 Telmex cumplió 40 años, ofreciendo nuevos servicios, como teléfonos públicos de alcantía, microprocesador digital, en 1988 ya había 8.8 millones de teléfonos en servicio, lo que se tradujo en substanciales aumentos de rentabilidad y coloca a Teléfonos de México en el décimo lugar internacional.

Las acciones principales en dicha organización fueron la modificación de la estructura corporativa de Telmex y un convenio laboral con sus empleados sindicalizados.

En 1989 se dio a conocer la intención por parte del gobierno de privatizar Teléfonos de México, debido a que la restricción presupuestaria era cada vez más alta, la calidad en el servicio y la penetración telefónica era baja en comparación con otros países con el mismo nivel de desarrollo, la demanda era cada vez mas alta y no se contaba con la infraestructura necesaria; la privatización se pensó con el objetivo de mejorar y expandir el servicio telefónico, asegurando el desarrollo futuro de la empresa y hacer congruente la medida de racionalización del sector paraestatal que requiere la modernización del país.

Las condiciones establecidas por el gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari eran las de mantener la soberanía del Estado en el Sector, conservar la mayoría del capital en manos de empresarios mexicanos, permitir la participación de los trabajadores en el capital de la empresa, elevar la calidad del servicio para competir a nivel internacional y fortalecer la investigación y desarrollo tecnológico.

MONOPOLIO PRIVADO

Para poder participar en la subasta, entre otros requisitos, se exigía comprobar un patrimonio neto de mil millones de dólares en los Estados Unidos de América o depositar \$10 mil millones de dólares en el banco internacional, durante el lapso comprendido del 13 de agosto al 7 de septiembre de 1990.

En ese entonces el 20.4 por ciento del capital social representado en acciones serie "AA" pertenecían exclusivamente al gobierno, y fue vendido al sector privado, a través de una subasta pública en la que se permitió ofertas de varios consorcios, los cuales podían tener hasta 49% de participación extranjera. Con la venta se obtuvieron recursos aproximadamente por 5,500 millones de dólares. El ganador de la subasta fue Grupo Carso quedando como nuevo Presidente del Consejo de Teléfonos de México Carlos Slim y también presidente del Grupo Carso.

GRUPO CARSO adquirió el derecho de construir, instalar, mantener, operar y explotar la red telefónica pública con cobertura nacional por un periodo de 50 años a partir de 1976¹.

¹ Las Telecomunicaciones en Latinoamérica
Retos y perspectivas
Dr. Arturo Serrano Santoyo

El objetivo es el crecimiento y modernización de las telecomunicaciones, desarrollo e investigación científica y tecnológica manteniendo la rectoría del estado en el sector y preservar el control mayoritario de la empresa en manos de mexicanos.

Dicho proceso de reorganización interna es la base para enfrentar la competencia.

El primer paso en la transformación de Telmex fue el diseño y la implantación de un programa trienal de crecimiento, renovación tecnológica y de calidad de servicio telefónico, que prevé inversiones por más de 24 billones de viejos pesos, para incorporar \$2.3 millones de líneas adicionales.

PARTICIPACIÓN ACCIONARIA DE TELÉFONOS DE MÉXICO

20.40%	TIPO "AA"	El 20.4% de acciones, representa el 51% de las acciones comunes; con derecho a voto y son adquiridas solo por mexicanos.
19.60%	TIPO "A"	El 19.6% de acciones, representa el 49.0% restante de las acciones comunes, con derecho a voto, y sin ninguna restricción para su tenencia.
60.00%	TIPO "L"	El 60% de las acciones pueden ser adquiridas por extranjeros y con derecho a voto limitado.

FUENTE: Rogozinski, Jacques. La privatización de empresas paraestatales. F C E

En 1990 el Gobierno Federal además de la rectoría de las comunicaciones mantuvo en su poder el 26% de las acciones de Teléfonos de México, el cual fue colocado en el mercado nacional e internacional a los precios del mercado.

Las acciones de Telmex con series "A" y "L" se operan en la Bolsa Mexicana de Valores en México, la acción "L" también opera en New York Stock Exchange y otras internacionales con el símbolo de TMX.

Las inversiones temporales representadas principalmente por depósitos a plazos en instituciones financieras se representan a su valor de mercado.

Desde 1991 Telmex efectuó una aportación de 1,666,382.00 pesos a un fideicomiso en el cual participan la propia compañía y sus funcionarios y empleados no sindicalizados en carácter de fideicomitentes, Banco Internacional

S.A en carácter de fiduciario y como fideicomisos los funcionarios y empleados. Este fideicomiso esta constituido principalmente para la adquisición por cuenta y orden de los participantes de 150 millones de acciones de la serie "L".

Las inversiones en compañías subsidiarias esta representado por la inversión que se tiene en veintidós subsidiarias de las que se posee la totalidad del capital social, con excepción de una de ellas donde se tiene participación accionaria del 80%. Todas las compañías operan en el ramo de telecomunicaciones o prestan sus servicios a empresas relacionadas con esta actividad.

COEXISTENCIA DE EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS

Como resultado de la privatización en el periodo de 1990 a 1996 el sector telecomunicaciones creció siete veces más que la economía en su conjunto. El sector estaba preparado para la apertura de todos los sectores a la competencia, inicialmente en 60 principales ciudades. El primer año de competencia las tarifas nacionales se redujeron en 30% y las internacionales en 28%.

Con la competencia Telmex perdió el 30% del mercado mexicano. A partir de febrero de 1999, se abrió el mercado de telefonía local y en octubre se publicaron las reglas del servicio local.

Se creó la Comisión Federal de Telecomunicaciones y se promulgó la Ley Federal de Telecomunicaciones el 6 de junio de 1995.

1.2 DESARROLLO DE LA TELEFONIA EN MÉXICO.

Las telecomunicaciones ofrecen incalculables ventajas al enlazar a personas de cualquier parte del mundo en segundos, agiliza el intercambio de información y la toma de decisiones, permite la reducción de los costos tanto para las empresas como para el gobierno, así como para el público usuario.

Las redes telefónicas permiten a las empresas ser más eficientes y productivas, esta eficiencia y productividad se traducirá en mejor competitividad de México para poder exportar más.

En el pasado, la distancia a los mercados externos planteaban obstáculos serios a las empresas exportadoras, además de atender sus problemas productivos y financieros locales, debían viajar al exterior con el propósito de conectarse con probables compradores, cargados de muestrarios y documentación.

En 1962 solo existían 150 millones de líneas en el mundo, las telecomunicaciones eran muy precarias y extremadamente caras, una llamada de México a Europa costaba \$100 dólares a valor presente.

Actualmente la moderna tecnología, si bien no reemplaza el contacto personal, facilita vía electrónica el intercambio de especificaciones o de información básica. Ayuda de esa forma al establecimiento de una buena relación entre potenciales vendedores y compradores, que probablemente puede traducirse en una excelente transacción comercial.

En México el servicio telefónico residencial es el más caro de todo los países que pertenecen a la OCDE, de acuerdo con un reporte de la OCDE, donde se hace un análisis entre el poder adquisitivo y una canasta básica de consumo familiar. Las tarifas son 2.5 veces más que el promedio de los 30 países.

Con la incorporación de nuevas tecnologías en el sector de telecomunicaciones se ha contribuido al crecimiento económico de México.

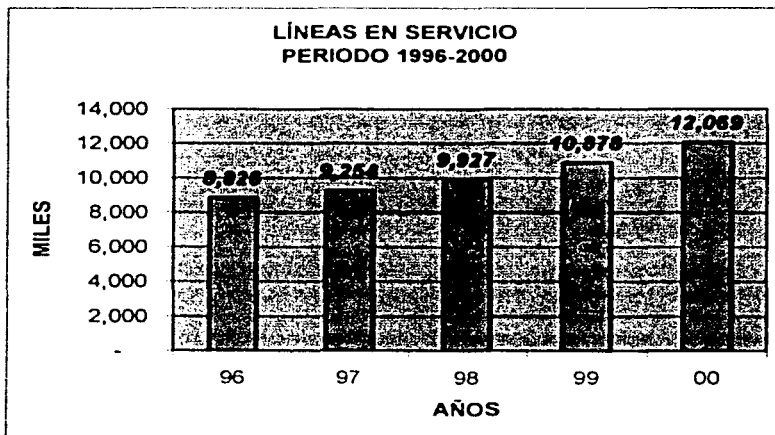
Como consecuencia de la transformación tecnológica de Telmex, a su mayor integración a la economía internacional y al impulso de las telecomunicaciones, las cuales son el motor del desarrollo; México ha podido participar activamente en el cambiante mundo actual

En los últimos años Telmex ha sido una empresa que ha experimentado una de las más profundas y aceleradas transformaciones de toda su historia: con

inversiones por más de \$12 millones de dólares Telmex se convirtió en una empresa de vanguardia, que le ha permitido poder competir con las mejores empresas de telecomunicaciones en el mundo.

En 1990 Telmex, ha duplicado la cobertura de su red de telecomunicaciones, al proporcionar servicios en más de 20,500 poblaciones del país.

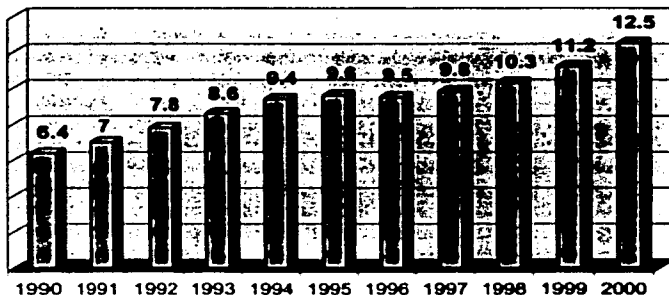
En 1990 había 5 millones 350 mil líneas en servicio en 10,200 poblaciones.



FUENTE: Telmex. Informe Anual 2000

La densidad telefónica pasó de 6.5 a 9.6 líneas por cada 100 habitantes en los últimos 7 años, lo que representa una tasa promedio de 6.3 por ciento anual, dicho crecimiento se muestra en la siguiente grafica:

**LÍNEAS EN SERVICIO POR CADA CIENT HABITANTES
(1990-2000)**



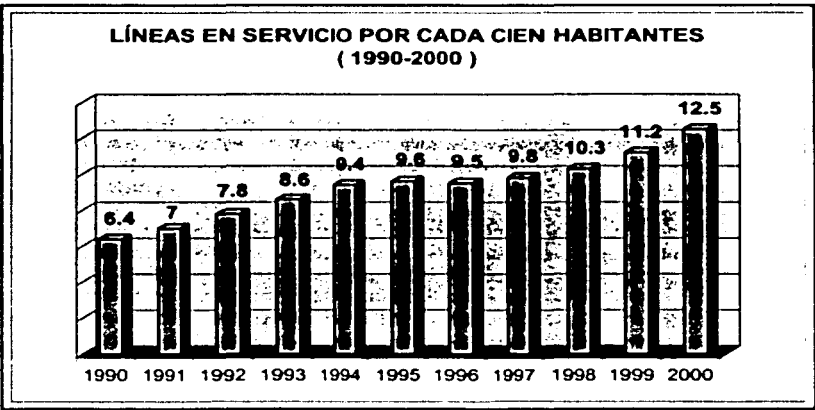
FUENTE: Cofetel, Área económica.

En la telefonía pública se pasó de 79,600 aparatos públicos en 1990 a más de 246,540 en 1996, para el año 2000 ya son 625 mil 593 teléfonos públicos alámbricos.

Actualmente la red de telecomunicaciones de la Ciudad de México, está totalmente digitalizada, así como también varias de las ciudades más importantes del país, es importante señalar que la Ciudad de México es una de las ciudades más grandes del mundo.

Telmex se apoya en tres grandes bases: su tecnología, su organización y su estructura financiera, para avanzar en un entorno competitivo cuyos sectores son: reducción de costos de operación, globalización y convergencia en diferentes productos y servicios.

Actualmente Telmex ofrece servicios como Internet por medio del teléfono, así como otros servicios de telecomunicaciones de valor agregado como son, vídeo enlace digital, audiotexto, servicio lada 800, tarjeta telefónica telcard, aerocomunicación, servicio conmutado, buzón de voz y de fax entre otros. Todos estos adelantos nos dan una idea del momento en que se encuentra México, en relación con el comercio exterior, por que todo esto no sería necesario si no existiera intercambio internacional en distintos ámbitos.



FUENTE: Cofetel, Área económica

En la telefonía pública se pasó de 79,600 aparatos públicos en 1990 a más de 246,540 en 1996, para el año 2000 ya son 625 mil 593 teléfonos públicos alámbricos.

Actualmente la red de telecomunicaciones de la Ciudad de México, está totalmente digitalizada, así como también varias de las ciudades más importantes del país, es importante señalar que la Ciudad de México es una de las ciudades más grandes del mundo.

Telmex se apoya en tres grandes bases: su tecnología, su organización y su estructura financiera, para avanzar en un entorno competitivo cuyos sectores son: reducción de costos de operación, globalización y convergencia en diferentes productos y servicios.

Actualmente Telmex ofrece servicios como Internet por medio del teléfono, así como otros servicios de telecomunicaciones de valor agregado como son, video enlace digital, audiotexto, servicio lada 800, tarjeta telefónica telcard, aerocomunicación, servicio conmutado, buzón de voz y de fax entre otros. Todos estos adelantos nos dan una idea del momento en que se encuentra México, en relación con el comercio exterior, por que todo esto no sería necesario si no existiera intercambio internacional en distintos ámbitos.

El servicio de Internet ofrece a los clientes residenciales acceso a la red mundial con toda la gama de posibilidades para buscar información, hacer negocios, disfrutar de diversos entretenimientos y compartir intereses comunes con otras personas en cualquier parte del mundo.

Desde que Telmex se privatizó se ha venido invirtiendo anualmente un promedio de \$2,200.00 millones de dólares, esta inversión constante se ve reflejada primero en servicio mejorado constantemente, en innovaciones tecnológicas y en la creación de nuevos empleos.

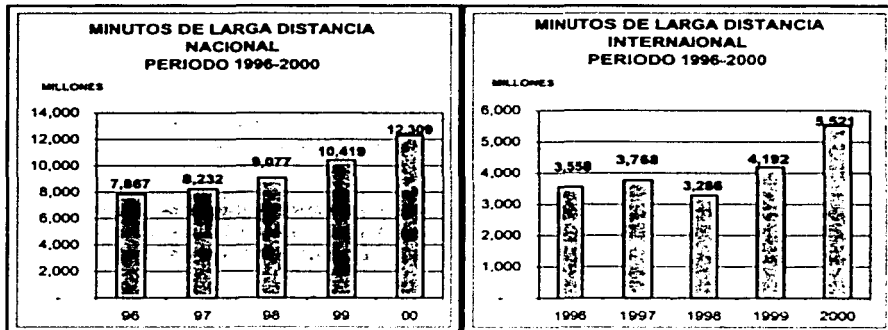
Durante los últimos años más de 55 mil empleados de la empresa se han incorporado al Instituto Tecnológico de Teléfonos de México (Inttelmex), con el fin de cursar una carrera tecnológica. Esta escuela ha recibido en promedio 450, 000 estudiantes anuales, lo que representa que cada empleado ha recibido 8 cursos de entrenamiento por año, lo cual indica que el personal que labora es altamente calificado en el ramo de las telecomunicaciones en el país.

Telmex también ha apoyado a las poblaciones rurales del país, proporcionando medios eficientes de telecomunicación para favorecer a las actividades productivas de estas zonas del país, lo anterior a pesar de que técnica y financieramente resulta difícil proporcionar servicios telefónicos a una población rural, puesto que la inversión para instalar una línea telefónica es hasta cinco veces superior a la de una zona urbana.

Toda esta infraestructura tecnológica sustentada en su personal calificado y su estructura financiera, le ha permitido a Telmex llevar a cabo en forma exitosa el proceso de apertura de la competencia en telecomunicaciones, proceso con el cual nuestra nación, aumenta su integración al entorno económico globalizado.

Telmex se ha dedicado a segmentar el mercado para conocer las necesidades de determinadas zonas de clientes, para poder diseñar y operar estrategias de comercialización y atención específica a determinados segmentos del mercado.

En 1996, el volumen de minutos facturados de larga distancia nacional fue de \$7,867 millones, 7.9% superior a lo alcanzado en 1995, el crecimiento anual es del 18.1%, en el año 2000 el total es de 12 mil 309 millones de minutos. Los minutos facturados de larga distancia internacional fueron 3,513 millones de minutos, un incremento de 16.2% con respecto a 1995, para el año 2000 el monto llegó a 5 mil 521 millones de minutos.



FUENTE: Telmex Informe Anual 2000

Telmex esta buscando incursionar al mercado de telefonía de larga distancia de los Estados Unidos de Norteamérica, conjuntamente con Sprint Corporation. En febrero de 1997, solicitó formalmente ante la Federal Communications Comisión del gobierno de Estados Unidos la aprobación de coconversión entre ambas empresas. Primero se iniciará en el mercado de habla hispana, la cual representa 10.3 por ciento de la población total.

Durante 1996 Telmex obtuvo una ganancia neta de 25,118 líneas en servicio, alcanzando al cierre del año un total de 8,826,148 líneas en servicio, este reducido avance se debió al menor ritmo de contrataciones y al incremento de las desconexiones por falta de pago, lo que en gran parte se generó por la débil situación económica del país a raíz de su crisis financiera de 1995.

En 1996, los gastos comerciales administrativos y generales de la empresa crecieron 3.2%. Este incremento resultó del aumento en los cargos por la cartera vencida de los clientes, los cuales ascendieron a \$1,673 millones de pesos para ese año.

Los gastos por intereses se redujeron en 1996 debido a las menores tasas de interés extranjeras y por un nivel menor de endeudamiento.

La relativa estabilidad del peso frente al dólar norteamericano durante 1996, así como la apreciación del peso frente a otras monedas se tradujo en una utilidad cambiaria neta.

Según datos estadísticos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, cada línea telefónica adicional en un país con un nivel de ingresos per capita similar al de México, aporta aproximadamente \$1,750 dólares al año al PIB del país.

La reactivación de las telecomunicaciones se registra no sólo en México, sino también a nivel mundial: el crecimiento comenzó en 1992, se aceleró en 1995 con un incremento de la venta del servicio hasta del 7% en términos reales.

Entre 1990 y 2000, el sector telecomunicaciones creció más de 4 veces que la economía en su conjunto; en este mismo periodo la participación del sector en la economía aumentó de 1.07% al 3.02% del PIB total².

Del año 1997 a 1999 el tamaño del mercado mundial de las telecomunicaciones aumento \$350,000 millones de dólares, para llegar a superar en el año 2000 el billón \$250,000 millones de dólares. Estas cifras demuestran que el ritmo de crecimiento del sector de telecomunicaciones es el doble que el crecimiento de la economía mundial, el gran crecimiento de las telecomunicaciones se debe en gran parte a la expansión de la red para dar cabida a una mayor demanda.

² Cofetel. Sector Telecomunicaciones: Evolución 1990-2000 y perspectivas 2001. (Mayo 2001).

1.3 LAS REFORMAS ECONÓMICAS.

México se encuentra inmerso en un proceso de apertura económica de libre comercio; está permitiendo la entrada de inversión extranjera, así como eliminando en lo posible las fronteras regulatorias, con la idea de que las economías abiertas aumentan el nivel de vida de los países.

El sector telefónico en México ha sufrido grandes cambios desde 1990 que se realizó la privatización de Teléfonos de México, se generó crecimiento y modernización en el sector, para que este desarrollo se pudiera dar fue necesario generar un ambiente de regulación y control, a través de instituciones y leyes.

En Diciembre de 1990 se publicó el reglamento de Telecomunicaciones; el 7 de Junio de 1995 se publicó la Ley Federal de Telecomunicaciones, el 9 de agosto de 1996 se creó la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel).

Una vez que el gobierno decidió privatizar Teléfonos de México, estaba perdiendo participación sobre la empresa, por lo tanto decidió establecer ciertas normas como son: mantener el control de la empresa por socios mexicanos, mejorar radicalmente el servicio en cuanto a calidad y precio, e impulsar la investigación científica y tecnológica en las telecomunicaciones asegurando el desarrollo del sector de manera sostenida. Con el fin de lograr estos objetivos en agosto de 1990 se modificó el título de concesiones de Telmex.

La Ley de Vías Generales de Comunicación resultó fuera de la realidad, dado el proceso de apertura y globalización que se estaba dando en el país, y con el fin de dar seguridad a los nuevos inversionistas se creó la Ley Federal de Telecomunicaciones el 6 de junio de 1995

"La Ley Federal de Telecomunicaciones tiene como objetivos promover un desarrollo eficiente de las telecomunicaciones; ejercer la rectoría del estado en la materia, para garantizar la soberanía nacional; fomentar una sana competencia entre los diferentes prestadores de servicios de telecomunicaciones a fin de que estos se presten con mejores precios, diversidad y calidad en beneficio de los usuarios, y promover una adecuada cobertura social."³

³ Ley Federal de Telecomunicaciones. Art. 7

Existen algunos problemas importantes en la regulación de las tarifas y en el mantenimiento de los servicios, tanto que se ha frenado la apertura de telefonía local y satelital.

Por decreto presidencial se creó la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL), (9 de agosto de 1996) como organismo descentralizado de la Secretaría de Telecomunicaciones y Transportes.

Sus principales funciones son:

- ❖ Regular y promover el desarrollo de las Telecomunicaciones
- ❖ Promover la competencia legal en el sector.
- ❖ Ofrecer seguridad a los inversionistas, regulando y sancionando a las empresas incorporadas.
- ❖ Supervisar, registrar y controlar, la suscripción de los usuarios a cada compañía telefónica
- ❖ Determinar junto con las empresas las tarifas de los servicios telefónicos y de los servicios de valor agregado.
- ❖ Recabar los documentos necesarios para otorgar los permisos y concesiones.

Es decir, las funciones de la comisión son regular y establecer junto con los concesionarios las tarifas del servicio telefónico, así como fomentar la competencia leal entre las empresas y mejorar la calidad en los servicios que presta.

La Cofetel regula la competencia y fomenta la calidad en el servicio, respetando las tarifas establecidas.

La Comisión Federal de Telecomunicaciones es un organismo regulador que se creó cuando concluyó el monopolio de Teléfonos de México, y se ofrecieron concesiones para brindar el servicio de telefonía de larga distancia, a las empresas interesadas.

Las empresas participantes en querer ofrecer el servicio de telefonía en México, solo pueden ser personas físicas o morales de nacionalidad mexicana, y están obligadas a no rebasar el 49% del capital extranjero⁴.

⁴ "Ley Federal de Telecomunicaciones" Competencia e inversión extranjera.

La COFETEL fue la encargada de recopilar la información presentada por las diversas empresas que solicitaban una concesión para operar en el mercado telefónico.

