



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

"UN CASO DE PRIVATIZACION EN MEXICO:
TELEFONOS DE MEXICO"

T E S I S A

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A

ADRIANA MARTINEZ GUZMAN

ASESOR: ALBERTO VELAZQUEZ GARCIA



CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F.

JUNIO 2005

m 345378



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.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Alexiana Martínez

Enzmau

FECHA: 10 junio 05

FIRMA: [Firma]

"UN CASO DE PRIVATIZACIÓN EN MÉXICO: TELÉFONOS DE MÉXICO"

Hipótesis.	I
Objetivos.	I
Justificación del tema.	II
Introducción.	III
CAPÍTULO I. Consideraciones previas.	
1.1. Privatización. Definición y características.	1
1.2. Por qué privatizar.	4
CAPÍTULO II. La privatización de Teléfonos de México.	
2.1. Breve perspectiva de la privatización en México.	7
2.2. Teléfonos de México antes de su privatización.	12
a) Antecedentes de la compañía hasta 1994.	12
b) Datos relevantes.	14
2.3. Por qué privatizar Telmex.	17
2.4. El proceso de privatización.	18
2.5. Objetivos a cumplir con la privatización.	25
CAPÍTULO III. Telmex a Unos Años de su Privatización.	
3.1. Desempeño de la empresa a catorce años de su privatización.	26
3.2. Telmex en cifras.	26
a) Red nacional.	26
b) En cuanto al título de Concesión.	29
3.3. Algunas Consideraciones.	31
Conclusiones.	37
Anexo.	
Glosario.	
Bibliografía.	

HIPÓTESIS

Demostrar que dentro del proceso de privatización llevado a cabo en México en los últimos años, la privatización de la empresa Teléfonos de México, bajo las circunstancias que propiciaron su venta, se ha conducido de manera exitosa y que como empresa, a más de una década de haberse realizado, se pueden constatar los logros obtenidos por la misma.

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un trabajo de investigación que acredite, el impacto del proceso de privatización a través del análisis de un sector que por sí mismo adquiere relevancia como lo es el de las telecomunicaciones, mediante un profundo estudio de las causas y los efectos de la privatización de la empresa de Teléfonos de México visto como uno de los principales actores en el proceso de privatización en nuestro país, y que debido a las circunstancias dentro de las cuales se realizó, a más de una década de haberse ejecutado se muestra como un caso exitoso y se presenta como una de las opciones más convenientes llevadas a cabo.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Conocer y manejar un conocimiento teórico de lo que es la privatización, así como entender las razones por las cuales se recurre a ésta.
- Exponer el papel que ha tenido el proceso de privatización en México en las últimas dos décadas, destacando las causas centrales, así como los actores que han sido determinantes dentro de este proceso.
- Analizar la importancia de la empresa de Teléfonos de México, estudiando el desempeño de la compañía hasta antes de llevarse a cabo su privatización.
- Exponer y estudiar detalladamente las causas que dieron origen a insertarla en el proceso de privatización desarrollado en nuestro país, así como también conocer las circunstancias mediante las cuales se lleva a cabo este proceso y considerar los objetivos concernientes a la decisión de privatizar.
- Presentar y analizar los resultados derivados de la privatización de Teléfonos de México, así como establecer los parámetros bajo los cuales se podrá determinar si fue favorable o no este proceso llevado a cabo.

JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

La privatización de empresas públicas dentro del contexto de la teoría económica, es un tema sin lugar a dudas bastante polémico y muy discutido en el entorno de las decisiones de política económica y en los temas de regulación de los últimos años; si bien existen razones para pensarse como un proceso favorable bajo el argumento de que es una útil y efectiva forma de suprimir en gran medida los problemas de ineficiencia de una empresa con lo se puede afectar al desempeño de la industria misma, o en otro sentido más extremo se puede ver como una política no recurrente ante situaciones transitorias de problemas asociados al rescate del déficit público. Así también existen muchas otras que se contraponen y la muestran injustificada en casos particulares como cuando ésta se realiza sin miramientos y de una manera desmedida. Existen diversas teorías que sustentan su causa, lo cual puede resultar tan válida, como igualmente refutable acerca de este tema.