Una vez que las empresas obtienen su título de concesión en esté se especifica: definición del proyecto que se llevara a cabo, servicios que podrá prestar, inversión establecida y vigencia de la concesión. Así mismo queda establecido el conjunto de frecuencias y la zona geográfica en las cuales pueden ser utilizadas; Las concesiones se otorgan por un plazo hasta de 20 años y pueden ser prorrogadas por el mismo lapso de tiempo.

Las empresas que obtuvieron su título de concesión comenzaron a operar el 1º de enero de 1997, algunas empresas concesionadas operan por sí solas o se conectan con otras empresas, logrando una interconexión a beneficio y satisfacción de los usuarios.

Avantel fue la primer empresa competidora en obtener la concesión para operar la telefonía de larga distancia con fecha 15 de septiembre de 1995.

Las líneas de teléfono solo pueden estar inscritas con una sola empresa, y el usuario podrá hacer el cambio con otra concesionaria, pero solo después de haber transcurrido un mes de la selección inicial.

Las empresas concesionadas tienen la obligación de satisfacer y de respetar la decisión de los usuarios, en lo que se refiere a la empresa con la cual desean contratar, esta selección se realiza por diferentes medios marcación o prescripción. Quedan obligadas a satisfacer las necesidades de sus clientes no importando, si para eso es necesario hacer conexión con otras empresas o con una red extranjera. Así mismo son responsables de la calidad que se brinde en el servicio, deben de respetar las tarifas establecidas por la Comisión Federal de Telecomunicaciones en conjunto con la Secretaría de Telecomunicaciones.

Todas las vías de comunicación, como son los satélites, cableados y redes de transmisión eléctrica, están bajo la tutela del Gobierno Federal.

Las empresas locales proveen la infraestructura necesaria a las empresas concesionadas, y éstas están obligadas a pagar por este servicio.

1.4 LA PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS.

Las telecomunicaciones han presentado un desarrollo acelerado en las últimas décadas, esto se debe principalmente a la globalización de las economías, a la apertura de los mercados y a la evolución tecnológica; la digitalización, la fibra óptica permite que la capacidad de los sistemas se duplique y que los costos se reduzcan.

La apertura de mercados es un hecho a nivel mundial: antes la organización era monopólica, ahora se promueve la competencia. México está abriendo sus fronteras y permitiendo la entrada de nuevas empresas, promoviendo así la competencia entre empresas.

Los procesos de privatización en Latinoamérica se han caracterizado por el ingreso de empresas transnacionales sobre todo de origen estadounidenses y europeas, el caso de México en el sector telecomunicaciones ha tenido distintas variantes de propiedad, desde un monopolio público y privado, así como de empresas nacionales y extranjeras.

Con el fin de modernizar aceleradamente la infraestructura de las telecomunicaciones se realizó la privatización de la principal empresa prestadora de este servicio, Telmex una empresa catalogada como la más importante en México y Latino América

Con la venta de Telmex en 1990 se obtuvieron alrededor de \$5,500 millones de dólares, se vendieron 250 empresas públicas entre 1988 y 1994, lo que significó la venta completa de las telecomunicaciones a un grupo de inversionistas privados.

El grupo ganador en la compra de Telmex fue el Grupo Carso representado como socio mayoritario Carlos Slim, entre inversionistas privados y accionistas públicos, así como algunos trabajadores de Telmex. Dicho grupo obtuvo la concesión para construir, instalar y operar la red telefónica pública por un periodo de 50 años a partir de 1976 a nivel nacional.

La privatización de Teléfonos de México fue una estrategia para que entraran al país nuevas inversiones, para los usuarios de los servicios los beneficios son varios, se traduce en nuevos empleos y mejora en la calidad de los servicios, y para los inversionistas es conveniente por que están generando productos de valor agregado que generan rendimiento para ellos.

A partir de 1990, se le otorgo 6 años de exclusividad en el servicio de larga distancia, en ese periodo el sector creció siete veces más que la economía en su conjunto, ha invertido más de 13 mil millones de dólares en expansión y modernización.

La planta telefónica ha crecido de 5.4 millones de líneas en 1990 a 9.2 millones en 1997, aproximadamente el 70% son líneas residenciales, se paso de 6.5 a 9.6 líneas por cada 100 habitantes, 6.3% de crecimiento anual.

Con todo este flujo de inversión las telecomunicaciones seguirán como uno de los sectores más atractivos para la inversión extranjera.

A partir de 1997, México se abrió a la competencia en los servicios de larga distancia. Este es uno de los mercados más atractivos del sector de las telecomunicaciones, por el gran volumen de ganancias que puede obtener en un lapso muy corto.

La demanda en el servicio de larga distancia se ha incrementado en una gran proporción debido a la internacionalización de las economías mundiales, producto de la liberalización del comercio, de las finanzas y de las inversiones.

El mismo proceso económico exige a las empresas en telecomunicaciones, nuevos productos y servicios que faciliten la comunicación entre los países, por esa razón las empresas están obligadas a innovar constantemente nuevos servicios a menores costos.

Telmex esta compitiendo con empresas líderes en otros países, en cuanto a telecomunicaciones se refiere

La apertura del servicio de telefonía en México significa una presión para Teléfonos de México, ya que a inicios de la apertura perdió el treinta por ciento del total del mercado en larga distancia

Para Telmex esto no significa una pérdida económica, debido a que la empresa esta cobrando a las nuevas empresas telefónicas, el concepto de renta de red.

En la medida en que surge la competencia, crece el mercado, se desarrollan nuevos productos y servicios, generando una mayor demanda, lo cuál obliga a las empresas a mejorar la calidad del servicio.

La competencia es un reto para Telmex y una forma diferente de obtener ganancias, como lo veremos más adelante.

Debido a la modernización que ha realizado Telmex durante los últimos seis años, se ha preparado para ofrecer la prestación del servicio de interconexión a los competidores.

En estos momentos lo que busca Telmex es facilitar la comunicación a la gente, debido a que entre más alta sea la densidad telefónica, va a significar un signo de riqueza para el país. Este proceso se dará en la medida que la economía crezca y los salarios mejoren.

Los avances tecnológicos con los que cuenta el país han significado un avance en el mercado internacional de las telecomunicaciones, lo que ha generado una comunicación global, por lo tanto el sector se ha convertido en un ambiente altamente competitivo.

Las compañías de telecomunicaciones están buscando incursionar en nuevos mercados, buscan tener mayor participación del mercado, y ofrecer mejores servicios a precios competitivos.

A partir del 1° de enero de 1997 Telmex permitió la interconexión de otras redes públicas para brindar el servicio de larga distancia.

Desde 1995 se otorgaron concesiones a las empresas interesadas en brindar el servicio de larga distancia.

Se estableció que los concesionarios podrían establecer una o más centrales a fin de brindar el servicio, los usuarios tiene la libertad de escoger al operador que más les convenga, una línea telefónica puede estar suscrita a un solo operador.

A finales de 1997 cuando había terminado la primera etapa de suscripción, Telmex contaba con el 75% de los clientes, en el servicio de larga distancia.

En octubre de 1998, eran 12 los operadores que brindaban el servicio de larga distancia:

EMPRESA	SOCIOS	INVERSIÓN ANUNCIADA MDD
Telmex	Grupo Carso, Shouthwestern Bell y France Telecom.	13,000
Avantel	Grupo financiero Banamex-Accival y MCI.	1,800
Protel	Nextel Associated, LCC, Var Tec Telecom. Inc. Y Grupo San Luis.	1300
Iusatel	Bell Atlantic y Grupo IUSA.	1,200
Alestra	AT&T, Grupo Alfa y Grupo Bancomer-Visa.	1,000
Axtel	Bell Canadá International, WorldTel, Tomás Milmo, Lorenzo Zambrano y Alberto Santos.	1,000
Amaritel	U.S. Global Telecommunications y Grupo Radio Centro.	1,000
Marcatel	IXC Communications, Westel y Radio beep.	410
Miditel	Korea Telecom., Rafael Fajer y Eduardo Kanahuati.	350
Bestel	Motorola y Grupo Vazquez Arroyo	130
Ladimex	WorldxChange Limited, José de J. Ortuño y Joaquín de la Garza Gutiérrez.	100

Fuente: Comisión Federal de Telecomunicaciones, Marzo 1998

MDD: Millones de dólares.

Nota: La de Telmex es inversión ya realizada

Existen tres casos en tres diferentes países en los cuáles ha dejado de existir el monopolio en las comunicaciones:

El primer caso es la experiencia norteamericana. Con la desincorporación de AT&T en 1984, los servicios fueron divididos en larga distancia nacional e internacional, servicios locales y proveedores de servicios de valor agregado.

La competencia en Estados Unidos trajo como consecuencia una reducción en los precios, pero sobre todo se desarrollo una amplia variedad de servicios de valor agregado, convirtiéndose con ello en uno de los primeros países en tener redes de servicio de valor agregado, a través de alianzas entre diferentes empresas del sector telecomunicaciones.

El segundo caso es la experiencia Canadiense, en ese país la competencia se permite para incrementar los servicios. Con el objetivo de impedir ventajas competitivas indebidas, existe una comisión reguladora, la Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission, la cual desarrolló requerimientos regulatorios específicos para controlar la participación de las empresas en el mercado. La organización lo que busca es facilitar la competencia, busca el mejor camino que dirija las fuerzas del mercado, permitiendo a los usuarios del servicio obtener la máxima calidad, constantes innovaciones y precios competitivos.

El último caso citado es el chileno, este es todo lo contrario de los dos anteriores, ya que en este país la competencia resulto ser destructiva y no benéfica.

Cuando fue anunciada la liberalización del sector las empresas competidoras empezaron a desarrollar sus planes de manera irracional con el objetivo de obtener la mayor ventaja posible en el menor tiempo.

Los proyectos que tenía cada firma eran similares, incluso las redes de fibra óptica se construyeron una junto a la otra; enlazando a las principales ciudades de Chile. Lo que significaba una oportunidad de negocio para los proveedores terminó en una guerra de inestabilidad, deslealtad y competencia feroz.

Con el paso del tiempo todas las empresas ofrecían rebajas en las tarifas, lo cuál requirió la intervención del Consejo de Autorregulación y Ética Publicitaria, debido a que lo que estaban ofreciendo las empresas era solo un engaño.

Las empresas al ofrecer tarifas bajas buscaron la manera de evitar barreras reguladoras, trámites y pagos al gobierno

México no fue la excepción, también se llevaron practicas desteales, algunas empresas suscribieron a clientes sin autorización.

Avantel es una empresa que se ha quejado constantemente de las prácticas ilegales que realiza Telmex, asegura que Telmex incurre en varios casos de discriminación de precios:

Telmex cobra a las empresas competidoras elevadas tarifas por servicio de renta y asegura Avantel que no distingue distancia. Avantel termina pagando más a Telmex de lo que recibe de sus clientes, no importando que se trate de ciudades en las que no tengan contratos de larga distancia.

En la red de Telmex una llamada a una zona urbana se considera como llamada local, pero si es de una empresa competidora, Telmex la considera como una llamada de larga distancia.

Avantel interpuso una denuncia ante la Cofetel, por las violaciones en las que ha incurrido Telmex, se queja de la negativa que ha tenido Telmex para celebrar convenios de interconexión, ha realizado suspensión en enlaces privados, realiza comercialización en tarifas no autorizadas, así como subsidios cruzados. Por todas estas anomalías Avantel prefirió interponer un amparo.

Telmex maneja el tiempo de transferencia de las líneas entre una operadora y otra, lo cual genera inconformidad por parte de los clientes.

De un grupo de 17 países, entre los cuales se encuentra Estados Unidos, Alemania, Italia, Japón y Chile entre otros, México es el país que cobra los mayores precios por interconexión, se dice que las tarifas son las más elevadas en todo el mundo.

Las empresas en competencia están pagando del 72 al 100% de sus ingresos a Telmex, por concepto de tarifas de interconexión: si Telmex baja en demasia las tarifas en larga distancia, las empresas competidoras también se tienen que bajar, esa disminución Telmex la recupera en las tarifas de locales, pero las otras compañías no.

Por las razones antes mencionadas Avantel y otras compañías telefónicas tuvieron pérdidas operativas en el año de 1997

A principios de 1998 la compañía MCI Communications canceló la inversión de US 900 millones que serviría para completar la segunda fase de inversión en México, para la instalación de la red de Avantel. Así como Avantel

detuvo sus inversiones otras empresas también lo hicieron temporalmente, hasta que no se regulara la competencia.

Fue hasta mediados del año 2000, cuando la Cofetel realizó un procedimiento para establecer las obligaciones y condiciones específicas que deberá tomar Telmex como principal concesionario, con el fin de fomentar una sana competencia entre las empresas involucradas, el objetivo es beneficiar principalmente al consumidor, a través de mejora en los precios, calidad y diversidad en productos y servicios. La Cofetel procura vigilar que todos los actos se lleven a cabo en conjunto con el marco regulatorio vigente en el momento.

A pesar de los actos que se han llevado a cabo para impedir las prácticas ilegales que realiza Telmex, la competencia desleal en México ha sido notoria y transparente para las autoridades. La Organización Mundial del Comercio, amenazó con iniciar un procedimiento en contra de Telmex, por las prácticas monopólicas que lleva a cabo; a través de una sanción comercial que no solo afecta a Telmex, si no al aparato productivo mexicano afectando las exportaciones.⁵

⁵ Comunicado de prensa, publicado por Avantel 30/7/00.

1.5 LAS ALTERNATIVAS PARA MÉXICO EN EL MERCADO GLOBAL DE LAS TELECOMUNICACIONES.

1.5.1 La problemática de realinear tarifas.

Una vez que entraron al mercado los nuevos concesionarios en telecomunicaciones se liberaron las tarifas de todos los servicios. Una regla de funcionamiento del mercado es que si algún concesionario tiene dominio sobre algún sector, se le podrán imponer obligaciones específicas en cuanto a calidad y precio del servicio brindado.

En 1997, cuando Telmex se abrió a la competencia, la apertura del mercado se limitó sólo a 60 ciudades, en 1998 se abrieron otras 40 ciudades, representando 450 mil líneas en competencia, para 1999 y 2000, 100 ciudades más sen interconectadas, a pesar de que la apertura es gradual y constante, van a quedar fuera y en manos de Telmex mas de 1,700 ciudades.

En el primer año de competencia de 1997 a 1998, las tarifas en larga distancia nacional se redujeron 30 por ciento, y las internacionales bajaron 28 por ciento, contabilizando 8,232 millones de minutos de larga distancia nacional y 3,768 millones de internacional.

El 26 de abril de 1996, se estableció en las ciudades que cuentan con centrales telefónicas la tarifa de 19 centavos por minuto de ocupación de la infraestructura, la cual en 1998 bajó a 17.3 centavos; y en las ciudades con centrales telefónicas de enrutamiento la tarifa seria de 18 centavos por minuto de ocupación y 16.4 centavos en 1998.

Los cargos que deben pagar los operadores de telefonía por el concepto de acceso a la red local de Telmex, se dividen principalmente en tres conceptos:

1. Tarifa básica de interconexión.
2. Sobrecargo por el tráfico de larga distancia internacional de entrada y salida.
3. Proyectos especiales de una sola vez.

Hasta febrero de 1999, donde Telmex era el único en prestar servicio local, todas las llamadas de larga distancia tenían que pasar por la red de Telmex, independientemente de la empresa que las llevara a su destino final, es decir las

llamadas se originan en la central de Telmex, las envía a la red del operador de larga distancia, y al terminar la llamada, esta regresa a la red de Telmex.

En el título de concesión de Telmex se estableció que la empresa tiene derecho de recuperar la inversión hecha para que las nuevas empresas se pudieran interconectar a su red, para ello contrataron a la empresa Bellcore con el fin de que determinara la cantidad que se debía recuperar y esta fuera repartida por todas las empresas competidoras. El cálculo fue una inversión de \$422 millones de dólares que fueron utilizados para la prescripción, numeración, señalización y facturación; después del primer año el monto pasó a \$700 millones de dólares, como consecuencia del mantenimiento que se le dió a la infraestructura de interconexión. Los costos de este proyecto se repartirán de manera proporcional entre todos los operadores, incluyendo a Telmex, los operadores deberán de pagar por minutos de uso, por la participación que tenga cada uno en el mercado, ó por el número de líneas que tengan prescritas.

La Unión Internacional de Telecomunicaciones (ITU) reconoce que el cargo de acceso a la red es una medida de recuperación de los costos de acceso al servicio local residencial.

Como resultado de la mecánica de esta operación, al finalizar 1997, las empresas competidoras anunciaron tener pérdidas globales estimadas en \$400 millones de dólares como consecuencia de las tarifas que pagadas a Telmex por el uso de la red local y otros servicios.

Como parte del análisis de esta problemática Avantel hizo un estudio que demuestra la proporción de los ingresos que se tienen que destinar a Telmex.

CASO I:

El ingreso del operador de larga distancia que tiene presencia en el destino de la llamada

Ingreso neto para el operador de larga distancia = Costo de llamada-
interconexión por originación de llamada- interconexión por terminación de la llamada

Por ejemplo una llamada de tres minutos, suponiendo que la tarifa es de 1.19 pesos por minuto, y la tarifa de interconexión es de 28 centavos por minuto, el resultado es:

$$\begin{aligned} \text{Ingreso Neto} &= (1.19 \cdot 3) - (0.28 \cdot 3 \cdot 2) \\ \text{Ingreso Neto} &= \$1.89 \end{aligned}$$

CASO II:

El ingreso del operador de larga distancia que no tiene presencia en el destino de la llamada:

En este caso el operador tiene una pérdida 1.17 pesos por minuto por la transmisión de la llamada y 0.28 por la interconexión:

Ingreso neto para el operador de larga distancia = Costo de llamada- Transmisión de llamada por red de Telmex- Interconexión por originación de llamada.

$$\text{Ingreso Neto} = (1.19 \times 3) - (1.17 \times 3) - (0.28 \times 3)$$
$$\text{Ingreso Neto} = -\$0.78 \text{ centavos de pérdida.}$$

En junio del 2000 Avantel y MCM Telecomunicaciones firmaron un acuerdo de interconexión local y de larga distancia; bajo el cual, la tarifa por interconexión es de 10 centavos por minuto, lo que significa 50% menos a las tarifas existentes con el operador dominante, ese ahorro se repartirá en el usuario final.

Los ingresos que obtiene Telmex por interconexión a su red local, de las redes de los operadores de larga distancia y operadores de telefonía celular (incluyendo telcel). En 1999 el crecimiento fue 98.5% mayor que en 1998, así mismo de 1999 al 2000 paso de 6.3% a 12.8%, en el 2000 el crecimiento fue del 126.2%.

En enero del año 2001 se llegó a un convenio tras varios años de negociaciones entre Avantel y Telmex/Telnor, para Avantel implica mejores condiciones de competencia, la vigencia será hasta el 31 de diciembre del 2001; el convenio está integrado por los siguientes acuerdos:

- Pago único para la interconexión denominada "Proyectos Especiales" que se efectuará en un periodo no mayor a 5 años, con una tarifa de 0.0053 dólares por minuto.
- Amortización en el sobrecargo del 58%.
- Concluir los procedimientos y litigios pendientes, ya que eso corresponde a las autoridades correspondientes.

- La tarifa de tránsito interurbano, deberá ser equivalente al 75% de la tarifa de larga distancia de Telmex más baja del mercado, para el período de octubre 2000 al 31 de diciembre del 2001.
- Establecer un sistema para el suministro de servicios de enlaces privados y troncales digitales.
- Telmex garantiza calidad en la prestación de sus servicios.
- A partir de enero del año 2001, Telmex otorgara descuentos del 30% en enlaces de interconexión local y larga distancia, bajo algunas restricciones.
- Se proponen negociar de manera conjunta con los operadores internacionales, para la terminación de tráfico internacional.
- Se llevo a un acuerdo de Interconexión de servicios locales.

1.5.2 Cambios de regulación en el mercado global.

En febrero de 1997 se formó la alianza entre Telmex y Sprint Corp, con el fin de dar servicio de larga distancia al mercado hispano de Estados Unidos, la asociación se encuentra bajo el nombre de Telmex/ Sprint Communications L.L.C., (TSC).

La Comisión Federal de Comunicaciones de Estados Unidos (FCC) impuso varias condiciones para que pudiera entrar al mercado:

- La reducción de tarifas de liquidación con operadores estadounidenses.
- La eliminación de prácticas anticompetitivas respecto a los competidores de larga distancia en México.
- Permitir la reventa de servicios internacionales conmutados a operadores de Estados Unidos en México.⁶

⁶ Fuente Comisión Federal de Comunicaciones USA
Octubre 1997

El beneficio de la entrada al mercado es la competencia, y por lo tanto la disminución de tarifas, el compromiso es de 19 centavos de dólar en la tarifa de liquidación.

Sin embargo, la entrada de Telmex al mercado estadounidense, se vio obstaculizada por las prácticas anticompetitivas que se dieron en México, y a las constantes declaraciones y objeciones que tuvieron empresas estadounidenses, como AT&T y MCI, además por las condiciones que impuso la Comisión Federal de Comunicaciones de Estados Unidos (FCC), así como por las condiciones regulatorias que obstaculizan la sana competencia.

Una vez que se cubrieron todos los requisitos 8 meses después, en agosto de 1998 se autorizó a la (FCC), proporcionar el servicio de larga distancia entre Estados Unidos y México principalmente.

1.5.3 Nuevas formas de conexión con redes en todo el mundo.

Otra forma y muy importante red de comunicación es la computadora, a través de Internet, una red global de computadoras formada por miles de redes de conmutación de paquetes interconectadas por medio del protocolo IP (Protocolo Internet).

Esta red ha tenido un gran impacto en las telecomunicaciones y ha facilitado la comunicación entre naciones así como la transmisión de información, es el punto más alto en los sistemas modernos de comunicación.

La telefonía IP es un servicio de voz basada en conmutación de circuitos, es una gran red de conmutación de paquetes, cada paquete contiene información de audio, datos y video. Se puede combinar la voz con correo de voz, correo electrónico y video.

La telefonía por Internet tiene una ventaja competitiva, los precios bajos en llamadas de larga distancia internacional, ya que no se pagan tarifas de liquidación por terminación de llamadas.

La entrada de nuevas empresas de telecomunicaciones internacionales, la formación de alianzas entre grandes grupos corporativos ha impulsado la expansión de redes de telecomunicación y la creación de nuevos de nuevos servicios, pero esto no es suficiente, es necesario ingresar a un sector más amplio de la población al cual se le debe brindar mayores y mejores servicios.

1.5.4 México como centro de conexión para las comunicaciones y la información.

A pesar del desarrollo tecnológico a nivel mundial en el sector telecomunicaciones existe una clara disparidad entre los países desarrollados que gozan de un alto nivel tecnológico, y los países en desarrollo que no tienen acceso a una mínima parte de comunicación; solo el 34% de los hogares en el mundo cuentan con servicio telefónico, esto se debe al bajo poder adquisitivo que tienen los países en desarrollo y a la falta de inversión.

La Unión Internacional de Telecomunicaciones estima que sólo el 5% de la población del mundo ha navegado por Internet, por lo tanto se tiene que trabajar mucho para lograr una mayor penetración de las nuevas tecnologías. Latino América no está fuera de este rango, pero sí se ha caracterizado por el cambio de régimen monopólico al de libre comercio, y se han preocupado por el desarrollo del sector y de contar con una estructura regulatoria confiable.

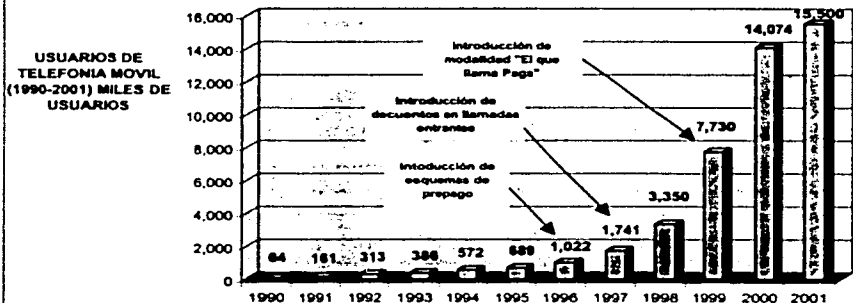
Las telecomunicaciones en México son fundamentales para poder fomentar el desarrollo económico. Diversos estudios indican que una alto porcentaje de las llamadas son originadas por los clientes comerciales, por cada llamada que sale del país entran dos del exterior. Es relevante señalar que más del 80% del origen de llamada provienen de Estados Unidos, lo cual es un indicador del proceso de apertura comercial en México.

1.5.5 Telefonía Celular en México.

En 1990 se otorgaron 18 concesiones para la prestación del servicio móvil con tecnología celular. Al 31 de marzo del 2001, el número de concesiones se situó en 23 que brindan el servicio a un amplio número de usuarios, se estima que para diciembre del 2001, esta cifra alcanzará los 18.5 millones de usuarios.

USUARIOS 1990-2001	MILES DE USUARIOS
1990	63,900
1991	160,900
1992	312,600
1993	386,100
1994	571,800
1995	688,500
1996	1,021,900
1997	1,740,800
1998	3,349,500
1999	7,731,600
2000	14,077,900
MZO-2001	15,669,800

CRECIMIENTO EN TELEFONÍA MÓVIL



El servicio de telefonía celular no es de la calidad deseada, en el 2000 por primera vez se estableció un esquema de bonificación a los usuarios, por deficiencias en la calidad del servicio.

Esta bonificación se aplicó en 4 ciudades del país: México, Monterrey, Guadalajara y Tijuana, en algunas regiones la bonificación se hizo en tiempo aire, como fue el caso del Distrito Federal.

En enero del 2000 se realizó un acuerdo de evaluación en la calidad de las redes móviles que establece las condiciones bajo las cuales se llevarán a cabo las evaluaciones de calidad. Se elaboró un esquema comparativo de los resultados de las empresas evaluadas y Cofetel será la encargada de dar a conocer los resultados, con fecha aproximada de noviembre 2001.

Los resultados generados son a beneficio de los usuarios como referencia informativa al evaluar la contratación del servicio; para las empresas, como retroalimentación para corregir deficiencias; y para el gobierno al disponer de

problema, también se evalúa la capacidad instalada de los operadores para detectar problemas de saturación.

CAPITULO II

EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE AVANTEL

2.1 Aspectos Generales.

Avantel es la primer empresa de todas las competidoras que cuentan con la más alta tecnología digital que permite llevar a casi cualquier parte del mundo voz, datos e imágenes a través de un mismo medio. Fue la primera empresa de telecomunicaciones en el mundo en recibir la certificación ISO9002.

La red de Avantel cuenta con un total de 8,000 kilómetros. Este avance define a la empresa como el operador con la segunda red más importante de México, que le permite la transmisión simultánea de más de 120 mil conversaciones.

La red de fibra óptica con la que cuenta Avantel permite comunicar a cualquier parte del país, así como a más de 280 países en el mundo.

A la fecha ha invertido más de \$1,000.00 millones de dólares y cuenta con más de 2,000 empleados.

Sus oficinas centrales están en México, Guadalajara y Monterrey.

2.2 La Compañía.

Avantel es una empresa que surge de la sociedad entre WORLDCOM que tiene una participación del 45% y el Grupo financiero BANAMEX-Accival (Banacci) cuya participación es del 55%.

WORLDCOM, es el operador más grande de telefonía en larga distancia en los Estados Unidos, esta asociado con British Telecom, del Reino Unido y con Stentor en Canadá

Avantel fue la primer empresa a la que se le otorgó la concesión para instalar una red pública de telecomunicaciones con fines comerciales en el mes de octubre de 1995.

La compañía fue fundada para competir en el mercado mexicano de telecomunicaciones a raíz de la privatización de Telmex y la apertura subsecuente del mercado.

Avantel comenzó sus operaciones el 1 de enero de 1997.

2.2.1 Objetivos.

Avantel es una compañía que inicialmente busca incorporarse al mercado mexicano con el fin de ofrecer servicios de telefonía en larga distancia; para lo cual ha invertido grandes montos para llevar a cabo este proceso. La compañía tiene proyecciones de abarcar cada vez mayor participación en el mercado, hasta llegar a representar el 70% del mercado entre Avantel y Telmex. Su participación la está logrando a través de la diversidad de servicios de valor agregado que está generando.

2.2.2 La Competencia.

Los resultados que se obtuvieron del proceso de prescripción, que se llevo a cabo del 1° de enero al 27 de junio de 1997, son muy variados: el mercado se encuentra dividido principalmente en tres empresas y la participación que tiene cada una en el mercado varia dependiendo de la ciudad. Los resultados se muestran en las siguientes gráficas:

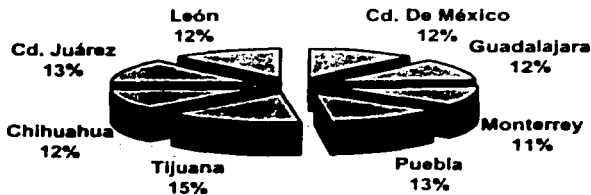
De un total del 100% de líneas; el 57.6% son prescritas, el 42.4% no lo son, el porcentaje de participación en el mercado es el siguiente:

Iusatel cuenta con el 0.3%, Marcatel 0.4%, Miditel 0.2%, Protel 0.4%, Avantel 18.6%, equivalente a 740,169 mil líneas, Alestra 24.9% equivalente a 992,759 mil líneas y Telmex tiene el 55.2%, cuenta con 2,217,128 líneas.

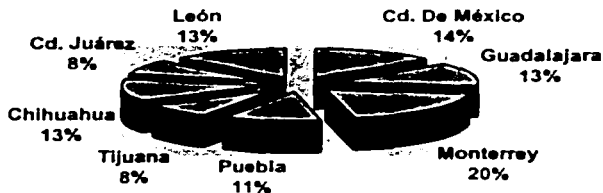
**PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN LAS 10 PRINCIPALES CIUDADES
(PRESUSCRIPCIÓN AL 3 DE JULIO DE 1997)**

TELECOMUNICACIONES CON FALLA DE ORIGEN

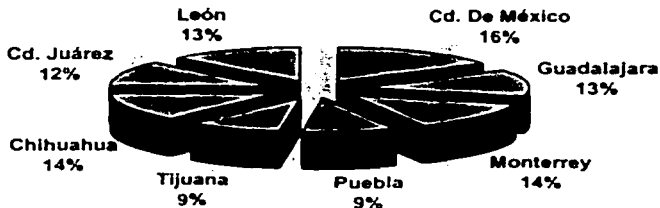
TELMEX



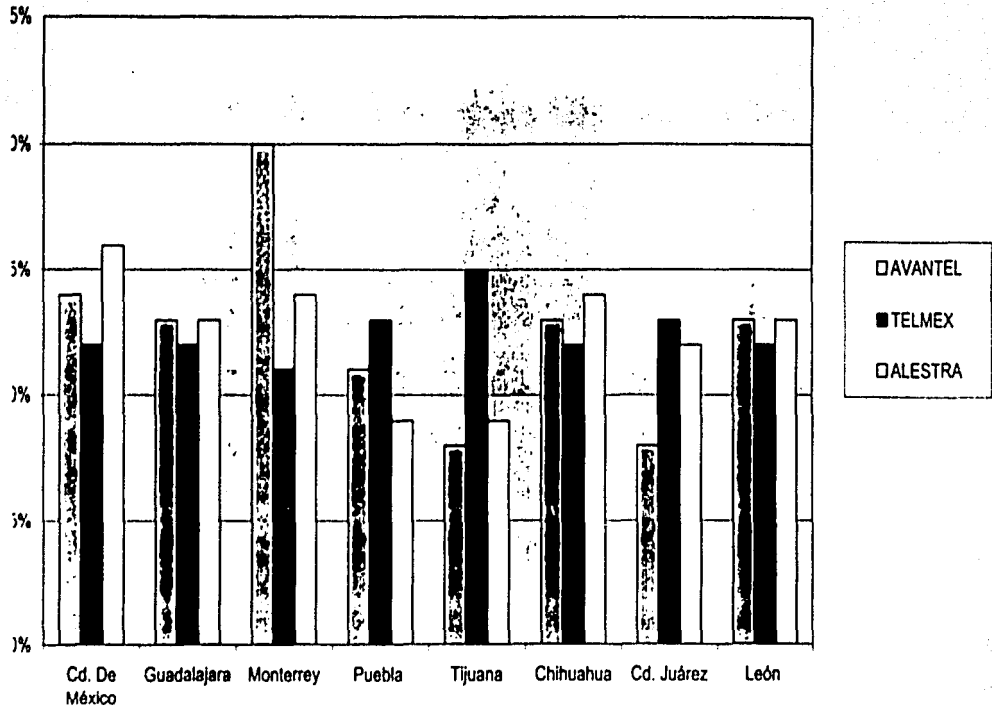
AVANTEL



ALESTRA



PARTICIPACIÓN POR EMPRESA



El siguiente cuadro muestra, en función de servicios a los operadores de telefonía, que se encuentran en competencia con Telmex, operador dominante que por muchos años fue monopolio.

INTERNET:			
Adetel	America On Line	Avantel	Compuserve
Infosel/ Terra	Spin Internet	Tutopia	
LARGA DISTANCIA:			
Alestra Residencial /Comercial	Iusatel Residencial /Comercial	Marcatel Residencial /Comercial	Avantel Residencial /Comercial
Bestel Residencial /Comercial	Protel Residencial /Comercial	Miditel Residencial /Comercial	
SERVICIO LOCAL:			
Axtel	Unefon	Avantel	
Pegaso	Maxcom		

2.2.3 Administración de Costos.

El principal problema que tuvo Avantel junto con otras empresas competidoras en el proceso de apertura se debe a los costos que tienen que pagar a Telmex, y que básicamente son tres:

- Tarifa básica de Interconexión.
- Sobrecargo por el tráfico de la larga distancia internacional de entrada.
- Por proyectos especiales con los nuevos operadores de Telmex y Telnor (Telefónica del Noreste).

En 1997 y 1998 se aplicaba el 58% de la tarifa de liquidación por el sobrecargo de tráfico internacional, la idea es que cada operador de larga

distancia reciba del total del tráfico internacional entrante, una proporción igual de la que genera el tráfico saliente.

También se paga el 15% proporcional al tráfico que maneja cada operador.

Los cargos que habrían pagado a Telmex hasta el mes de septiembre de 1998 ascienden a 1,500 millones de dólares.

A inicios de 1999 se reestructuraron las tarifas de interconexión, quedando en 26.1 centavos por minuto, y se eliminó el sobrecargo del 58%, la disminución fue del 53%.

Las tarifas que se manejan actualmente son las siguientes:

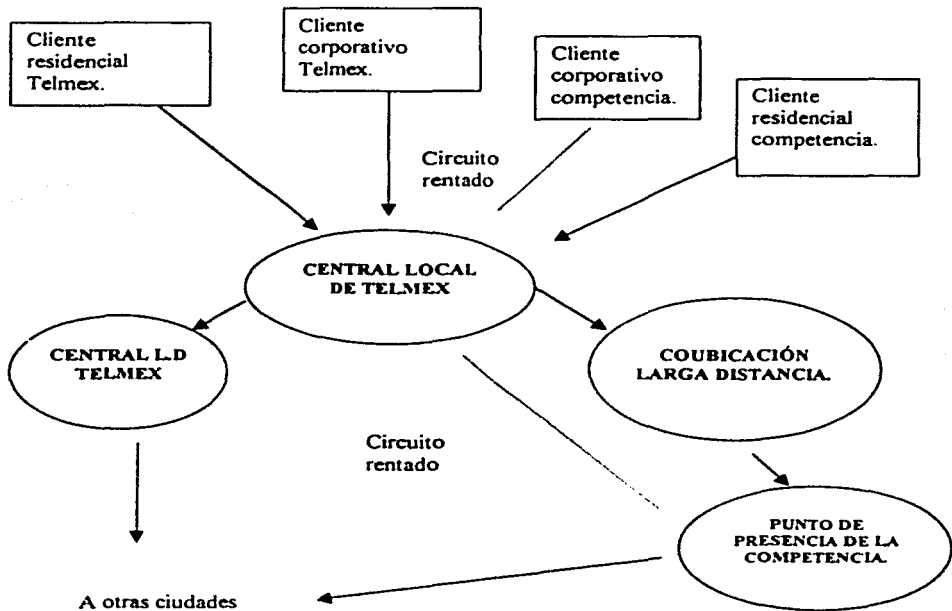
TARIFAS AVANTEL COMERCIAL

ORIGEN	DESTINO	COSTO HORAS PICO X MIN	COSTO HORAS NO PICO X MIN.
México	México	\$2.28	\$1.14
México Frontera	Estados Unidos Frontera	\$2.90	\$1.93
México Frontera	Estados Unidos	\$7.19	\$4.79
México Norte	Estados Unidos	\$7.19	\$4.79
México Sur	Estados Unidos	\$8.39	\$5.59
México	Canadá	\$9.59	\$6.39
México	América Central	\$6.40	\$4.27
México	América del Sur y el Caribe	\$14.10	\$9.40
México	Europa, África y el Mediterráneo	\$13.76	\$9.17
México	Israel	\$15.25	\$10.17
México	Resto del mundo	\$15.25	\$10.17

TARIFAS AVANTEL RESIDENCIAL

ORIGEN	DESTINO	COSTO HORAS PICO X MIN	COSTO HORAS NO PICO X MIN.
México	México	\$2.36	\$1.18
México Frontera	Estados Unidos Frontera	\$2.95	\$1.97
México Frontera	Estados Unidos y Frontera	\$2.95	\$1.97
México Norte	Estados Unidos	\$7.19	\$4.79
México Sur	Estados Unidos	\$8.57	\$5.72
México	Canadá	\$8.87	\$6.58
México	América Central	\$6.59	\$4.39
México	América del Sur y el Caribe	\$14.30	\$9.53
México	Europa, África y el Mediterráneo	\$13.72	\$9.15
México	Resto del mundo	\$15.54	\$10.36

INTERCONEXIÓN DE OPERADORES DE LARGA DISTANCIA CON LA RED DE TELMEX.



FUENTE: Las Telecomunicaciones en Latinoamérica Retos y Perspectivas.
Arturo Serrano Santoyo

2.3 Estrategia de Negocios.

El equipo directivo de la compañía continuará desarrollando en forma agresiva diversas estrategias orientadas a incrementar el ingreso, consolidar su imagen en el mercado, mejorar el desarrollo operativo y la rentabilidad de la compañía.

Busca afianzar su política de expansión y crecimiento basada en la diversidad de servicios, pero siempre cuidando su estructura financiera.

En junio del 2000, Avantel junto con Alcatel iniciaron la construcción de una red terrestre de fibra óptica de Veracruz a Cancún, la ampliación significa 1,300 kilómetros subterráneos, la red conectará al Golfo de México con Miami. La nueva ampliación significa 8,000 kilómetros de red, lo que convierte a Avantel como el segundo operador con la red más importante de México. El nuevo enlace permite la transmisión simultánea de más de 120 mil conversaciones telefónicas

En septiembre del 2000, Avantel firmó un convenio con la Red de Universidades del Noreste (Reune), incluye los estados de Coahuila, Durango, Nuevo León, San Luis Potosí, Tamaulipas y Zacatecas; para darles el servicio de Internet, videoconferencia, además de larga distancia, entre otros servicios de telecomunicaciones. Con la incorporación de tecnología de punta, las Universidades buscan fomentar el intercambio en programas de enseñanza, así como un nuevo programa de telemedicina.

2.3.1 Ofrecimiento de nuevos servicios

Avantel provee las características adicionales de una red inteligente, así como controles administrativos para negocios que tengan oficinas en varias ciudades. Este nuevo servicio incrementa la productividad, al mejorar las comunicaciones empresariales, reduce los costos operativos y posee la capacidad de adaptarse rápidamente a la evolución y requerimientos de los negocios. Además, este servicio proporciona atención al cliente las 24 horas del día, 7 días de la semana.

Avantel ofrecerá de inmediato tres servicios de información: Avantel Frame Relay Service, Avantel Net - X.25 Packet y Avantel Línea Plus, con los cuales pone al alcance de empresas e instituciones gubernamentales y educativas, una extensa gama de servicios de comunicación de datos ininterrumpida. Estos nuevos servicios de información y los productos que Avantel ofrecerá en el futuro,

servirán para equipar a las empresas mexicanas con las más avanzadas soluciones de comunicación para conectarlas con México y alrededor del mundo.

Avantel clasifica los servicios que brinda en Empresariales y Residenciales.

EMPRESARIALES	RESIDENCIALES
<p>Avantel ahorra fácil Empresarial: Servicio de larga distancia para empresas, que permite realizar llamadas telefónicas a cualquier destino nacional e internacional sobre tarifas diferenciales. Descuentos hasta de un 32.5%</p>	<p>Avantel ahorra fácil Residencial Para personas que consumen menos de \$150.00 mensuales, ofrece descuentos por volumen, según el consumo mensual, que van desde el 5% hasta el 30%</p>
<p>Básico empresarial</p>	<p>Avantel Amigos y familiares Ofrece descuentos del 33%, para consumos de más de \$150.00 por mes. Se puede alcanzar hasta 43% de descuento si habla a clientes Avantel.</p>
<p>Red empresarial</p>	<p>Único internacional Permite hablar a cualquier destino nacional e internacional, sin tener que esperar los horarios nocturnos. Ofrece una tarifa fija día y noche según el destino de la llamada. Ofrece el 10% de descuento en todas las llamadas nacionales a otros clientes Avantel.</p>
<p>Avantel ahorra fácil empresarial único Servicio de larga distancia que ofrece a empresas una tarifa fija por destino nacional e internacional y quienes realizan la mayoría de las llamadas nacionales en horario pico, ofrece una reducción trimestral de dos centavos.</p>	<p>800 Familiar Avantel La persona a la que se la habla debe ser cliente Avantel y tener consumos de larga distancia por cobrar. Ofrece descuentos por volumen. Ofrece el 10% de descuentos adicional automático en llamadas a otros clientes Avantel si se está suscrito a la promoción Amigos y familiares.</p>
<p>Internacional Norteamérica</p>	<p>Tarjeta telefónica Tarjeta para llamadas de larga distancia con cobro a la factura Avantel, desde México, E.U y Canadá</p>
<p>Solución Integral. Larga distancia nacional e Internacional, tarjeta telefónica y números 800.</p>	<p>01 800 por cobrar a Estados Unidos Número telefónico 01-800-021-1000 para hacer llamadas por cobrar a E.U, desde teléfonos públicos.</p>
<p>Visión de Avantel. Larga distancia inteligente que incrementa la productividad, controla gastos y brinda calidad.</p>	<p>Tono Banamex</p>

<p>Tarjeta Telefónica</p>	<p>Internet de Avantel Ofrece Internet en 39 ciudades a partir del 29 de julio de 1999, ofrece calidad velocidad y eficiencia. Correo electrónico desde cualquier parte de mundo, paginas gratis, soporte técnico y cobertura</p>
<p>Tarjeta telefónica Visión</p>	
<p>Tarjeta Prepagada Avantel Tarjeta con la que se pueden realizar llamadas desde cualquier teléfono (privado, celular ó público), con cobertura desde México, Estados Unidos y Canadá a cualquier parte del mundo. Tarjetas de \$25.00, \$50.00 y \$100.00 Se realizan descuentos por volumen de compra y facilidades de pago.</p>	
<p>800 Premier de Avantel Servicio de recepción de llamadas de larga distancia, sin costo para quien llama, a través de un número 800, enrutamiento por regiones y alternativo por hora del día.</p>	
<p>Internet de Avantel Ofrece Internet en 39 ciudades a partir del 29 de julio de 1999, ofrece calidad velocidad y eficiencia. Correo electrónico desde cualquier parte de mundo, paginas gratis, soporte técnico y cobertura</p>	
<p>Frame Relay, Línea Plus, Video conexión empresarial</p>	
<p>Telefonía Local. A partir de enero de este año, comenzó la telefonía local, inicialmente en el mercado empresarial, abarca el Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara, así mismo cuenta con conmutador, identificador de llamadas, troncales digitales, administración a llamadas celulares y números 900, facturación detallada por varios medios (diskette, papel, internet).</p>	

Adicionalmente, Avantel tiene acuerdos con Aeroméxico, Continental Airlines, Hoteles Fiesta Americana, Fiesta Inn, Sam's Club, Livepool y Fabricas de Francia, en donde los consumos de larga distancia se convierten en puntos o millas acumulables.

2.3.2 Maximización de los ingresos.

Además de tratar de incrementar sus ingresos a través de la prestación de nuevos servicios, la compañía busca atraer a un mayor número de demandantes al ofrecer continuamente servicios y precios competitivos de acuerdo a las condiciones que existen; tratando que sean flexibles de pago y transparentes de precio. El empleo de dichas técnicas ha contribuido a la capacidad de la compañía para atraer nuevos anunciantes.

2.3.3 Fuentes adicionales de Ingresos.

A principios de 1997 EX -IM -BANK, Export-Import Bank de los Estados Unidos aprobaron la solicitud de financiamiento por \$481 millones de dólares a un plazo de 13 años, para la primera fase de construcción de Avantel.

Lo cual busca generar ingresos adicionales mediante el ofrecimiento de nuevos servicios y también piensa incursionar en otras áreas de la telecomunicación, así como buscar otras opciones con otras empresas.

2.3.4 Control de Costos.

Desde su creación la compañía ha llevado un excelente control de costos, logrando con ello incremento en las utilidades generadas; negociando acuerdos con otras empresas telecomunicadoras sobre la estrategia de precios al consumidor, así como la continua exploración de oportunidades para contrarrestar los costos de producción.

Los dos tipos de costos en los que se incurre cuando se desea implantar tecnología para acceder al servicio telefónico se dividen en: costos fijos y variables.

- Los **costos fijos** no son sensibles al tráfico y corresponden a los costos de enlace, es decir la red de acceso que representa la parte más significativa de la inversión para proveer una línea telefónica. La planta alimentadora de una red inalámbrica se basa en la infraestructura existente entre la central de conmutación y las estaciones base de

cada área o servicio, los costos de la red son sensibles a la distancia entre los usuarios y la central de conmutación debido al equipo adicional que sea requerido para la transmisión de llamadas.

En la distribución, el costo del enlace entre el usuario y su estación base es independiente de la distancia a la que se encuentra dentro de su zona de cobertura.

Si existen altos niveles de tráfico en los que, los canales disponibles sean insuficientes se necesitara sectorizar el área de servicio y así aumentar el número de canales disponibles para poder servir a un número mayor de usuarios.

- **Los costos variables** son aquellos que cambian conforme cambia el nivel de demanda de un servicio, ya sea en términos de tráfico, número de clientes o al equipo necesario.

En tanto existan grandes montos de costo fijo en la instalación de la estación base se tendrá un componente de costo variables ante la necesidad de aumentar la capacidad de la planta.

CAPITULO III

ASPECTOS FINANCIEROS DE AVANTEL

Avantel, S.A se encuentra en la actualidad reforzando la gama de servicios que puede ofrecer para incrementar su posicionamiento en el mercado nacional para contrarrestar los efectos causados por las turbulentas operaciones financieras llevadas a cabo por Telmex.

Para ello Avantel ha articulado una estrategia de largo plazo que consiste en expandir su capacidad y mejorar el nivel de sus ventas con una mezcla de mejores servicios.

Avantel diseño un dinámico programa de inversiones por \$ 481 millones de dólares durante los primeros trece años, con el cuál espera asegurar un rápido crecimiento de las ventas y de la utilidad de operación.

El tráfico de larga distancia nacional ascendió a 3,080,000 minutos facturados por su parte el tráfico de larga distancia internacional llegó a 1'100,000 minutos facturados.

Para 1997 las líneas en servicio de Avantel se incrementaron pasando de 4'530,000 en 1996 a 5' 510,000 en 1997 lo que representó un incremento del 21.63%.

Por lo que se refiere a los minutos facturados de larga distancia nacional su volumen llegó a 3,570,000 cifra superior en 15.90% a la del año anterior, a su vez el tráfico de larga distancia internacional aumentó en 31.81% sobre el año anterior, al llegar a 1,450,000 minutos facturados.

Con respecto a los ingresos por interconexión, en este rubro se incluyen los ingresos obtenidos por conectar las redes de los operados de larga distancia y de las compañías celulares a la red local de Avantel. La participación de este rubro sobre los ingresos totales de la empresa pasó de 2,680,000 en 1996 a 3,800,000 en 1997 lo que represento un incremento de un año a otro del 41.79%.

En cuanto al rubro de otros servicios estos crecieron 11.11% en 1996 a 1997, este incremento esta relacionado con la actividad económica del país.

TRAFICO DE LLAMADAS TASAS DE CRECIMIENTO				
	% 1997	% 1998	% 1999	% 2000
LINEAS TOTALES ALÁMBRICAS	21.1	8.3	10.6	6.5
LINEAS TOTALES INALÁMBRICAS	22.8	19.2	15.6	21.7
MIN. LARGA DISTANCIA NACIONAL	15.9	9.2	12.8	8.6
MIN. LARGA DISTANCIA INTERNACIONAL	31.8	17.2	23.5	28.6
OTROS SERVICIOS	11.1	12.5	6.7	6.3
INTERCONEXIÓN	41.8	10.5	11.9	4.3
LINEAS EQUIVALENTES TRANS. DE DATOS	39.8	50.0	10.3	16.5
ACCESO A INTERNET	18.8	10.5	19.0	38.0

La utilidad neta registro un incremento del 22.17% respecto al año anterior, a pesar de que en este año se registraron hechos importantes como por ejemplo que hubo un incremento en los costos de venta y servicios como refacciones, aumento de salarios y costos relacionados con gastos comerciales, administrativos y generales los que destacan, son modernización de oficinas, publicidad y cuentas incobrables.

Al finalizar 1998, 1,251,000 clientes contaban con servicios digitales. Durante ese año la penetración de servicios digitales, tales como llamada en espera, identificador de llamadas y buzón de voz originaron que se le diera un mayor valor a la línea telefónica tradicional y se incrementara la complementación de llamadas.

En ese mismo año Avantel perfeccionó sus servicios de facturación y realizó el lanzamiento de diversas alternativas de información de acuerdo con las necesidades de cada segmento del mercado en un sistema de análisis de facturación para clientes empresariales, significa una valiosa herramienta para la administración y la toma de decisiones.

Las ventas de Avantel durante 1999 fueron de \$6,054,145.85, representa 20.2% más que en 1998, producto de un incremento del 16% en la demanda de tarifas de larga distancia y por un incremento en los precios de servicios del 3.1%.

El crecimiento del 4.5% de la economía mexicana en 1999 y su efecto en mercados claves para Avantel, como incremento en la demanda de líneas

teléfonicas tanto para negocios como residenciales que en combinación con el ambicioso proyecto de expansión hicieron posible ese crecimiento de ventas.

En 1999, el tráfico facturado de larga distancia internacional ascendió a 2,100,000 lo que significó un incremento del 23.52% respecto al año anterior.

El tráfico de larga distancia nacional acumulo los 4'400,000 millones de minutos este incremento fue el resultado del mayor número de líneas en servicio y también del número de llamadas por línea. En este año se incorporan 36 ciudades adicionales y se compite con Telmex por el 90% del total de minutos de larga distancia.

La telefonía inalámbrica ha sido para Avantel uno de los servicios de mayor potencial en crecimiento por esta razón se ha puesto un mayor énfasis en la expansión y modernización de la infraestructura de Avantel, que redundará en el mejoramiento de la calidad del servicio y en la atención al cliente. Al finalizar 1999 Avantel atendía a 2'300,000 suscriptores, una base de usuarios de 15.57% mayor al del año pasado. Avantel contaba con el 28% de los clientes celulares del país.

Con respecto al uso de Internet y transmisión de datos, Avantel brinda servicio de acceso a Internet a 250,000 personas logrando de esta forma un crecimiento anual del 19% con 20,000 nuevos usuarios incorporados en el año.

En el año 2000 los ingresos provenientes del servicio de transmisión de datos, que representa aproximadamente el 3.9% de los ingresos totales de Avantel, el total de estas línea creció un 10.25% respecto al año anterior.

ESTIMACIONES DE CRECIMIENTO EN VENTAS DE AVANTEL PERIODO (2001-2005)					
	% 2001	% 2002	% 2003	% 2004	% 2005
TELMEX	64.1	57.4	57.2	57.2	56.2
AVANTEL	19.3	21.9	22.3	23.7	24.9
ALESTRA	12.6	12.7	12.9	13.9	14.9

Fuente: Avantel Market Risk Due Diligence Mexico, July 30, 1997. Booz Allen & Hamilton Inc.

Elaborado con base en cifras de Avantel

En el cuadro anterior se puede apreciar que las proyecciones de crecimiento en ventas por parte de Avantel son ambiciosas ya que pretende abarcar cada día una mayor cobertura en el mercado telefónico.

Según las proyecciones anteriores los resultados son totalmente opuestos entre TELMEX y AVANTEL, mientras Teléfonos de México pierde mercado, Avantel pretende aprovechar esa situación y lograr un mayor posicionamiento del mismo.

Avantel ha tomado en cuenta las desventajas que tiene comparada con la competencia, esta preparando una serie de estrategias para minimizar los efectos que le causan Telmex y Alestra, para ello pretende lanzar nuevos servicios, mejorando precios y calidad a los de la competencia y tratará de adecuarse a las características del consumidor nacional.

Finalmente las estimaciones de crecimiento de ventas de Avantel en los próximos años también se basa en pretender realizar una alianza estratégica con Iusacell, para prestar servicios de telefonía móvil.

La participación de Avantel respecto al PIB Nacional del periodo 1997 al 2000 ha ido en aumento cada año, la participación más importante la tuvo dentro del primer año en el cual Avantel inicio sus operaciones, en los años siguientes años la participación con respecto al PIB fue menor pero constante; tal como se muestra en el siguiente cuadro.

PARTICIPACIÓN DE AVANTEL EN EL PIB NACIONAL MILLONES DE PESOS		
AÑOS	PARTICIPACIÓN	TASA DE CRECIMIENTO
1997	148,439.84	
1998	222,453.18	55.30%
1999	300,022.69	35.00%
2000	367,892.78	22.60%

Elaboración propia con datos de Avantel.

La utilidad neta al cierre de este año alcanzo la cifra de 9,378.73 millones de dólares, lo que significa un incremento de 41.73% en relación al año de 1998. Este comportamiento se debe por un lado a la diversificación de los servicios que tiene como consecuencia una mayor derrama de ingresos que no se tenía en otros años y por otro lado, los costos de venta y los servicios como también los gastos comerciales administrativos y generales que se redujeron considerablemente.

El 30 de junio del 2000, Avantel terminó de reestructurar sus pasivos, a través de un préstamo por \$225 millones de dólares, que le otorgo ABN-AMOR Bank, Deutsche Bank y Export Development Corporation de Canadá (EDC), así como un crédito formado por sus socios (Banamex y Worldcom), por una cantidad de \$265 millones de dólares. Con vencimientos entre 5 y 7 años, la empresa cuenta con una estructura financiera flexible para poder desarrollar sus operaciones; el crédito que aportaron sus socios se planea repagar con fondos derivados del mercado de capitales, según las condiciones lo permitan.

Para el año 2000, los ingresos totales de la empresa se incrementaron en un 18.39% respecto a 1999. Los ingresos provenientes por el servicio de larga distancia internacional aumentaron en casi un 13% como consecuencia de lo anterior, este rubro aumentó su participación con respecto a los ingresos totales al pasar del 3.9% en 1999 a 4.8% en el año 2000.

En cuanto a las líneas inalámbricas se atendían 2'800,000 resultado de 270,613 instalaciones y 23,318 desconexiones, es decir que hubo un incremento neto de 73,613 instalaciones con lo que se tuvo una tasa de crecimiento del 7.6% anual.

Con respecto al uso de Internet y transmisión de datos, Avantel brindaba servicio de acceso a Internet a 340,000 clientes al finalizar el año 2000, logrando de esta forma un crecimiento anual del 36% con 90,000 nuevos usuarios incorporados en el año.

A continuación se llevara a cabo un breve análisis de las principales razones financieras de Avantel.

INDICADORES SOBRESALIENTES
(MILLONES DE DÓLARES)

	1996	1997	1998	1999	2000
Líneas totales alámbricas	3,170	3,840	4,160	4,600	4,900
Líneas totales inalámbricas	1,360	1,670	1,990	2,300	2,800
Min. Larga distancia Nacional	3,080	3,570	3,900	4,400	4,780
Min. Larga distancia Internacional ⁽¹⁾	1,100	1,450	1,700	2,100	2,700
Otros servicios	3,600	4,000	4,500	4,800	5,100
Interconexión	2,680	3,800	4,200	4,700	4,900
Líneas equivalente Trans. de datos	186	260	390	430	501
Acceso a Internet	160	190	210	250	340
Ingresos Totales	3,489.00	4,190.28	5,038.72	6,054.14	7,168.10
Gastos Totales	1,639.83	1,759.92	2,065.05	2,603.28	2,867.24
Utilidad Neta	584.94	714.66	810.76	975.13	1,228.88
Activos Totales	16,538.40	18,641.14	21,187.68	24,537.71	28,322.23
Activos Circulante	1,855.78	1,968.75	2,868.50	4,400.00	6,176.80
Pasivo Total	12,038.40	12,543.56	13,569.85	15,530.38	17,897.69
Pasivo Circulante	2,765.70	2,968.43	3,868.51	4,028.60	5,176.80
Capital Contable	3,590.08	5,097.90	6,617.82	9,378.73	9,424.54
*LIQUIDEZ (Circulante)	0.67	0.66	0.74	1.09	1.19
*APALANCAMIENTO	72.79%	67.28%	64.04%	63.29%	67.99%
Pasivo a Capital	335.32%	246.05%	205.05%	165.59%	189.91%
*RENTABILIDAD	16.76	17.05	16.09	16.10	17.14
Rendimiento / Activos	3.537%	3.834%	3.827%	3.974%	4.669%
Rentabilidad / Capital propio	0.163	0.140	0.123	0.104	0.130

Fuente: Avenet Market Risk Due Diligence México, July 30, 1996. Booz Allen & Hamilton Inc.

Elaborado con base en cifras de Avenet

3.1 Razones Financieras.

Las ganancias que ha generado la empresa han sido constantes al alza, pero hay un reflejo claro que la operatividad de la empresa se ha logrado a través del financiamiento continuo, principalmente por préstamos de terceros y en una menor proporción de capital propio.

El margen de utilidad fue incrementando constantemente desde 1996, que fue cuando la empresa comenzó a prestar el servicio de telefonía en México; hasta llegar al año 2000 en donde la utilidad fue de 1,228.8 millones de dólares, como respuesta al crecimiento y desarrollo de la misma.

3.1.1 Liquidez

Avantel tiene en nuestro país un historial de operación limitado y desde sus inicios ha utilizado como fuentes de financiamiento principalmente las deudas a corto y largo plazo y en forma más reciente, el flujo de efectivo generado por sus operaciones. Durante el ejercicio que termina el 31 de Diciembre del año 2000, las operaciones de la compañía generaron recursos netos por 1'228.28 millones de dólares respectivamente en comparación con los flujos generados en años anteriores que fueron de 584.54 en 1996, 714.66 en 1997, 810.76 en 1998 y 975.13 en 1999.

La liquidez de la compañía va en constante aumento durante el período de estudio de 1996-2000 (0.67, 0.66, 0.74, 1.09 y 1.19 respectivamente), este comportamiento se debe en gran medida a las estrategias de negocios, administración de costos y prestación de nuevos servicios que desde el momento de su aplicación han logrado resultados positivos. El efectivo y las inversiones temporales alcanzan normalmente sus niveles más altos en los meses de diciembre y enero de cada año y sus niveles más bajos durante el tercer trimestre del año. Avantel utiliza los depósitos recibidos para financiar parcialmente sus requerimientos de capital de trabajo y sus inversiones en activos

Es importante recalcar que en 1997 la compañía experimentó problemas de liquidez, debido a la inestabilidad económica de nuestro país y por que en ese año la empresa tuvo que capitalizar ciertos pagos de intereses de su crédito. A pesar de que Avantel utilizó recursos netos provenientes de sus operaciones, la liquidez de la empresa tuvo un comportamiento ascendente a partir de 1998 hasta la fecha.

3.1.2 Rentabilidad

En 1997 el incremento en el costo de los créditos en el país, el plan de recuperación del gobierno y la disminución en el capital extranjero disponible ocasionaron una reducción en la demanda de bienes y servicios en el país, a pesar de ello la rentabilidad lograda por la empresa en ese año fue de 17.05 superior a la del año anterior 1996 (16.76%).

La inestabilidad de la moneda afectó los resultados de operación de la empresa, al incrementar el equivalente en pesos de sus costos de operación denominados en dólares, lo cual originó que la rentabilidad para 1998 fuera menor (16.09%) que en 1997 (17.05%), así mismo, como todos los ingresos de la compañía están denominados en pesos, el incremento en el costo de operación derivado de la devaluación del peso, no se compensa con el incremento de ingresos derivados de la variación del tipo de cambio.

Para 1999 la rentabilidad de la empresa fue casi idéntica al año anterior 16.10% esto se debió a su incremento en los gastos de renta y administración de la compañía, al aumento en las cuotas de la empresa y al incremento en la contratación de empleados y personal eventual de producción, así como un incremento en los salarios en términos reales.

Finalmente para el año 2000 la rentabilidad de la empresa tuvo un comportamiento de 1.04% mayor que en 1999, esto se debió básicamente a algunos factores importantes como una reducción en los costos de producción, un incremento en el número de usuarios que son el vivo reflejo de la expansión de las actividades de la empresa.

Es importante señalar que en ese año la compañía efectuó la reexpresión de sus activos con base en el valor de reposición (inmuebles, maquinaria y equipo). En períodos de inflación elevada, tales como en 1995, esta reexpresión generalmente incrementa el valor de los activos no monetarios denominados en pesos.

3.1.3 Apalancamiento

Una parte importante de la deuda de la compañía que a finales de 1997 ascendía a 12'543.56 millones de dólares, se incurrió originalmente con motivo de los planes de expansión de la empresa. En este año la empresa en conjunto de sus principales accionistas y ciertas filiales obtuvo un crédito por 1,000 millones de

dólares, de los cuales una aparte fue para llevar a cabo los planes de expansión y el resto 360 millones fueron para pagar los intereses y comisiones sobre el crédito, para 1998 la compañía negoció ciertas modificaciones en los términos de este crédito incluyendo la liberalización de las prendas constituidas sobre las acciones de una filial propiedad del principal accionista y la capitalización de aproximadamente 130 millones de dólares de intereses.

En 1999 la compañía obtuvo un nuevo crédito por parte de los acreedores que otorgaron el crédito como parte de un convenio para pagar 54 millones de dólares a fin de extinguir ciertas opciones de compra en acciones comunes de la compañía.

Para el año 2000 la compañía utilizó parte importante de sus recursos netos derivados de sus préstamos para llevar a cabo la modernización de su tecnología, así como para los gastos originados por los nuevos servicios que se prestaran con el propósito de que Avantel logre su expansión en el corto plazo se han dictaminado algunos compromisos, como por ejemplo:

- Restricciones para la contratación de adeudos por parte de la compañía.
- Restricciones para ciertos pagos incluyendo el pago de dividendos.
- La adquisición de acciones propias de la compañía.
- Restricciones al pago de dividendos.
- Restricciones a la constitución de gravámenes en garantía de ciertos deudos.
- Restricciones en materia de operaciones de venta- subarrendamiento.
- Restricciones en materia de fijación de precios de bienes.

3.2 PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA.

3.2.1 Los accionistas.

Avantel esta formada por dos grandes empresas:

- **Worldcom**

Es una empresa norteamericana líder en telecomunicaciones.

Worldcom es una empresa que refleja ingresos por más de 30 mil millones de dólares anuales. A formado una avanzada red de comunicación funcional en la nueva era de las comunicaciones y la información.

En Estados Unidos es la segunda empresa más grande de larga distancia, contando con una red de 45 000 millas que abarca a todo el país, integra una red de servicios de comunicaciones que va desde Canadá, Estados Unidos y México.

- **Banamex Accival (Banacci)**

Banamex se fundó hace más de 100 años, cuenta con una red de sucursales sistematizadas en más de 360 ciudades del país.

Cuenta con una empresa subsidiaria Infraestructura en Telecomunicaciones (Infratel), creada en 1990; la cual apoya las necesidades en telecomunicaciones.

En enero de 1996, Infratel paso a formar parte de Avantel; integrando su red a la de Avantel, con el fin de brindar servicios en telecomunicaciones y servicios de valor agregado.

3.2.2 Los trabajadores.

Avantel tiene disponible 2 centros de atención y servicio que se distinguen por ser los más grandes y eficientes de América Latina, cuyo único fin es garantizar al cliente el mejor enlace en su comunicación los 365 días del año, las 24 horas del día.

Avantel cuenta con personal altamente calificado que ofrecen y manejan las operaciones de la empresa con excelentes servicios; cuenta con más de 2000 empleados.

Avantel recibió la certificación ISO 9002, la cual es reconocida internacionalmente. La certificación ISO 9002, se otorgó por la dirección de servicio a clientes y soporte a ventas en el sector empresarial; dicha certificación es otorgada por Bureau Veritas Quality International (BVQI).

Tiene una validez de 3 años y se le da seguimiento durante ese periodo.

Con los lineamientos de la certificación ISO 9002, se estandarizaron los procedimientos y funciones; así como el nivel de servicio y tiempos de respuesta; se tomaron acciones para reducir errores en las operaciones; maximizar los recursos y se implementaron indicadores de desempeño.

3.2.3 El gobierno.

La globalización trajo desequilibrio, anteriormente era relativamente fácil implementar las normas en el sector telecomunicación en razón de que era una sola empresa e inicialmente era estatal. Actualmente la encargada de vigilar la normalización es la Cofetel, un organismo descentralizado del gobierno, lo cual no ha sido fácil ni transparente, afirman los nuevos operadores de telefonía.

Para Avantel las autoridades en telecomunicaciones del país han permitido que Telmex viole constantemente su título concesión, incrementando los precios y no existiendo condiciones de competencia

Pese a las anomalías que se han presentado, el gobierno ha desarrollado acciones firmes para sentar las bases y un proceso de normalización continuo y eficiente.

Algunas de las acciones que se pueden destacar, la integración y funcionamiento del Comité Consultivo Nacional de Normalización de Telecomunicaciones (CCNN-T), presidido por la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL).

Algunas de las anomalías de las que se queja Avantel ya fueron resueltas a finales del año pasado. La Cofetel estableció las tarifas de interconexión entre Avantel, Telmex/ Telnor, que estarán vigentes del 1° de enero al 31 de diciembre del 2001. Dicho convenio trae beneficios para ambas empresas.

En julio del 2000, las empresas que conforman el Comité de Operadores de Larga Distancia, incluido Avantel, firmaron un convenio con NCS de México, con el fin de formalizar un proceso que haga más rápido y eficiente el proceso de cambio de operador, denominado Proceso Simplificado de Verificación (PSV), el cual garantiza que la decisión del cliente sea respetada. Con este proceso se ha logrado reducir el llamado "slamming de líneas"⁷, este proceso beneficia a los operadores, pero también a los clientes; así mismo el tiempo de activación con el nuevo operador se ha reducido en un 60%, a partir de la solicitud del cambio.

Se llegó a la decisión de formalizar este proceso debido a que el 30% y 40% de la solicitudes de cambio de operador eran rechazadas. Actualmente este porcentaje ha disminuido a menos del 2%, lo que genera disminución del 25% en costos de adquisición de nuevos clientes.

⁷ Cambio de empresa telefónica sin previa autorización del cliente.

3.3 PROGRAMA DE EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO.

Avantel continuara enfocando su estrategia de negocios a lograr mejores flujos operativos mediante su plan de negocios 1996-2000, para el año 2000, la empresa proyecta inversiones por \$1,000 millones de dólares.

Los proyectos de expansión de Avantel se justifican, dado que se espera una importante demanda en América Latina hasta el año 2006.

El crecimiento esperado por parte de la empresa para el periodo comprendido del 2001 al 2006 son de entre 11% y 12%, sin embargo los beneficios se materializarán hasta finales del año 2001, aunque ello dependerá del comportamiento de la demanda y de los precios locales.

En este sentido se espera que en el mejor de los escenarios los precios internacionales del servicio telefónico empiecen a renivelarse al final del segundo trimestre del 2001.

Avantel cuenta con una red de 8,000 Kilómetros de fibra óptica, miles de clientes se comunican en todo México y 280 países en el mundo, garantizándoles grandes ahorros con tecnología de punta.

Cuenta con 3 corporativos en México, Monterrey y Guadalajara, tiene 4 centrales de conmutación donde integra diversos servicios; ofrece diversos productos de valor agregado (transmisión de voz, datos e imágenes; servicio de internet garantizando velocidad y acceso internacional).

El 7 de junio del 2000 Avantel y MCM Telecomunicaciones firmaron un convenio de interconexión (Interconexión local- larga distancia). El objetivo es cruzar tráfico entre ambas empresas y complementar sus instalaciones.

En enero del año 2001, Avantel inicio operaciones en **TELEFONIA LOCAL**, disponible inicialmente para el mercado empresarial del Distrito Federal y zonas conurbadas, a partir de febrero del 2001 en Monterrey y Guadalajara, posteriormente se extenderán a otras ciudades de la Republica y al mercado residencial.

CAPITULO IV

FINANCIAMIENTO.

4.1 Antecedentes.

Una empresa orientada a cualquier tipo de actividad económica esta formada por activos y pasivos, los cuales son un reflejo de la situación económica de la misma.

Los activos son todos los bienes y derechos de la empresa, y los pasivos son los adeudos y obligaciones que tiene la empresa para con terceros.

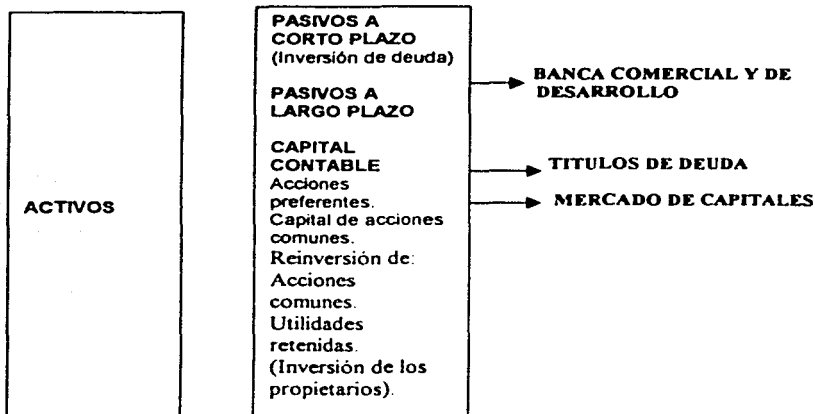
Para que una empresa pueda llevar a cabo su actividad económica necesita capital, para la compra de insumos y capital de trabajo, etc. Existen diferentes formas de financiamiento: cuándo se cuenta con capital propio y financiamiento externo.

El capital propio se debe a las aportaciones propias de los socios, se puede considerar como un fondo de cobertura de riesgo destinado a algunas de sus partidas, con una finalidad concreta. Los activos se clasifican en circulante, fijo y diferido dependiendo de la liquidez que este tenga.

Los pasivos pueden ser de corto y largo plazo, las empresas cuentan con diferentes opciones de financiamiento y de inversión.

El nuevo entorno económico en cuanto a apertura de mercado se refiere, obliga a las empresas a generar nuevos productos constantemente, a mejorar su planta productiva y a ofrecer mejores servicios con menores costos, para lo cual es necesario crecientes montos de financiamiento.

ESTRUCTURA DE CAPITAL



Las empresas pueden obtener financiamiento:

- Banca
- Mercado Bursátil
- Mercado Extra bursátil

Las empresas pueden financiarse también en el mercado Over the Counter, en el cual se manejan principalmente instrumento de cobertura; como Opciones, Obligaciones, Futuros, Warrants y Forwards, son instrumentos hechos a la medida.

La Banca, se clasifica en Banca Múltiple ó Comercial y de Desarrollo. La función de los bancos comerciales es recaudar recursos de los ahorradores ofreciéndoles una tasa de interés pasiva, para después prestarlo a personas físicas y morales con necesidades de financiamiento las cuáles deben de estar dispuestas a pagar una tasa activa, la cuál es mayor que la pasiva⁶.

⁶ Los bancos de desarrollo son entidades de la administración pública federal, constituidas como Sociedades Nacionales de Crédito

De la Banca Comercial se pueden obtener créditos, tales como:

- Quirografario; se utiliza para capital de trabajo, los plazos son de 30,90 y 180 días.
- Habilitación o Avió; para la adquisición de materia prima, pago de salarios y gastos de producción, plazo hasta 2 años.
- Refaccionario; adquisición de activos fijos, maquinaria, equipo y construcciones, el plazo es de 2 hasta 5 años.
- Hipotecario Industrial.

FUENTE: Banco Nacional de Comercio Interior, 1997.

Las instituciones que conforman la banca de desarrollo en México son las siguientes:

INSTITUCIÓN	ÁREA DE FOMENTO
Nacional Financiera, S.N.C (NAFIN).	Empresarial
Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C (BANRURAL).	Industria Agropecuaria
Banco nacional de Comercio Exterior, S.N.C (BANCOMEX).	Comercio Exterior
Banco Nacional del Ejército, Armada y la Fuerza Aérea y S.N.C (BANJERCITO).	Ejército, Fuerza aérea y armada.
Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C (BANOBRAS).	Obras y servicios públicos

FUENTE: Barred, 1996

Como ya se mencionó anteriormente las dos principales formas de financiamiento, son el préstamo bancario y el financiamiento a través del mercado de valores.

El principal problema para una empresa cuándo se financia a través de un banco es el pago de los intereses, debido a que se termina pagando una cantidad mucho mayor de lo que se pidió prestado inicialmente. Las tasas de interés varían dependiendo del plazo de amortización, esto es el proceso de devolución de la cantidad prestada. La tasa de interés esta en función no sólo de la política monetaria, si no también del riesgo del solicitante.

México abrió sus puertas a la globalización, la apertura del mercado es ahora un hecho, por tal motivo estamos inmersos ante cualquier cambio que surja en el resto del mundo, sea financiero, económico o político, ahora los cambios en las variables económicas no se deben solo a factores internos si no también externos.

Para una empresa que tiene problemas financieros o que necesita recursos para financiar proyectos de inversión, considero que es inadecuado que se financie vía préstamo bancario; dada la inestabilidad económica del país, los constantes aumentos en las tasa de interés y la variación en el tipo de cambio.

En México las grandes empresas se financian en el Mercado de Valores, a través de la emisión de acciones y de otros instrumentos financieros, a través del mercado de dinero, de capitales y de productos derivados.

Las emisoras son empresas carentes de recursos financieros necesarios para llevar a cabo proyectos de inversión de largo plazo y financiamiento de corto plazo. Las alternativas de financiamiento son adaptables para cada empresa dependiendo del flujo de recursos que esta necesite, existen diferentes instrumentos de inversión, plazos, porcentajes de rentabilidad y costos; los cuáles son adaptables para cada empresa emisora.

Las empresas emisoras pueden ser tanto empresas comerciales como industriales y de servicios, el gobierno federal e instituciones financieras bancarias y no bancarias, para que estas entidades puedan emitir títulos de valores deberán cubrir ciertos requisitos, ante los organismos reguladores del mercado.

Dependiendo de las necesidades de cada empresa la Bolsa Mexicana de Valores ofrece diferentes servicios:

NECESIDADES DE UNA EMPRESA	SERVICIOS FINANCIEROS.
<ul style="list-style-type: none"> • Compra de materias primas y equipo maquinaria. • Aumentar el capital de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Colocación de valores en Bolsa a corto plazo. ✔ Arrendamiento ✔ Emisión de Bonos prendarios.
<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de costos por operación. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Factoring
<ul style="list-style-type: none"> • Expansión de la planta productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Emisión de acciones en Bolsa a nivel nacional e internacional. ✔ Colocación de Bonos o Certificados Inmobiliarios. ✔ Emisión de obligaciones.
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de excedente de efectivo. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Administración por mesas de dinero. ✔ Fondo de inversión en renta fija. ✔ Inversión en títulos accionarios.
<ul style="list-style-type: none"> • Fusión o adquisición de empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Evaluación y asesoría técnica, operativa y financiera.
<ul style="list-style-type: none"> • Servicios internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Proyectos de Coinversión. ✔ Financiamiento vía colocación de valores. ✔ Crédito para comercializar importación y exportación de bienes y servicios.
<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de costo de capital y nivel de apalancamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Estrategia financiera global. ✔ Renegociación de deuda (plazos mayores y menores costos). ✔ Sustitutos de pasivos por capital. ✔ Recompra y/o cancelación de deudas. ✔ Amortización de bonos. ✔ Emisión de deuda en diversas monedas.
<ul style="list-style-type: none"> • Administración de fondos para empleados. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Fondos de pensiones. ✔ Sociedad de inversión.
<ul style="list-style-type: none"> • Desinversiones y/o escisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Asesoría y estudios de factibilidad. ✔ Colocación de acciones en Bolsa de empresas escindidas.
<ul style="list-style-type: none"> • Aseguramiento de bienes muebles y equipo en general. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Servicios de seguros.
<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento industrial. 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Servicios de Almacenaje. ✔ Emisión de Certificados de Depósito. ✔ Emisión de Bonos prendarios.

FUENTE: Alternativas de financiamiento en el Mercado de Valores.
 Guía para las empresas.
 Bolsa Mexicana de Valores
 INAMEC

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

4.2 Concepto.

Financiamiento significa aportación de capital, se puede obtener de diferentes fuentes; internas o externas a corto, mediano ó largo plazo, son recursos que se requieren para el nacimiento, operación y expansión de una empresa esta puede ser pública, privada, social o mixta, el aspecto más importante a considerar en un financiamiento es el vencimiento ó los plazos en los cuáles se deberá de cubrir la deuda.

Es importante poder determinar el objetivo del financiamiento para precisar el plazo de la deuda, por ejemplo no se podrá solicitar un financiamiento de largo plazo, para satisfacer una necesidad de activos circulantes de corto plazo ya que generaría mayores intereses debido a que los intereses de largo plazo son más altos, y se estarían cobrando en periodos que no se necesitan.

4.3 Características.

Las características que tiene el financiamiento son las siguientes:

- ❖ Se obtiene de fuentes internas y externas de la propia empresa.

- ❖ Corto plazo y Largo plazo.

Existe una relación inversa entre los plazos y el riesgo de recuperar el capital prestado, a menor plazo, mayor riesgo de que no se cumpla con los pagos estipulados y a mayor plazo menor será el riesgo del financiamiento en función de los flujos efectivos netos esperados. Así mismo existe una diferencia muy importante entre el financiamiento de corto y largo plazo; la tasa de interés esta varía dependiendo del plazo, por lo regular un plazo más largo, causa mayor interés resulta más costoso; en función de estos lineamientos se deberá buscar un equilibrio entre riesgo y el costo.

- ❖ Mediano plazo.

4.4 Clasificación.

Ahora también el financiamiento se puede clasificar de la siguiente manera.

4.4.1 Financiamiento Interno.

El financiamiento interno lo proveen las accionistas o los propietarios, se crea a través de las reservas de pasivo y capital (retención de utilidades). El financiamiento interno debe ser suficiente para soportar los activos de la empresa.

4.4.2 Financiamiento Externo.

Cuando se agotan todos los medios dentro de la empresa, y aun así no es suficiente, se procede a solicitar financiamiento externo para hacer frente a las necesidades de la empresa ó para llevar a cabo proyectos de inversión.

4.4.3 Financiamiento Corto Plazo.

Es aquel que se liquidará dentro del plazo de un año, debe aplicarse exclusivamente a las operaciones circulantes de la empresa, para requerimientos de la empresa de corto plazo. Su pago debe realizarse con las cobranzas de la empresa, con el efectivo sobrante. El financiamiento de corto plazo no se debe de invertir en activos fijos, ya que los activos fijos como maquinaria y equipo, generaran fondos en un plazo mayor.

Las fuentes principales de financiamiento de corto plazo son:

- o **CRÉDITO COMERCIAL.**

En el crédito comercial son los proveedores los que otorgan financiamiento a la empresa, este tipo de crédito es muy común sobre todo para los pequeños empresarios que no tiene acceso a los créditos bancarios por diferentes factores, los proveedores son más flexibles para otorgar crédito que una institución bancaria. Existen 3 diferente tipos de crédito comercial: **cuenta abierta**, en la cuenta abierta no se firma ningún instrumento de deuda en el momento que el proveedor hace entrega de la mercancía le entrega una factura en la cual se especifica el número de mercancías, el tipo y el importe al que asciende, solamente le extiende un crédito de corto plazo; **pagarés**, se realizan con el fin de reconocer la deuda en el se especifican el monto total de adeudo y la fecha de pago; y las **aceptaciones comerciales**, en las aceptaciones comerciales no se liberan los bienes hasta que se liquide el adeudo, el vendedor emite un giro a cargo del comprador estableciendo que lo pague en una fecha futura.

El período neto, es el tiempo que se solicita para incrementar el plazo de la deuda para evitar malos pagos; los vendedores ofrecen cierto descuento si liquida antes de la fecha establecida, cuando una empresa decide no pagar en el período establecido, está haciendo lo que se llama estiramiento de las cuentas por pagar, con este hecho no sólo esta perdiendo el descuento por pronto pago, sino que está afectando su historial crediticio.⁹

VENTAJAS

Financiamiento de corto plazo, fácil acceso, prácticamente todas las empresas pueden ingresar al crédito comercial, las cuentas por pagar son una fuente constante de financiamiento. No se tienen que firmar pagares o hipotecar, así mismo no es necesario establecer una garantía, el plazo en los pagos no es tan estricto como un crédito bancario y los proveedores son más tolerantes en el desfasamiento en los pagos.

DESVENTAJAS

La principal desventaja es su costo, debido a que posiblemente el vendedor aumente el precio del producto, el posible deterioro en la clasificación del crédito, no existen descuentos en efectivo.

o ACUMULACIÓN DE CAPITAL.

Las cuentas acumuladas representan otra fuente de financiamiento, las principales cuentas son los salarios y los impuestos, la acumulación se incrementa conforme incrementa el nivel de operaciones; si aumentan las ventas, la mano de obra aumenta y por lo tanto el salario; así mismo un incremento en las utilidades aumenta los impuestos acumulados. Prácticamente la acumulación de capital significa financiamiento sin costo y sin intereses en algunos casos. Cuando se detiene el pago de impuestos al gobierno se tiene que pagar una multa.

La acumulación de salarios se deberá de utilizar solo en casos extremos debido a que el riesgo son los trabajadores se puede producir ineficiencia y reclamo, así como abandono del empleo, solo se deberá cambiar la fecha de

⁹ Dun & Bradstreet es una agencia de crédito que se encarga de clasificar a las empresas en función de su historial crediticio.

pago, mientras más largo sea el periodo de pago, mayor es la cantidad de financiamiento de los salarios acumulados.

o PAPEL COMERCIAL.

El papel comercial es una fuente de financiamiento al cuál pueden tener acceso, solo las grandes empresas, el papel comercial es un instrumento que se negocia en el mercado de títulos de deuda; Es un pagare negociable de corto plazo no garantizado, la principal ventaja es el costo, resulta más barato que un préstamo bancario, debido a que la tasa suele ser más baja que la tasa activa de los bancos. Se solicita que los prestatarios tengan líneas de crédito con los bancos a fin de respaldar el instrumento.

En 1980 se incorporo al mercado de dinero el papel comercial, las empresas emisoras deberán estar autorizadas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

Algunas empresas venden el papel comercial a través de corredores o directamente a inversionistas.

El rendimiento suele ser menor que la tasa de interés que se paga sobre un préstamo bancario.

CARACTERÍSTICAS

- El papel comercial proporciona a los emisores una alternativa de financiamiento a corto plazo con costos competitivos e inferiores a otras fuentes de financiamiento.
- Se genera competencia sana entre otros intermediarios.
- Para los inversionistas es una alternativa de inversión.
- Fomenta el mercado de valores.
- Favorece la intermediación bursátil.
- Existen institutos calificadoros de los valores, se cuenta con un representante común y se entrega la información financiera en forma periódica.

TIPOS DE PAPEL COMERCIAL.

CARACTERÍSTICAS	TRADICIONAL O QUIROGRAFARIO.	AVALADO	INDIZADO.
VALOR NOMINAL	\$100.00	\$100.00	\$100.00
PLAZO	3-360 días.	3-360 días.	3-360 días
GARANTÍA	Solvencia de la Empresa.	Aval bancario.	Solvencia de la empresa o Aval bancario.
RENDIMIENTO	Vía la tasa de descuento	Vía la tasa de descuento.	Vía la tasa de descuento, más el deslizamiento del tipo de cambio libre.
CALIFICACIÓN	Obligatoria	Obligatoria.	Obligatoria.

FUENTE: Elaborado por la dirección de Investigación del ICAF
 Mercado De Valores en México. Estructura y Funcionamiento
 Efraín Carr R

o **ACEPTACIONES BANCARIAS.**

Las aceptaciones bancarias son para la mayoría de empresas exportadoras, que tienen que ver con el comercio, embarque, almacenamiento de mercancías, se maneja a través de giros a determinado tiempo entre bancas dependiendo de la ubicación geográfica; los giros pueden ser vendidos en el mercado antes del vencimiento, pero a un valor inferior al nominal. Al vencimiento el inversionista presenta la aceptación al banco aceptante para su pago y recibe.

Las aceptaciones también se utilizan para el almacenamiento de productos ó mercancías.

Las aceptaciones bancarias, se encuentran dentro de los valores bancarios que se negocian en el mercado de dinero, entre otros están los bonos bancarios de desarrollo, bonos bancarios para el desarrollo industrial, bonos bancarios de vivienda, certificados de participación en CPO's y CPI's, certificado de depósito, pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento y otros.

CARACTERÍSTICAS	ACEPTACIONES BANCARIAS
EMISOR	Instituciones bancarias.
MONTO	Monto máximo autorizado para una institución 40% del capital neto.
GARANTÍA	Institución bancaria.
VALOR NOMINAL	\$100.00
FUENTES DE RENDIMIENTO	Tasa de descuento, ganancia de capital.
PLAZO	7 a 182 días.
LIQUIDACIÓN	Mismo día o 24 horas hábiles después de realizada la operación
ADMINISTRACIÓN Y CUSTODIA	INDEVAL
COLOCACIÓN	Pública o privada.
AGENTE COLOCADOR	Casa de bolsa o el mismo banco.
INVERSIONISTA	Personas físicas y morales de nacionalidad mexicana y extranjera
RÉGIMEN FISCAL	
MEXICANOS	P.F=Retención del 1.7% P.M=Acumulable
EXTRANJEROS	P.F =4.7% sobre interés. P.M=Exenta.
AMORTIZACIÓN	Única al vencimiento.

FUENTE: Elaborado por la dirección de Investigación del ICAF
 Mercado De Valores en México. Estructura y Funcionamiento

Efraín Caro R.

o PRÉSTAMOS DE CORTO PLAZO.

Los préstamos a corto plazo o préstamos comerciales se dividen en dos categorías con garantía y sin garantía, cuando se extiende un crédito sin garantía se puede realizar a través de una línea de crédito. Línea de crédito es el arreglo al que llega un banco y un cliente, en el cuál se establece la cantidad máxima de crédito sin garantía que el banco permitirá deber a la compañía en cualquier momento específico. El banco analiza la credibilidad de la compañía, la necesidad del préstamo que por lo regular es de corto plazo. La línea de crédito no es una obligación legal por parte del banco, hacia la empresa, el banco informa a la empresa por medio de una carta respecto de la cantidad que esta dispuesto a prestarle, mucho tiene que ver el comportamiento de la empresa.

Crédito Revolvente, este sí es un compromiso legal en el cuál un banco se compromete a otorgar crédito cada vez que el prestatario lo necesite, siempre y cuando no se rebase la cantidad máxima especificada en el convenio, si la primera vez que solicita no utiliza todo el importe especificado posteriormente podrá solicitar una cantidad adicional a esto, si durante el convenio no se utiliza todo el importe pactado, el prestatario tiene la obligación de pagar honorarios por el importe inutilizable solo por el hecho de tener un convenio legal con el banco. Lo cuál contrasta con la informalidad en la línea de crédito.

Un **préstamo con garantía** se otorga empresas a las cuáles no se les tiene suficiente confianza, de esta forma existen dos maneras de recuperar el préstamo. Los préstamos con garantía son más costosos que sin garantía, este costo es asumido por el prestatario en forma de honorarios ó se ve reflejado en la tasa de interés impuesta. La seguridad de la garantía esta en función del valor que tenga en el mercado.

Existe lo que se llama colateral o acuerdo de garantía, que son acuerdos en base a las cuentas por cobrar de uno de los activos de la empresa, inventarios, equipos ó algunos otros activos.

4.4.4 Financiamiento Mediano Plazo.

Se liquida en un plazo de 1 a 5 años, el pago se deberá de planear con las utilidades de la empresa, el plazo si se utiliza para el financiamiento de activo fijo y de capital de trabajo, también puede ser un puente para contratar uno de largo plazo.

El requerimiento de financiamiento de mediano plazo se deberá considerar en base al requerimiento total de la empresa.

o PRÉSTAMOS BANCARIOS A PLAZOS.

El préstamo a plazos es un préstamo bancario en el cuál se establece el periodo de pago de común acuerdo en función del flujo de efectivo de la empresa, el vencimiento por lo general es de 3 a 5 años; la tasa de interés es más alta que la que se paga por un préstamo de corto plazo, así mismo el prestatario deberá absorber los gastos legales en los cuáles incurre el banco. La principal ventaja de los préstamos a plazos es la flexibilidad, debido a que el prestatario negocia directamente con el prestamista exponiéndole sus necesidades y sus posibilidades de pago.

El financiamiento se puede realizar con garantía del equipo con el que trabaja, se realiza un análisis previo del valor del mismo en el mercado y de la calidad del equipo. Los préstamos por equipo se pueden garantizar a través de un crédito mobiliario, el crédito mobiliario recae sobre la propiedad de los bienes raíces, el acuerdo es mutuo y en el se especifica el derecho que tiene el prestamista sobre el bien especificado ó por un arreglo de contrato condicional de ventas, el vendedor tiene el derecho de retener el equipo al comprador, hasta que se haya cubierto el convenio de seguridad del contrato condicional de ventas, en el mismo se especifican los pagos periódicos que deberá de realizar, el equipo no se entregara hasta liquidar totalmente el contrato.

o PAGARES A MEDIANO PLAZO.

Los pagares a mediano plazo se venden a inversionistas, y son una importante fuente de financiamiento, el vencimiento fluctúa entre nueve meses y diez años; la tasa de interés depende del vencimiento y del riesgo que representa el prestatario, son flexibles en cuanto al monto y a posibles aumentos.

Para los pagares, como para los otros instrumentos de mediano plazo, el principal requisito para el otorgamiento de un crédito es mantener los requerimientos de capital de trabajo, el objetivo es mantener la posición de la compañía y por lo tanto su posición económica, este requerimiento de capital de trabajo puede aumentar por lo que se tenga proyectado; otro requisito es la entrega de los estados financieros al banco, la empresa esta obligada a pagar sus impuestos, a mantener vigentes los seguros, y a no vender en exceso sus activos; existe la cláusula de pignoración negativa es decir que no pueden hipotecar los activos de la empresa, en algunos casos la empresa no puede vender las cuentas por cobrar, no puede arrendar propiedades que rebasen cierta cuota anual.

4.4.5 Financiamiento Largo Plazo.

La necesidad de un activo financiero se forma, cuándo la inversión en activos es mayor que el fondo de ahorro de la empresa, para financiar dicho exceso se necesitara préstamos ó la emisión de valores de capital.

Los convenios de préstamo de largo plazo pueden ser de préstamos a plazos ó por emisión de bonos.

Las principales instituciones financieras que realizan préstamos a plazos son: Bancos Comerciales, compañías de seguros, fondos de pensión, instituciones del gobierno federal, compañías de inversión y sociedades financieras comerciales.

Se puede negociar en 5, 8, 10, 15, 20 años o más; se deberá destinar necesariamente a la compra de activos fijos ó permanentes como son (maquinaria, equipo, terrenos, construcciones, patentes, marcas, nombres de fábricas, capital de trabajo, etc).

Existen provisiones estándares y restrictivas, son cláusulas que impone el prestamista, algunas de ellas ya las mencionamos anteriormente:

PROVISIONES ESTÁNDARES

- Mantener registros contables satisfactorios.
- Presentar estados financieros auditados de manera periódica.
- Pagar sus impuestos a tiempo.
- Mantener en buenas condiciones la planta productiva.

PROVISIONES RESTRICTIVAS.

- Mantener constante el capital de trabajo.
- Se prohíbe vender cuentas por cobrar para no disminuir el efectivo.
- No pueden vender los activos fijos, ni hipotecarlos.
- Se prohíbe fusionarse o asociarse con otra empresa.
- En algunos casos el prestamista puede prohibir aumentos de salarios para algunos empleados.
- La empresa esta obligada a utilizar los fondos del financiamiento solo para la necesidad financiera que fue solicitada.

El costo de la deuda a largo plazo es más grande debido a que el comportamiento de la tasa de interés es diferente, ya que esta en función de la

inflación. Para determinar el costo es importante tomar en cuenta el vencimiento de la deuda, el monto, uno muy importante es el riesgo del prestatario. El aumento en las tasas de interés de largo plazo corresponde al riesgo del vencimiento del préstamo, a mayor plazo mayor es el riesgo del prestamista de no cobrar la deuda. Para el prestamista un mayor monto de financiamiento significa mayor riesgo y una menor diversificación.

○ **PRÉSTAMOS A PLAZOS (LARGO PLAZO).**

Tiene las mismas características que analizamos en el de corto plazo, la diferencia es que este es para plazos mayores de 5 a 12 años, la mayoría de las veces se conceden para financiar necesidades de capital de trabajo permanentes, como compra de maquinaria y equipo, ó para liquidar otros préstamos.

CARACTERÍSTICAS:

Estas son algunas características que deberá contener el convenio de un préstamo a plazos:

- Monto y vencimiento del préstamo.
- Fecha de pago; los pagos pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales ó anuales según se acuerde.
- Tasa de interés
- Provisiones estándares y restrictivas.
- Garantía, el préstamo se puede realizar con ó sin garantía, cuándo se realiza con garantía debe de ser un activo fijo como maquinaria y equipo, la planta, el inventario o las cuentas por cobrar
- Objetivo del préstamo.
- El tipo de acción que se tomará en caso de incumplimiento.

CARACTERÍSTICAS Y TIPOS DE PRÉSTAMOS HECHOS POR LOS PRÉSTAMISTAS A PLAZOS.

PRESTAMISTAS	CARACTERÍSTICAS	TIPOS DE PRÉSTAMOS
Banco Comercial	Otorga préstamos a plazos a empresas.	Vencimientos de menos de 12 años, excepto en el caso de bienes raíces, la mayoría de las veces con garantía prendaria.
Compañía de Seguros	Principalmente seguros de vida.	Vencimientos de 10 a 20 años, generalmente a empresas grandes, pueden ser con o sin garantía.
Fondos de pensión	Una pequeña parte de los fondos se invierte en préstamos a plazos.	Préstamos hipotecanos regularmente para grandes empresas.

o **BONOS.**

Para la emisión de un bono se elabora un contrato de emisión en el cuál se especifican las condiciones bajo las cuáles se emite el bono, los derechos de los tenedores y las obligaciones de la empresa emisora, los pagos de interés y principal y las restricciones estándares y restrictivas.

Los bonos se realizan por cantidades muy grandes, como medida de protección para el tenedor, es protegido por la institución emisora y por el fiduciario. El fiduciario puede ser una persona, una empresa o el banco comercial, es el encargado de cuidar de que el emisor cumpla con lo establecido a favor del tenedor del bono, así mismo tiene facultades para tomar decisiones a favor del tenedor, cuándo sean violadas las condiciones del contrato de emisión.

Los Bonos están calificados por empresas como Moody's y Standard & Poor's, en función del análisis de las razones financiera y de los flujos de efectivo.

Resumen de la característica y exigencias
De los tipos de bonos

I. Tipo de bono	II. Características	III. Prioridad de las exigencias del prestamista.
Obligaciones quirografarias (sin garantía hipotecaria)	Bonos sin garantía que sólo las empresas de buena posición crediticia pueden emitirlos. Las obligaciones convertibles normalmente son bonos sin garantía.	Las exigencias son las mismas que las de cualquier acreedor general. Pueden tener otras obligaciones sin garantía subordinadas a ellas.
Obligaciones quirografarias subordinadas	Las exigencias no serán satisfechas hasta que las de los acreedores, tenedores de las ciertas deudas (antiguas), hayan sido completamente cubiertas.	La exigencia es la de un acreedor general, pero no tiene la efectividad de la realizada sobre la deuda más antigua.
Bonos sobre ganancias (o de ingresos)	El pago de intereses es requerido sólo cuando hay utilidades disponibles con las cuales se pueda realizar dicho pago. Comúnmente emitidos durante la reorganización de una empresa quebrada o por quebrar.	La existencia es la de un acreedor general. No se incurre en incumplimientos cuando no se realizan los pagos de intereses. Ya que éstos dependen de que haya utilidades disponibles.
Bonos Hipotecarios	Con garantía mediante bienes raíces o edificios. Pueden ser abiertos o sin límite (otros bonos emitidos contra la garantía), abiertos limitados (puede emitirse una cantidad específica de bonos adicionales contra la garantía), o cerrados, pueden contener una cláusula agregada de adquisición (la propiedad adquirida subsecuentemente se convierte en parte de garantía hipotecaria)	La agencia es sobre los ingresos de la venta de los activos hipotecados, si no se satisface en su totalidad el prestamista se convierte en un acreedor general. La exigencia sobre la primera hipoteca, deber ser cubierta totalmente antes de la distribución de los ingresos a los tenedores de la segunda hipoteca, y así sucesivamente. Se pueden emitir varias hipotecas contra una misma garantía

Bonos garantía	en Con garantía mediante acciones o bonos propiedad del emisor. El valor de la garantía generalmente es de 25 a 35% mayor que el valor del bono.	Los derechos sobre las utilidades provenientes de las acciones o de la garantía del bono, de no ser cubierta en su totalidad, el tenedor se convierte en un acreedor general.
Certificados de depósito	de Empleados para financiar "activos rodantes": aeroplanos, camiones, botes, vagones de ferrocarril. Un mecanismo en virtud del cual un fiduciario compra un activo de este tipo con fondos obtenidos de la venta de certificados de depósito, para luego arrendarlos a la empresa; ésta, a su vez, recibe el título de propiedad del activo una vez realizado el último pago programado de arrendamiento. Un tipo de arrendamiento.	Derechos sobre los ingresos provenientes de la venta del activo; si éstos no bastan para cubrir la totalidad de la deuda, los tenedores de certificados de depósitos se convierten en acreedores generales.

Características de los tipos de bonos

IV. Tipo de bono **V. Características**

<p>Bonos cero</p>	<p>cupón</p>	<p>Emitidos sin tasa establecida (cero), o con una tasa muy baja (interés declarado), y vendidos con un gran descuento de su valor nominal. Por tanto, una parte significativa (o total) del rendimiento del inversionista proviene de la ganancia en el valor (esto es, valor nominal menos el precio de recompra). Por lo general rescatable al precio nominal. Debido a que el emisor puede deducir de forma anual los intereses acumulados del año corriente sin tener que pagar realmente el interés hasta el vencimiento del bono (o sea comprado), su flujo de efectivo anual se incrementa por la cantidad de la protección fiscal proporcionada por la deducción de intereses.</p>
<p>Bonos chatarra</p>		<p>Deuda clasificada como "Ba. O" menor, por Moody's, y "BB. O" menor, por Standard & Poor's. En los años ochentas, fueron usados comúnmente por empresas de rápido crecimiento a fin de obtener capital de expansión, a menudo como una manera de financiar funciones y adquisiciones con otras empresas. Bonos de alto riesgo con alto rendimiento, por lo general 3% más que los bonos de más alta calidad con mayores rendimientos. Como resultado de incumplimientos escandalosos a principios de la década de los ochenta, la popularidad de estos bonos se ha visto algo reducida.</p>
<p>Bonos de tasa variable</p>		<p>La tasa de interés se ajusta periódicamente dentro de ciertos límites, como respuesta a cambios en las tasas del mercado de capital o de dinero. De uso generalizado cuando las tasas inflacionarias o de interés futuras son inciertas. Tienden a venderse en un valor cercano al nominal como resultado del ajuste automático a las cambiantes condiciones del mercado. Algunas emisiones proporcionan una recuperación anual al valor nominal al arbitrio del tenedor.</p>
<p>Documentos prorrogables</p>		<p>Vencimientos cortos, por lo regular de uno a cinco años, que pueden ser rescatados o renovados por un periodo similar a un bono de tasa variable. La emisión podría ser un documento renovable de tres años durante un periodo de 15 años; cada</p>

Bonos
redimibles

tres años podrían renovarse los documentos por otros tres años, a una nueva tasa competitiva con las tasas de interés prevalecientes del mercado en el periodo de la renovación.

Bonos que pueden reembolsarse al valor nominal (por lo general, \$1000.00) a opción del tenedor; ya sea en fechas específicas, como tres o cinco años después de la fecha de emisión y cada uno o cinco años en lo sucesivo, o cuando la empresa tome decisiones específicas, como ser adquirida o adquirente de otra compañía, o emitir una cantidad significativa de deuda adicional. En compensación por el derecho de redimir el bono en fechas determinadas, o ante ciertas iniciativas de la empresa, el rendimiento del bono es menor que el de un bono no redimible.

FUENTE: Fundamentos de administración financiera Lawrence J. Gitman Oxford.
Deuda a largo plazo y Banca de Inversión

4.5 Fuentes de Financiamiento.

Las principales fuentes de financiamiento son las siguientes:

4.5.1 Financiamiento interno.

Ya hemos analizado anteriormente las necesidades financieras que tiene una empresa para mantener el proceso productivo eficiente y desarrollo constante.

El capital necesario se puede obtener internamente a través de ganancias retenidas (política de dividendos restrictiva).

4.5.2 Autogenerados

Se obtiene mediante las utilidades netas, depreciaciones y amortizaciones.

4.5.3 Negociados

Se obtiene mediante la cobranza acelerada, reserva de pasivos, reserva de superávit y capitalización de utilidades.

Crédito de proveedores comerciales, préstamos directos, descuentos de documentos comerciales, préstamos de habilitación o Avío, prendarios, con garantía colateral, arrendamiento financiero, créditos para la exportación, préstamos hipotecarios, emisión de obligaciones, aumentos de capital social, crédito hipotecario industrial.

4.5.4 Financiamiento externo.

El financiamiento externo se realiza en el sistema no bancario, ó bursátil. Son instituciones de intermediación financiera, su principal objetivo es, la compra y venta de valores.

El financiamiento externo se obtiene por la venta de acciones comunes o preferentes; la venta de acciones preferentes es la vía de financiamiento menos costosa, que las acciones comunes y las utilidades retenidas.

Las Acciones son títulos valor que representan una parte alicuota del capital social de una empresa e incorporan derechos y obligaciones; existen dos categorías comunes u ordinarias o preferentes.

CARACTERÍSTICAS DE LAS ACCIONES COMUNES:

- Todos los propietarios residuales de la empresa tienen derecho a contar con este tipo de acciones.
- Confieren derechos e imponen obligaciones a sus tenedores.
- Tienen derecho a voz y voto en las juntas de los accionistas.
- Los tenedores de estas acciones son los últimos en recibir el pago de dividendos, siempre y cuando existan utilidades.

CARACTERÍSTICAS DE LAS ACCIONES PREFERENTES:

- Es un título de capital propio con derecho a recibir un dividendo fijo.
- La tasa de dividendo se fija en el momento de la emisión
- No tiene derecho a voto, solo a voz.
- Las acciones preferentes tienen prioridad a otro tipo de acciones en caso de quiebra

Existe otro tipo de acciones que se negocia en el mercado de capitales son las sociedades de inversión, sociedades anónimas especializadas en la administración de inversiones, el objetivo es reunir capitales de los ahorradores e invertirlos a beneficio de estos mismos a través de valores como, acciones warrants, valores gubernamentales, bonos de deuda privados de corto y largo plazo.

Las empresas ó personas morales emiten acciones con el fin de llevar a cabo nuevos proyectos, como es la compra de activos fijos, planes de expansión ó integración de la planta, capitalización de la empresa, y la realización de proyectos de inversión. El plazo de una acción es el tiempo de vida de la empresa se colocan mediante la oferta pública y el rendimiento se realiza a través del pago de dividendos y ganancia de capital.

No sólo las empresas industriales comerciales y de servicios pueden emitir acciones, también las casas de bolsa, los bancos, los grupos financieros de seguros y fianzas pueden integrarse a la bolsa mexicana valores.

MERCADO DE VALORES

ORGANISMOS REGULADORES	ORGANISMOS OPERATIVOS	ORGANISMOS DE APOYO
Secretaría de Hacienda y Crédito Público.	Empresas Emisoras	Bolsa Mexicana de Valores
Banco de México.	Casas de Bolsa	Asociación Mexicana de Intermediación Bursátil (AMIB).
Comisión Nacional Bancaria y de valores.	Bancos	Academia Mexicana de derecho bursátil
	Inversionistas	Valuadoras de Sociedades de Inversión
	Sociedades de Inversión	Fondo de contingencia
	Especialista Bursátil	Calificadoras de Valores
		Instituto para el depósito de valores

FUENTE: El Mercado de Valores en México Estructura y Funcionamiento
Efraín Caro Anel

4.5.5 Espontáneos.

El financiamiento espontáneo es el crédito comercial natural, que surge de las operaciones normales de la empresa, se obtiene principalmente de las cuentas por pagar y en los pasivos acumulados o devengados.

Las cuentas por pagar ya las analizamos en el financiamiento de corto plazo, y son la principal fuente de financiamiento de corto plazo sin garantía. Cuando las ventas de una empresa incrementan, también incrementará las cuentas por pagar por el aumento en la compra de insumos, así mismo los pasivos incrementan, ya que los salarios e impuestos suben, lo cual es una fuente de financiamiento sin garantía y a veces sin intereses. Son fuentes de financiamiento que surgen de una externalidad positiva.

4.6 Plan de Financiamiento.

4.6.1 Causas que dan origen a la necesidad de fondos.

Se deberá determinar si la necesidad de financiamiento obedece a problemas internos de la empresa, por la falta de fondos, ó si la necesidad es para cubrir proyectos de inversión o expansión, esto se hace con el fin de determinar el tipo de crédito necesario.

4.6.2 Monto del financiamiento.

En base al monto y a la utilidad que se le dará al importe financiado, se determinará el plazo, y los requisitos para la solicitud de este.

4.6.3 Calendarización de los fondos.

Una vez determinado el monto y el plazo, se deberá establecer un programa o calendario de pagos del costo del financiamiento y de las amortizaciones.

4.7 Etapas del financiamiento.

Las etapas del financiamiento se clasifican de la siguiente manera:

4.7.1 Previsión de necesidades de fondo.

Las empresa por medio de sus estados contables, como es el balance general y el estado de resultados tiene el control de sus activos y pasivos, de la misma forma deben contemplar los planes de expansión que tenga la empresa para prevenir las necesidades de financiamiento.

En el actual mundo globalizado las empresas tienen la obligación de ofrecer más y mejores servicios, de la misma forma deben de estar a la vanguardia en cuanto a tecnología, debido a que la competencia es constante y cada vez mayor; para lograr los objetivos que se proponen las empresas es necesario desarrollar planes de inversión, dependiendo de las necesidades de cada una de ellas.

4.7.2 Previsión de negociaciones.

- Establecimiento de relaciones previas con las Instituciones Nacionales de Crédito potenciales para el financiamiento.
- Análisis de la situación económica del país, en cuanto al pesos mexicano, el costo del dinero, etc.
- Análisis cuantitativo y cualitativo de las alternativas.

4.7.3 Negociaciones.

- Tener contacto y relaciones con las Instituciones Nacionales de Crédito.
- Otorgar la información requerida por las Instituciones Nacionales de Crédito potenciales.
- Establecer las condiciones de financiamiento y determinar aspectos, como el monto, plazo, garantía, tasa de interés, forma de pago, cuestiones legales y fiscales, etc.

CAPITULO V

FINANCIAMIENTO VIA BOLSA MEXICANA DE VALORES.

5.1 Introducción

La economía es la ciencia que se encarga de satisfacer las necesidades humanas, cuyo objetivo es el aumento del bienestar económico, se encarga de canalizar de unidades superávitas a unidades deficitarias; de la misma forma el sistema financiero tiene como función principal la acumulación del ahorro de las entidades que tienen excedentes, hacia las entidades que tienen faltantes de dinero, con el fin de financiar todo tipo de proyectos, a través de la intermediación financiera.

La intermediación financiera es un conjunto de instituciones que brindan la seguridad, a estas instituciones se les denomina intermediarios financieros, fomentan la expansión y el crecimiento de bienes y servicios, así como el desarrollo de la economía.

El sistema financiero se encarga de regular y supervisar la actividad financiera del país, está formado por instituciones públicas y privadas que fomentan y supervisan las actividades. Una de las funciones es fomentar el ahorro, para obtener recursos y financiar proyectos, así como crear y ofrecer nuevos servicios financieros.

Los organismos regulatorios se encargan de supervisar y de llevar a cabo la política monetaria del país.

Los organismos que regulan el Sistema Financiero Mexicano es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y el Banco de México.

- **Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).**

La SHCP es el principal ejecutor de la política financiera del ejecutivo federal.

Entre sus principales funciones están las de:

- o Establece las normas generales de política financiera
- o Establece las normas y controla a las instituciones que conforman el sistema financiero mexicano.
- o Propone las políticas de orientación, regulación, control y vigilancia de títulos valores.
- o Otorga y revoca concesiones a Casas de Bolsa, Especialistas Bursátiles y sociedades de inversión, así como también a intermediarios financieros extranjeros.
- o Define actividades de los intermediarios financieros.
- o Sanciona administrativamente a quienes cometen infracciones a la ley del mercado de valores.
- o Define las clases de valores que deben recibirse en depósito por el Ineval.

- **Banco de México (BANXICO)**

El Banco de México, creado en 1925, es el banco central del país. Por mandato constitucional es autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración. Su objetivo prioritario es procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional.

En México el banco de México funciona como el banco del gobierno y como controlador y regulador del sistema bancario del país, asimismo norma la oferta de la moneda nacional, y dirige junto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la política monetaria del país

El banco de México tiene el Monopolio y la facultad de emitir monedas, también fija el precio de la moneda y cantidad en circulación. Regula y supervisa el mercado de divisas, en su capacidad de banco central. Participa en el mercado cambiario de todas las monedas, para diversificar su cartera y para satisfacer los requisitos del gobierno, y lo más importante para instrumentar la política cambiaria.

Sus principales funciones son:

- o Regular la emisión y circulación del dinero.
 - o Regula el mercado cambiario nacional spot y de coberturas cambiarias en el corto plazo.
 - o Influye y regula la política de tasas de interés.
 - o Opera como banco de reserva.
 - o Opera como cámara de compensación de las instituciones de crédito para los valores gubernamentales.
 - o Administra las reservas monetarias del país.
 - o Es el agente financiero del gobierno en operaciones de valores y de crédito interno y externo.
 - o Representa al gobierno ante el Fondo Monetario Internacional y ante todo organismo financiero multinacional.
 - o Participa en el mercado de dinero regulando la liquidez del mercado.
 - o Establece las clases y modalidades operacionales que se realicen en el mercado de valores, dicta las clases de títulos, montos, niveles máximos de operación, precios límites, etc.
 - o Establece las condiciones y normas las cuáles son propicias para que los intermediarios bursátiles puedan tomar o conceder financiamiento en las actividades que le sean propias
- **Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB)**

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, se crea por decreto en el año de 1995, como un organismo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Principales funciones y facultades:

- o Regula y supervisa a las instituciones financieras bancarias y no bancarias que conforman el sistema financiero mexicano.
- o Cuida que se lleven a cabo conforme a la ley las operaciones realizadas en el mercado financiero mexicano.
- o Es el organismo consultor del gobierno federal en materia financiera.
- o En base a las leyes que regulan el sistema financiero, supervisa que las funciones se cumplan conforme a la ley eficazmente.
- o Concilia y tiene la facultad de sancionar por infracciones a las leyes que regulan las actividades y a las instituciones.
- o Aplica sanciones administrativas, a los intermediarios financieros.

HISTORIA Y DESARROLLO DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES:

En la segunda mitad del siglo XIX México comenzó a transformar su economía; paso de una economía agrícola a una economía industrial, comercial y financiera, este proceso se dio mediante el establecimiento de instituciones bancarias y sociedades mercantiles.

Durante el imperio de Maximiliano en el año de 1864 se estableció la primera institución bancaria comercial.

En 1880 la principal actividad comercial era la minera, en ese momento estaba en gran auge, fue cuándo apareció un grupo de corredores dedicados a la compra-venta de valores mineros, esas transacciones se realizaban en la calle de Plateros ahora conocida como Madero, ahí se discutían las características respectivas a los valores; como los precios, suscripciones y escrituras.

Durante sus primeros años de operación, la Bolsa cotizaba valores de muy pocas empresas entre las cuáles están, el Banco Nacional de México, el Banco de Londres, la Compañía Industrial de Orizaba y las fabricas de papel San Rafael.

En la medida que fueron surgiendo cada vez más corredores se decidió establecer un lugar propio donde se celebrarán las transacciones con los valores.

El 21 de octubre de 1895 se inaugura la Bolsa de México, S.A., que a partir de 1910 cambia su nombre por el de Bolsa de Valores de México, S.A.

Las principales inversiones se hacían con valores mineros.

En 1906 en las cotizaciones operaban 70 empresas mineras, 20 empresas industriales y 30 instituciones bancarias; la fuente son los registros contenidos en el periódico de la época.

En 1907 se constituyo otro organismo llamado Bolsa Privada de México, S.C.L; En 1911, los últimos años del porfiriato fue cuándo se presento el mayor auge de los valores de todo tipo, se cotizaban títulos mexicanos en la Bolsas de París, Nueva York, Londres, Francfort, Bruselas, Berlín, Amsterdam, Montreal, Brasilea y Zurich.

Ya en los años veinte hubo mayor auge en las acciones de las compañías petroleras y mineras.

En 1931 se emitió la Ley Orgánica del Banco de México, en 1934 se creó Nacional Financiera, como primer banco de fomento, en 1975 se promulgó la Ley del Mercado de Valores con el fin de complementar la legislación bursátil. Esta ley reconoció que el mercado es un elemento de gran importancia para el desarrollo económico del país; como consecuencia de esta importancia se fusionaron las Bolsas de Guadalajara y Monterrey con la de México, cambiando así la razón social a Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

Es a partir de 1976 cuándo el Mercado de Valores comenzó a tener un crecimiento significativo, más de cien empresas comenzaron a colocar diversos tipos de valores para los inversionistas, quienes encontraron a través de la Bolsa distintas opciones para el ahorro y para su capital ocioso, por medio de la compra de acciones y otros títulos.

MERCADO DE VALORES:

El mercado de valores esta inmerso en el conjunto de normas e instituciones cuyo funcionamiento va ha permitir realizar el proceso de emisión, colocación y distribución de valores, los cuáles se encuentran inscritos en el registro nacional de valores e intermediarios, esta definición incluye Mercado de Dinero, Mercado de Capitales y Mercado Over The Counter (operaciones realizadas fuera de la Bolsa Mexicana de Valores.

El objetivo o la finalidad de los mercados es la intermediación bursátil de valores.

El mercado de valores es una forma de financiamiento de las empresas, cuándo necesitan capital, pero no solo las empresas se financian con la emisión de títulos valores si no que el gobierno también se financia en el mercado bursátil; Cuando los ingresos del gobierno por concepto de impuestos, cuotas y ventas, no alcanzan a cubrir sus gastos, muchas veces no se financian en el sistema bancario doméstico; la mayoría de los gobiernos en países desarrollados y algunos de los países en desarrollo se financian a través de instrumentos de deuda a corto plazo y de gran liquidez en el mercado de dinero.

- **Mercado de Títulos de Deuda:**

El mercado de dinero se caracteriza por ofrecer instrumentos de corto plazo, bajo riesgo y elevada liquidez, al cuál pueden ingresar; la banca comercial y de desarrollo, las casas de bolsa, las empresas corporativas, el gobierno federal y los inversionistas en general.

Algunos de los instrumentos que se emiten en el mercado de dinero son: aceptaciones bancarias, certificados de deposito, papel comercial, obligaciones; así como valores gubernamentales, entre los principales están los cetes, tesobonos, bondes, ajustabonos, cuyo emisor es el gobierno federal.

El mercado de dinero funciona como indicador de la economía, los indicadores del mercado reflejan expectativas en las tasas de interés, así mismo refleja los flujos de capital internacional.

5.1.1 Clasificación de los mercados financieros

En el mercado financiero, los agentes económicos intercambian los activos financieros, determinando las cantidades y los precios. Al conjunto de los mercados e instituciones que generan, captan y administran se le denomina Sistema Financiero.

El sistema Financiero Mexicano, es el conjunto de organismos públicos y privados, los cuáles se encargan de regular y supervisar las actividades financieras en México.

El sistema financiero se divide en tres grandes grupos:

- o Sistema Bancario
- o Sistema Bursátil
- o Aseguradoras y afianzadoras




5.1.2 Mercado Primario

5.1.2.1 Características

En el mercado de valores se llevan a cabo los mecanismos necesarios para la emisión, colocación y distribución de los valores

El proceso inicia con la emisión de títulos por parte de las empresas, después se colocan los valores entre los inversionistas, por medio de la intermediación autorizada, también conocido como el mercado primario.

Se le conoce como de distribución original. Las colocaciones en el mercado primario están formadas por el aumento del capital social de la empresa, ó aumento en sus pasivos de largo plazo.

- Acciones  Aumento en el capital social de la empresa
- Obligaciones  Aumento en pasivos de largo plazo
- Bonos corporativos  Aumento en pasivos de largo plazo

5.1.2.2 Funciones

En el mercado primario se realizan las nuevas emisiones, se usa cuando el gobierno y las corporaciones emiten títulos de manera inicial. Se realizan de dos maneras, las ofertas públicas y las colocaciones privadas.

Las colocaciones se realizan a través de las ofertas públicas, que se encuentran bajo los lineamientos de inscripción y trámites de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Bolsa Mexicana de Valores y el Indeval.

Los recursos obtenidos se canalizan directamente a las empresas y estas lo destinan regularmente a proyectos de expansión y al aumento de su costo de capital.

En este mercado el emisor y la casa de bolsa (como intermediaria y colocador), establecen el precio al cuál deberá hacerse la oferta pública de los valores a colocar.

En la colocación primaria de las acciones, por lo regular son vendidas por arriba de su valor en libros, obteniendo una ganancia del valor real del negocio, no necesariamente siendo una regla.

5.1.3 Mercado Secundario

El mercado secundario se origina después de haberse hecho la oferta pública, existe mediante la libre compraventa entre intermediarios e inversionistas, de los valores inscritos en la Bolsa mexicana de Valores.

Los títulos de deuda y capital se negocian en los mercados secundarios después de que se venden originalmente en el mercado primario.

Dentro del mercado secundario se encuentra el mercado (OTC, Over the counter market).

El principal objetivo es negociar la compra- venta de acciones en función de la oferta y la demanda, que no necesariamente implican recursos frescos para la emisora, así como dar liquidez a los valores colocados en las ofertas primarias.

El mercado secundario durante la década pasada tuvo un gran incremento en el volumen de acciones negociadas, del periodo de 1989 a 1993 se incremento en 300% .

El proceso del funcionamiento del mercado de valores finaliza con la obtención de utilidades o ganancias por parte de los tenedores de títulos.

5.2 Mercado de Capitales

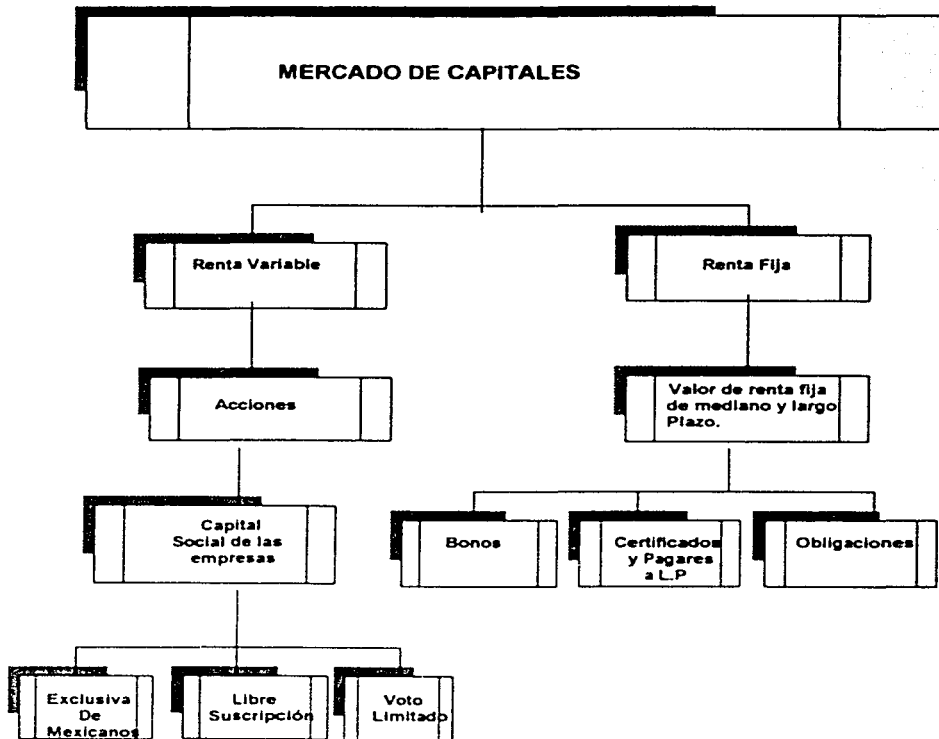
En el mercado de capitales se negocian instrumentos de largo plazo, como son los bonos y las acciones, que principalmente se destinan a la formación de capital y al financiamiento de proyectos de inversión de largo plazo; puede ser a través de la colocación primaria o en el mercado secundario. Esta puede ser una manera de clasificar a los mercados financieros; en mercado primario y secundario.

5.2.1 Definición

El mercado de capitales es aquel en el que se colocan y se negocian valores cuyo objeto es satisfacer las necesidades de capital de las empresas para la realización de proyectos de largo plazo

Algunos de los principales instrumentos que se manejan son las acciones, certificados, así como los warrants.

5.2.2 Características



FUENTE: Elaborado por la dirección de Investigación del ICAF
El mercado de valores en México, estructura y funcionamiento.

5.2.3 Instrumentos que conforman el mercado de capitales

- **Acciones**

Es un título valor nominativo representativo del capital social de las empresas, que incorpora derechos y obligaciones de los socios.

Las acciones son un instrumento de financiamiento, la emisión de estos títulos valores se hace con el objetivo de realizar proyectos de inversión, expansión de la planta productiva e integración; también con el fin de adquirir activos fijos ó capitalizar a la empresa.

El valor nominal de las mismas lo determina la empresa en función del importe del capital contable, dividido entre el número de acciones.

No tiene vencimiento, el plazo es el tiempo de vida de la empresa.

Existen dos formas de obtener rendimientos, ganancia de capital esta se obtiene por la diferencia que pueda existir entre el precio de compra y el precio al momento de la venta; o por medio de pago de dividendos que son determinados por la empresa emisora; el pago de dividendo se puede otorgar en efectivo o en acciones.

Los inversionistas pueden ser personas físicas o morales de nacionalidad mexicana, en algunos casos puede no existir restricción en la adquisición de inversión extranjera.

Las acciones son colocadas mediante la oferta pública, y es custodiada por la Sociedad de Deposito del Instituto para el Depósito de valores, (S.D INDEVAL S.A DE C.V).

La comisión es del 1.7% en cada operación de compra- venta, más IVA, para operaciones mayores de \$200,000.00 se cobra el 1%; la compra- venta se liquida en 48 horas hábiles.

Las acciones se clasifican conforme a los derechos que confieren a los tenedores:

o Comunes

Son títulos accionarios que poseen los propietarios residuales de la empresa, quienes son los últimos en recibir el pago de dividendos.

o Preferentes

Son las acciones cuyos tenedores cuentan con cierta prioridad sobre los accionistas comunes en el pago de dividendos; tienen los mismos derechos y privilegios que las comunes, excepto derecho a voto en las decisiones de la empresa.

El pago de utilidades por concepto de dividendo se otorgara a los tenedores de acciones preferentes antes que las comunes.

ESTRUCTURA DE SERIES ACCIONARIAS

SERIE	CARACTERÍSTICAS
"A"	Acción ordinaria exclusiva para Mexicanos.
"B"	Acción ordinaria de libre suscripción (Mexicanos y Extranjeros).
"C"	Acción ordinaria (Serie neutra de acuerdo a las normas establecidas por la comisión nacional de inversión extranjera) que restringe los derechos corporativos (derecho a voto) a los inversionistas extranjeros.
"L"	Acción ordinaria con voto limitado.

FUENTE: Elaborado por la dirección de Investigación del ICAF
El mercado de valores en México, estructura y funcionamiento.

Cada una de las series accionarias tiene diversas calificaciones:

- o Acciones "AAA"

Para poder otorgar la calificación "AAA", se realiza un análisis financiero y económico de la empresa, para conocer la situación de la misma.

Por ser una alta calificación las acciones "AAA" son de gran liquidez y manejan un alto número de operaciones, pagan dividendos en efectivo. Garantizan crecimientos constantes.

- o Acciones "AA"

Este tipo de acciones no reúne todas las características del tipo "AAA", pero sí manejan bursatilidad.

- o Acciones "A"

Son acciones, cuyas empresas emisoras tiene problemas financieros, no garantizan rendimientos, ni crecimiento y tiene poca bursatilidad.

Existen las acciones especulativas, cuyas operaciones están en función del entorno de la expectativa que exista alrededor de ella.

- Obligaciones

Las obligaciones son títulos de crédito nominativo, sin garantía específica, por el cual responden los bienes generales, al igual que las acciones el principal objetivo es financiar proyectos de largo plazo, así como la reestructuración de pasivos

Las obligaciones se comenzaron a utilizar a finales de la década de los años setentas, antes de esa fecha solo Telmex emitía obligaciones cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores.

Los emisores de las obligaciones son sociedades Anónimas; la garantía no necesariamente es específica, pueden ser bienes raíces, bienes muebles, fianzas de crédito y bonos de aseguramiento.

El monto es variable; el rendimiento se obtiene por ganancia de capital y tasa de interés, y en base al valor de indexación del tipo de cambio.

El plazo es de 3 o más años; se liquida 48 horas hábiles después de realizar la operación.

Son colocadas por medio de una casa de bolsa, se realizan por medio de oferta pública, la custodia es a través de Indeval.

TIPOS DE OBLIGACIÓN:	
	<p>Con Garante: Cuando la garantía la otorga una persona física o moral distinta al emisor.</p>
	<p>Quirografaria: El crédito se garantiza con el patrimonio de la sociedad.</p>
	<p>Hipotecaria: Garantía hipotecaria de la sociedad o de otra sociedad.</p>
	<p>Con Rendimiento Capitalizable: El valor nominal inicial de las obligaciones se actualiza cada trimestre por los intereses no pagados. Estos se capitalizan.</p>
	<p>Subordinada: Obligaciones preferentemente bancarias</p>
	<p>Indizadas en moneda extranjera: Se emiten en pesos pero se indexan al tipo de cambio del dólar.</p>
	<p>Múltiples: El monto total se coloca parcialmente en varias emisiones en distinto tiempo.</p>
	<p>Opcional ó Convertible: Cuando la obligación da el derecho de conversión a títulos accionarios.</p>
	<p>Obligatoria: Cuando la obligación establece la necesidad de su conversión en acciones.</p>
	<p>Fiduciaria: Cuando la garantía esta depositada en un fideicomiso.</p>
	<p>Prendaria: Cuando la garantía esta constituida por títulos o bienes muebles.</p>
	<p>Topada: La tasa de interés tiene limites de variabilidad.</p>
	<p>No topada: No hay limites de variabilidad de la tasa de interés de la obligación.</p>
	<p>Con tasas de interés vinculadas a la tasa de ciudadanos mexicanos</p>
	<p>Ligadas a la tasa de descuento del Cete</p>
	<p>Ligadas a la tasa de interés del bonde</p>

FUENTE: Elaborado por la dirección de Investigación del ICAF. El mercado de valores en México, estructura y funcionamiento:

5.2.5 Indicadores del mercado de capitales

El entorno del mercado es muy variable y su principal característica es el riesgo de obtener ganancias extraordinarias o no, con el simple hecho de invertir en acciones no significa que se van a obtener ganancias, eso esta en función de muchos factores.

Principalmente el riesgo se encuentra en los instrumentos de renta variable, por lo cuál se debe hacer un análisis previo a la adquisición de acciones ú otros instrumentos.

Existen dos formas de obtener rendimientos; por ganancias de capital o por pagos de dividendos.

Muchos de los inversionistas que se mantienen constantes dentro del mercado han obtenido grandes beneficios a través de la ganancia de capital (es igual a la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta). Debido a las expectativas favorables que tienen estos respecto de las empresas, lo que origina mayor demanda que oferta y por lo tanto aumento en los precios de las acciones.

El riesgo también existe en la ganancia por pago de dividendos; ya que el dividendo representa parte de las utilidades de la empresa que repartirá entre sus accionistas; en la asamblea anual se hará saber si la empresa tuvo o no utilidades y en base a sus políticas y situación económica se determinará el monto y el pago de dividendos.

La inversión implica riesgo, para disminuir ese riesgo se utiliza el análisis a través de indicadores.

- **Índices del mercado**

Nos permite conocer el desenvolvimiento del mercado, conocer el precio de las acciones en comparación con las demás emisoras del sector y del mercado en general.

- o **Índice de precios y cotizaciones**

Es un índice ponderado por acciones inscritas en la Bolsa Mexicana de Valores.

El índice esta compuesto por una muestra de empresas emisoras que se consideran representativas.

El principal objetivo es que el índice represente la dinámica operativa del mercado.

Índices representativos de las Bolsas en cada país:

ÍNDICE	BOLSA	PAÍS
NYSE Index	Nueva York	EU
AMEX	Nueva York	EU
TOPIX	Tokio	Japón
FINANCIAL TIMES SE	Londres	Inglaterra
CAC 40	París	Francia
DAX	Frankfurt	Alemania
IPC	México	México
HANG SENG INDEX	Hong Kong	Hong Kong
INDICE GENERAL PONDERADO	Barcelona	España
Hex	Helsinki	Finlandia

Las características que deben cumplir para formar parte del índice son: Volumen de acciones negociadas, tamaño de la empresa, demanda de las acciones ó numero de operaciones efectuadas, estabilidad en los precios en relación a la tendencia del mercado y liquidez entre otras.

Para la selección de la muestra se toma en cuenta el índice de bursatilidad, el cual se calcula considerando el desempeño de los últimos seis meses de las empresas.

A partir de 1980 el índice esta formado por 40 acciones, tiende a fluctuar entre 35 y 50 acciones. La muestra se revisa cada dos meses.

Las emisoras incluidas dentro de la muestra deben ser altamente representativas del sector económico.

El tamaño de la muestra esta en función de la representatividad del valor de capitalización con el valor total del mercado.

o Índices sectoriales

La actividad económica se divide en sectores; industriales, comerciales y de servicios.

El índice representa el comportamiento de las acciones dividido en 7 sectores y 23 ramos.

La variabilidad en la cotización de cada título se debe a las fuerzas de la oferta y la demanda, esta a su vez esta relacionada por el desarrollo de las empresas emisoras y por el desarrollo de la economía. De la misma forma, la variación en los precios de cada emisora se refleja en el número de operaciones realizadas, lo cual se refleja automáticamente en el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa de Valores.

El índice expresa el rendimiento del mercado, en función a las variaciones de los precios, clasificadas dependiendo al sector al que pertenecen cada una de las empresas seleccionadas en la muestra

El análisis por sector es muy importante, ya que permite hacer una comparación de la situación económica y financiera de las empresas, paralelo al sector al que pertenecen.

SECTOR	RAMO
I. INDUSTRIA EXTRACTIVA	Industria minera.
II. INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN.	Industria química y petroquímica Celulosa y papel. Imprenta editorial e industrias conexas Siderurgia. Metalurgia. Fabricación y reparación de productos metálicos. Eléctrico- Electrónico. Maquinaria y equipo de transporte. Alimentos, bebidas y tabaco. Fab. De textil, prendas de vestir y productos de cuero. Fab. de producción de caucho y mat. Plástico. Fab. De producción de minerales no metálicos. Otras industrias de la transformación.
III. INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN	Industria Cementera. Materiales para la construcción.
IV. COMERCIO	Casas comerciales.
V. COMUNICACIÓN Y TRANSPORTES	Trasportes. Comunicaciones.
VI. SERVICIOS	Bancos, Casas de bolsa, Seguros y Fianzas Otros servicios.
VII. VARIOS	Controladoras (Holdings). Otros.

Fuente: Inducción al mercado de valores. AMIB
Bolsa Mexicana de Valores

- **Coefficiente de Riesgo y volatilidad**

El índice de volatilidad, también es conocido como coeficiente beta.

Mide la volatilidad del rendimiento de un valor, en relación al rendimiento del portafolios del mercado (muestra que conforma el IPC)

Es una medida de riesgo al invertir en cada acción.

- **Índice de bursatilidad**

Índica las acciones más variables, para comprar y vender fácilmente.

Es una medida que indica la facilidad con la que se puede comprar o vender un valor, otorga la seguridad al inversionista de negociación.

El índice de bursatilidad va de 0 ha 10:

Bursatilidad mínima	0.00 – 4.58
Bursatilidad baja	4.59 – 6.33
Bursatilidad media	6.34 – 8.00
Bursatilidad alta	8.00 – 10.00

5.3 Requisitos para la colocación de valores en la Bolsa Mexicana

Los requisitos para inscribir acciones al mercado de valores son los siguientes:

- o Proporcionar oportunamente la información solicitada por la (CNBV) Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la (BMV) Bolsa Mexicana de Valores
- o Llenar una solicitud por parte de la empresa de la empresa emisora, la cuál debe de estar aprobada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y por la Bolsa Mexicana de Valores.
- o La empresa debe tener solvencia y liquidez, también debe aprobar el estudio técnico realizado con el fin de conocer la situación económica y financiera de la misma.
- o Deberá realizar una colocación, como porcentaje mínimo de capital para ser ofertado, tendrá que ser suficiente para garantizar su bursatilidad, tomando en cuenta el mayor número de inversionistas posibles.
- o Se deberá inscribir al Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNVl).

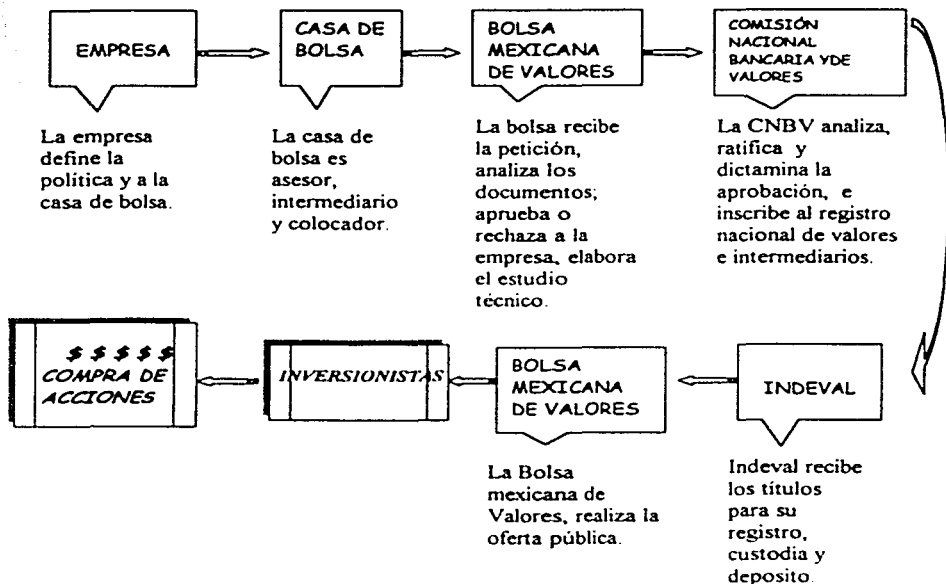
Existen dos principales formas de ofrecer al mercado la emisión de acciones:

- o Oferta Pública.

Cuando la emisión se ofrece al público inversionista por medio de la Bolsa de Valores.

- o Oferta Privada

Cuando la emisión se ofrece a un público inversionista previamente seleccionado.



Monto capital contable

Cuota fija anual por inscripción

% / Excedente

Hasta \$200,000 millones	\$30 millones	—
Más de \$200,000 millones	\$30 millones	0.011
Estudio Técnico \$3,000,000.00		

Costos Vigentes al 31 de octubre de 1999

5.4 Beneficios que ofrece el financiamiento Vía mercado de capitales

Como consecuencia de la importante competencia que se está dando en el país debido a la entrada de grandes capitales extranjeros, las empresas tienen la necesidad de modernizar y ampliar su planta productiva, para lo cual necesitan recursos monetarios que obtienen a través del mercado de capitales.

La mayoría de los países desarrollados, relacionan su crecimiento económico al desarrollo del mercado de capitales.

El mercado de valores ofrece diversas alternativas de financiamiento que se pueden adaptar a las necesidades de costo de capital que requiera cada empresa, ofrece financiamiento a través de la emisión de acciones, para financiar proyectos de inversión a largo plazo.

Se tiene acceso, si así lo requiere los niveles de operación, a los mercados internacionales, para complementar otra alternativa de financiamiento.

Resulta más conveniente para la empresa tener socios y no acreedores; el costo de capital por emisión de acciones en oferta pública es menor, a los costos que genera el crédito bancario, y aún a los de la oferta privada.

El ingresar a la Bolsa de Valores significa diversificar la estructura financiera de las empresas, pasan de ser una empresa familiar a una empresa pública.

Otro beneficio que ofrece la bolsa es el poder obtener una prima o ganancia por la venta que se realiza arriba del valor en libros, es decir del valor real del negocio.

El financiamiento vía mercado de capitales, no afecta el flujo de efectivo, debido a que en las acciones comunes no se está obligado a realizar pagos fijos a los accionistas, aun si se generan utilidades se pueden realizar el pago de dividendo con acciones, mientras que si se realiza financiamiento a través de deuda, el pago de intereses y amortizaciones; Si afectara al flujo de efectivo.

En México el mercado de capitales se ha convertido en una importante fuente de financiamiento para el sector productivo, debido a que complementan sus ingresos con el capital que proviene del extranjero.

APÉNDICE

SIMULACIÓN DE ESCENARIO

1. AVANTEL

Desde que el mercado mexicano de telecomunicaciones se abrió a la competencia; Avantel ha desarrollado una gran variedad de servicios y productos, actualmente cuenta con una infraestructura de 8,000 Km. de fibra óptica que le permite comunicar a sus clientes a todo México y a 280 países del mundo con calidad, debido a que cuenta con la más alta tecnología y garantizando grandes ahorros.

Avantel es una empresa formada con el 45% de participación de Worldcom y el 55% de BANAMEX-ACCIVAL.

Avantel tiene la concesión para instalar una red pública de telecomunicaciones con fines comerciales desde el mes de octubre de 1995.

Entre los servicios que brinda, además de telefonía interna y larga distancia; es la transmisión de voz, datos e imágenes y servicio de internet.

Avantel cuenta con 2,000 empleados y tiene 3 oficinas centrales en México, Guadalajara y Monterrey.

Entre sus principales objetivos es ampliar su infraestructura para poder ofrecer más servicios y poder obtener mayor participación en el mercado de las telecomunicaciones.

La competencia que tiene la empresa es mucha, comenzando con Telmex, la cual cuenta con el 55.2% de líneas, Avantel tiene el 18.6%, su participación aun sigue siendo baja; el objetivo es incrementar cada vez más esta participación, hasta llegar aproximadamente al 50% entre Telmex y Avantel.

La estrategia que sigue Avantel es de ataque a Telmex, innovación de nuevos productos, obtención de nuevos clientes corporativos, así como asociación y firma de acuerdos con algunas empresas que brinden atractivos beneficios para los clientes.

2. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

En términos generales el comportamiento del mercado interno y externo no ha sufrido grandes modificaciones, a continuación se detalla cada uno de ellos.

El mercado interno se ha caracterizado por:

- Un favorable crecimiento de las exportaciones totales de mercancías, destacando las exportaciones no petroleras.
- Dinamismo de las exportaciones manufactureras.
- Un crecimiento de las importaciones de todo tipo de bienes mayormente los bienes de capital.
- Niveles elevados tanto del déficit comercial como del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos.
- Reversiones durante ciertos lapsos de los flujos de capital hacia México.

Las exportaciones de México continuarán con su ritmo de crecimiento debido a los intercambios comerciales que se tiene en la actualidad con otros países. La falta de financiamiento limitará que esta actividad acelere su consolidación frente a los competidores. El sector exportador principalmente, las pequeñas y medianas empresas se enfrentan a la falta de líneas de crédito accesibles y acorde a las necesidades de su actividad. Esta situación está limitando el crecimiento de las empresas y está frenando la cadena productiva para aquellas empresas que son altamente exportadoras.

Lo que necesita el sector son créditos baratos y competitivos para que las empresas puedan hacerle frente a las exigencias del mercado exterior. Sin líneas de crédito, las empresas del sector no avanzarán y el peligro es que sean sustituidas por las extranjeras.

Tipo de cambio

La política seguida por el gobierno Mexicano hasta 1991 con respecto al control del tipo de cambio del dólar americano consistía en permitir la fluctuación cambiaria dentro de una banda muy estrecha con un ajuste mínimo (.20). Sin embargo ciertos eventos políticos en México combinados con la volatilidad que se dio en los mercados financieros internacionales; el comportamiento de las tasas de interés en Estados Unidos; la drástica disminución de los flujos de capital a México; el alto déficit monetario y la disminución de las reservas de divisas extranjeras.

Estos acontecimientos originaron la ruptura de la política cambiaria antes descrita y a partir de diciembre de 1994, el Banco de México permitió la libre fluctuación del peso con respecto al dólar, incrementándose el tipo de cambio de \$3.24 por dólar a \$4.995 al 31 de diciembre del mismo año, lo cual represento una devaluación del 44.4%.

En la actualidad el comportamiento del tipo de cambio del 2001, ha sido por demás estable con tendencia a la baja; el último tipo de cambio que tenemos del 2001 es de 9.50 pesos por dólar, pese a la acumulación de reservas internacionales por parte del Banco de México, no ha subido al menos de manera significativa, pero también existe el hecho de que no ha bajado por debajo de los \$8.00 pesos por dólar.

Inflación

El deterioro salarial combinado con una inflación creciente ha originado un incremento en las tasas de desempleo, el cual se ha agudizado seriamente, incrementándose la concentración del ingreso y creando empleos improductivos donde la mano de obra disminuye su capacidad de especialización y a su vez, ocasionan una menor productividad.

En pocos años las políticas monetarias han recorrido un largo camino, desde facilitar la política fiscal dirigida a procurar empleo y suavizar el ciclo económico hasta el extremo de hacer el combate a la inflación, el objetivo social por excelencia y desligar la política monetaria lo más posible de las vicisitudes de la política.

Las expectativas del comportamiento del índice inflacionario para este año fueron positivas ya que el objetivo era llegar a diciembre con 6.5%, sin embargo se llegará a 5.8% esto es 7% menos de lo estipulado, sin embargo a pesar de lo anterior, lo que convendría el día de hoy es centrar la política económica en resolver los verdaderos impedimentos al crecimiento con estabilidad. Hay que crear las economías externas que requiere la competitividad de los productores nacionales (infraestructura humana y física), al acrecentar su capacidad de ajuste frente al exterior, es decir romper con los estrangulamientos estructurales que nos ahogan, sean de balanza de pagos, tecnológicos, fiscales o bancarios e introducir mínimos de justicia distributiva que detenga la descomposición social.

Tasa de interés.

En los mercados financieros se puede distinguir 3 comportamientos distintos: nerviosismo, miedo, pánico, que tienen la característica de ser tres

eslabones de la misma cadena y cuya diferencia consiste en la fuerza del efecto que generan en el comportamiento, siempre el siguiente:

- Caída del IPC (Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores), en el mercado Bursátil.
- Alza en las tasas de interés en el Mercado de Dinero.
- Devaluación del tipo de cambio en el mercado cambiario.

En las tres características (nerviosismo, miedo, pánico) los efectos sobre los mercados financieros son los mismos, pero en cada caso la fuerza del efecto es distinta; poca fuerza en el caso del nerviosismo y efecto de corto plazo, mayor en el caso del miedo y todavía más en el caso del pánico, ambos son respectivamente de mediano y largo plazo.

El mercado bursátil inicio el año 2001 en 6178.60 puntos; del 1° de enero al 9 de marzo mantuvo una tendencia al alza, para el mes de mayo la bolsa de valores registro un cambio de tendencia y el 23 de mayo se ubico en 5486.14 puntos.

Desde entonces la Bolsa de Valores ha mantenido un comportamiento caracterizado por alzas y bajas rápidas relativamente moderadas, sin ninguna tendencia bien definida, más que nerviosismo, refleja volatilidad que es algo muy distinto.

El mercado de dinero inicio el año con una tasa de CETES a 28 días de 13.20% que para abril había bajado hasta 12.70%, fecha a partir de la cuál con altibajos en el camino ha mantenido una tendencia bajista ubicándose en estos momentos cerca del 8%.

Por ultimo el mercado cambiario que inicio el año con una paridad de 9.50 pesos por dólar mantuvo una tendencia devaluatoria hasta situarse en niveles de 9.19 pesos, para que posteriormente y hasta la fecha retome una tendencia devaluatoria.

EXPECTATIVAS DEL MERCADO

Al final del año 2001 la economía mexicana presentará un estancamiento ante la recesión económica de los Estados Unidos y también por la persistente política monetaria y fiscal restrictiva, a la que se dio impulso con el objetivo de mantener una drástica estabilidad monetaria.

Nuestra economía continuará con la tendencia a la baja de sus principales indicadores, por lo que el PIB cerrará con un exiguo crecimiento de 0.8% que si bien no será de la magnitud de 1995 en el cual se presentó un retroceso de -6.0%; será un año económicamente perdido; es decir habrá un estancamiento al inicio del año 2002.

3. REQUISITOS

- Las empresas que pretenden inscribir sus valores en la Bolsa deberán presentar el formato de solicitud.

Circular 11-31

- Los aranceles que deben cubrir las emisoras son; de inscripción, listado previo, estudio técnico, mantenimiento y premios a la bursatilidad; cada impuesto varia del instrumento a emitir.

4. SIMULACIÓN DE ESCENARIO

OFERTA SIMULTÁNEA

a) Características de la oferta:

Emisora
Clave de pizarra
Tipo de oferta

Accionista vendedor

Avantel, S.A de C.V
Avante
Oferta Pública serie "A" precio, \$12.50
en oferta primaria.
Lic. Oscar Rodríguez (Director General).
Lic Pablo González Manterola
(Representante legal).

Número de acciones y características	<p>sus <u>226,160,000</u> acciones en México. Cada acción confiere derechos patrimoniales y derechos de voto limitados sobre una acción serie "A", la cual tiene un plazo de 10 años a partir de la constitución del fideicomiso de las acciones. Al vencimiento del plazo de 10 años a partir de la fecha de constitución del fideicomiso este se dará por terminado y será sustituido por un nuevo fideicomiso para todas aquellas personas que no sean tenedores mexicanos calificados.</p>
Precio de colocación Listado	<p><u>\$12.50</u> Las acciones comenzarán a cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A de C.V., el 15 de agosto del 2002.</p>
Monto total de la oferta	<p><u>2,827,000,000</u> dls. (equivalente al 30% del capital contable, resultado del año 2000).</p>
Periodo de la oferta	<p>15 y 18 de agosto del 2002.</p>
Fecha de liquidación	<p>20 de agosto del 2002.</p>
Dividendos	<p>El decreto, monto y pago de dividendos se determina por mayoría de votos de los tenedores de los accionistas serie "A". El monto de cualquier dividendo dependerá entre otras cosas de los resultados de operación, la situación financiera, las necesidades de capital y las condiciones generales de los negocios de la compañía.</p>
Derechos de voto	<p>Los tenedores de las acciones serie "A" que sean tenedores mexicanos calificados, podrán votar en cualquier asamblea general de acciones de la compañía y tienen derecho a nombrar a 12 de los 16 miembros del consejo de administración de la compañía.</p>

b) Bases para la determinación del precio de la colocación.

1. Situación financiera de Avantel al 30 de junio del 2002.
2. Potencial de crecimiento de las utilidades de la compañía.
3. Múltiplos precio/ utilidad, precio/ valor en libros, precios del mercado y el sector al que pertenece la compañía.

c) Múltiplos de colocación.

El múltiplo precio/ utilidad después de la oferta simultánea será de 11.3 veces, mientras que el índice precio/ valor en libros será de 4.5 veces. Estos valores se han calculado de acuerdo a los Estados Financieros de la compañía y al precio de colocación de las acciones

d) Autorización.

La Oferta Pública fue autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores mediante el oficio No. DADAC-1690-54321 de fecha 13 de agosto del 2002.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Desde sus inicios Avantel ha registrado un importante aumento de usuarios, el cual se ha transformado en un considerable incremento en sus ingresos experimentando año tras año un crecimiento mínimo pero constante.

Si tomamos en cuenta el plazo relativamente corto durante el cual se ha logrado este crecimiento y preferencia por parte de los consumidores, no es muy difícil predecir que los ingresos crecerán en el futuro a un ritmo alto.

A partir de 1996 la compañía registró una utilidad neta de \$584.94 millones de dólares incrementándose en un 22.17% para 1997. Aún considerando que durante el ejercicio que termina el 31 de diciembre de 1998, la Compañía registro utilidades netas inferiores al año anterior (13.44%). Así para 1999 registro un incremento en sus utilidades de 20.27% para que finalmente en el año 2000 sus utilidades netas crecieran en un 26.02% respecto al año anterior.

Los costos de operación más importantes son los que se tienen que pagar a Telmex ya sea por: interconexión, por tráfico de larga distancia internacional o debido a proyectos internacionales con nuevos operadores de Telmex. La compañía puso a disposición recientemente y en forma sustancial una nueva gama de servicios que espera muy pronto incrementarla aún más.

En términos generales los nuevos servicios puestos en marcha son un poco más costosos que los de Telmex y por lo tanto para Avantel se transforma en un compromiso más a largo plazo, así como un nivel de gastos inmediatamente mayor.

El incremento en el costo de los créditos en el país, el plan de recuperación del gobierno y la importante disminución en el capital extranjero disponible ocasiona una reducción en la demanda de bienes y servicios en el país, lo que origina que los ingresos obtenidos por la empresa no fueran los esperados en el periodo 1996-2000.

Otro factor que influyó bastante, fue la inestabilidad del tipo de cambio, que aunque afecto de manera significativa la tasa de inflación en nuestro país en términos del IPC aumento el precio de los productos y servicios adquiridos por la compañía.

Aunque la compañía tiene importantes costos de operación denominados en dólares, el incremento de los nuevos servicios que se prestarán, calcula la empresa que sus costos de fabricación 1998, 1999 y 2000 fueron de 28%, 36% y 32% respectivamente.

En cuanto a los intereses sobre los préstamos de la compañía denominados en dólares depende de las fluctuaciones en el tipo de cambio, el costo en pesos de los pagos de intereses sobre dichos préstamos se incrementa a medida que disminuye el valor del peso frente al dólar.

Los intereses ganados se ven afectados en forma positiva por la inflación en virtud de que la compañía recibe tasas de rendimiento elevadas sobre sus inversiones temporales, mismas que consisten principalmente en depósitos en pesos a corto plazo con tasas fijas a través de bancos mexicanos.

Avantel ha utilizado como fuentes de financiamiento, principalmente las deudas a corto y largo plazo, y en forma más reciente el flujo de efectivo generado por sus operaciones.

La Liquidez de la compañía se ve beneficiada en el año 2001, por el incremento del número de usuarios de telefonía local. Conforme a los planes de venta, donde por lo general los clientes tienen reducciones considerables en telefonía a larga distancia y la reducción del costo de llamadas por minuto, el efectivo a las inversiones temporales alcanzan sus niveles más altos en los meses de diciembre y enero y sus niveles más bajos durante el tercer trimestre del año, por ello la compañía ha delineado un plan estratégico el cual consiste en utilizar esas inversiones temporales para financiar parcialmente sus requerimientos de capital de trabajo y sus inversiones en activos.

Tomando en cuenta lo anterior es importante destacar que la empresa puede lograr su expansión y crecimiento vía emisión de acciones en la BMV ya que su situación financiera ofrece credibilidad y sustento, y si a lo anterior le sumamos que el equipo directivo de la compañía continuará desarrollando en forma agresiva diversas estrategias orientadas a incrementar los ingresos, mejorar el desempeño operativo y rentabilidad de Avantel, se puede asegurar que la empresa alcanzará los objetivos planteados.

Afortunadamente para Avantel, ha inicios del año 2001, ya se están tomando las medidas necesarias para ofrecer a los operadores, mejores condiciones de competencia, las autoridades ya pusieron en marcha acciones para sancionar las prácticas monopolicas que estaba llevando a cabo Telmex.

Para Telmex no es indiferente el nivel de competencia que se esta alcanzando, la empresa ya esta tomando medidas que ha inicios del proceso no las habia considerado

Los operadores están tomando acciones para que el proceso de competencia sea transparente, con las medidas que se han realizado hasta ahora, se esta preparando al sector para una nueva etapa de competencia, en la cual todos los operadores incluso Telmex estarán tratando de ofrecer nuevas tecnologías para lograr mayor participación del mercado.

La diversificación es parte fundamental del desarrollo, implica nuevas tecnologías. Avantel deberá obtener de nuevas empresas, tecnología para generar nuevos productos y servicios que le permitan primero, consolidar su imagen en el mercado y posteriormente la internacionalización.

Avantel no puede descuidar la constante innovación, en estos momentos se encuentra enfocada básicamente al sector empresarial deberá continuar así, pero tiene como grandes clientes a un grupo de Universidades, siguiendo ese sector podría enfocar su investigación de nuevos productos para ese ramo a

nivel público y privado, ofreciendo servicios innovadores y funcionales para el sector educativo.

Avantel deberá planear un programa agresivo de publicidad que llegue a todos los sectores de la población, a través la televisión, radio, y paneles publicitarios, así mismo puede aprovechar el medio de cobro de cada uno de sus clientes, para informarle de los nuevos servicios que brinda.

Las telecomunicaciones seguirán siendo un punto importante de inversión, no solo en México si no en todo el mundo debido a que el sector es fundamental para el desarrollo de la economía. Si relacionamos la telefonía con otras áreas como: radio, televisión, cinematografía e informática, podemos decir que la telefonía es el eslabón de la cadena del sector telecomunicaciones.

BIBLIOGRAFIA.

- 1) El mercado de valores en México.
Estructura y funcionamiento.
Efraín Caro R./ Francisco J. Vega R./ J. Javier Robles F./ Gerardo J. Gamboa O.
Ariel Divulgación.
- 2) Las Telecomunicaciones en Latinoamérica
Retos y perspectivas
Dr. Arturo Serrano Santoyo
Prentice may
- 3) Macroeconomía con aplicaciones a México
Paul A. Samuelson/ William D. Nordhaus/ Lourdes Dieck/ José de Jesús Salazar.
15ª Edición
Mc Graw Hill
- 4) Microeconomía Intuitiva
Javier Barajas Manzano
Trillas
- 5) Finanzas Corporativas
Stephen A. Ross/ Randolph W. Westerfield/ Jeffrey F. Jaffe.
3ª Edición
Mc Graw Hill
- 6) Economía
Robert L. Heilbroner/ Lester C. Thurow
7ª Edición
Prentice Hall
- 7) Anuario Bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores
Año 1999 y 2000

- 8) **Teléfonos de México**
Una empresa privada.
Gabriel Széquely/ Jaime del Palacio/ Peter Cowhey.
Grupo Editorial Planeta
México

- 9) **Las nuevas Finanzas en México**
Mansell Cartens, Catherine
Itam-Imef, 1993

- 10) **Material de Apoyo**
Inducción al Mercado de Valores
Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles
Bolsa Mexicana de Valores

- 11) **Material de Apoyo**
1er. Seminario del Mercado de Valores
Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles
Centro Educativo del Mercado de Valores
1997

- 12) **Alternativas de Financiamiento en el mercado de valores.**
Guía para las empresas
IMMEC
Bolsa Mexicana de Valores

- 13) **Contabilidad Uno**
Elementos de contabilidad
C.P Marcos Sastrias F.
Esfinge

- 14) **Economía**
Taylor, John Bernard
Compañía editorial continental
México, 1999

- 15) La banca mexicana en transición: retos y perspectivas
Asociación mexicana de bancos
México, 1990
- 16) La financiación del Desarrollo en los países
Mccracken, paul
Dopesa
Barcelona
- 17) Mercado de capitales: como Funciona
Verchik, ana
Ed. Macchi
Buenos aires: México, D, f. 1997
- 18) Finanzas corporativas
Martín Sabine; Ana García Bertrán
Barcelona, 1992
- 19) Mercado de valores: Compendio / Bolsa mexicana de valores
México : Bolsa mexicana de valores, 1991
- 20) Anuario de Teléfonos de México, S.A DE C.V
1996, 1997, 1998, 1999 y 2000.
Emitido por Teléfonos de México, S.A DE C.V
- 21) El mercado de valores en el México moderno
Bolsa mexicana de valores
Asociación mexicana de casas de bolsa 1990
- 22) El mercado de valores mexicano / Bolsa mexicana de valores, instituto
Mexicano del mercado de capitales
Bolsa mexicana de valores, 1990
- 23) El Mercado mexicano de dinero, capitales y productos derivados: sus
instrumentos y sus usos

Salvador Vega Rodríguez
México, D.F.: Grupo Editorial Eon, 1998

- 24) Avantel Market Risk Due Diligence
México, July 30, 1996.
Booz Allen & Hamilton Inc.