Así que bajo estas circunstancias es conveniente elaborar un análisis acerca de las causas y razones por las cuales el proceso de privatización se ha llevado a cabo en diferentes momentos de la economía mexicana, así también es necesario analizar los resultados obtenidos después de haberse realizado; por lo que, en este último punto se realizará la evaluación de un caso en particular, analizaré el caso específico de la compañía Teléfonos de México, la cual también ha sido un blanco importante de debate debido a las circunstancias bajo las cuales se desarrolló y evolucionó y que más tarde dieron lugar a su privatización con lo que se tendrá un caso muy representativo del tema y por lo tanto, será de gran utilidad, para ejemplificar y para sustentar en gran medida esta tesis y así llegar a una comprensión más precisa del tema.

La razón por la cual se eligió analizar la empresa de Teléfonos de México dentro del amplio contexto de la privatización en México, es debido a que esta empresa cumple con aspectos importantes a analizar en este trabajo; en primer lugar, Teléfonos de México ha sido una de las empresas paraestatales más grandes en nuestro país que han sufrido el proceso de privatización, lo cual destaca de inmediato la importancia de su análisis. Otro aspecto que conlleva distinguirla de las demás es el hecho de que para la elaboración de este tipo de investigación, siempre es preferido que los datos provengan de fuentes fidedignas y de gran confiabilidad para darle una mayor veracidad y sustento a la obtención de los resultados y por lo tanto, a la conclusión de los mismos.

INTRODUCCIÓN

La privatización es un amplio tema, que bajo la perspectiva de la teoría económica, se puede llevar a cabo un arduo análisis del mismo para conocer sus diferentes conceptualizaciones y variantes; más aún, desde el punto de vista empírico el tema se vuelve mucho más extenso y complejo, además de que se pueden analizar una infinidad de casos en los que la privatización se ha efectuado de manera exitosa trayendo consigo una significativa mejora de las empresas y por lo tanto, de diferentes industrias. Así también existen casos en donde debido a la manera en la que se realizó, se han presentado algunos, contrapunteos que la han señalado como una inconveniencia dentro del desenvolvimiento de algunas economías; si se pretende hacer un estudio del tema por completo, podría llevarse varios años si poder llegar a una conclusión que satisfaga en su totalidad.

La privatización es un proceso económico que involucra múltiples objetivos del ámbito económico, es decir pueden ser objetivos enfocados a la mejora del funcionamiento de la empresa en su interior, como lo es el aumento de su eficiencia económica, o bien, por políticas de tipo económicas que procuren en primera instancia el bienestar de la población.

En este trabajo se estudian algunos puntos de este tema que en se pueden considerar esenciales en el análisis económico, que resultan de primordial importancia para el desarrollo de la investigación y que además servirán como pilares fundamentales para tener una visión profunda y precisa del tema.

Como se expondrá a lo largo de la investigación, el caso de la empresa Teléfonos de México dentro del ámbito de privatización de nuestro país, se muestra como un caso exitoso debido en gran parte a las circunstancias bajo las cuales se pudo realizar este proceso y que presenta resultados importantes a analizar.

Por lo que este trabajo de investigación está dividido en tres capítulos que comprenden diferentes etapas en las que se guiará por las distintas partes del análisis llevado a cabo, desde la parte introductoria, más adelante al cuerpo del problema y por último las conclusiones del estudio en su conjunto.

En primer lugar, es un capítulo que nos introduce al tema de la privatización, en el cual se especifica el marco conceptual de la privatización, bajo la luz de la teoría económica, concretamente del ámbito de la microeconomía, aclarar de una manera detallada pero concisa de lo que consiste este procedimiento y las razones más comunes por las cuales se adopta esta medida. Cabe destacar la importancia de este capítulo dentro del trabajo, debido a que sirve como pieza fundamental para la comprensión del tema y el manejo de concepto de los que aquí se tratan.

Más adelante, prosigue un breve análisis del proceso de privatización en los últimos periodos en los que ha cambiado la política económica en nuestro país, los cuales son marcados en general, por los periodos presidenciales, analizando como punto de partida el periodo de Miguel de la Madrid y el periodo que le siguió que es el de Carlos Salinas de Gortari; periodos en los que la privatización se ha presentado de una manera muy fuerte y determinante en estos y que en el segundo se le da cierto seguimiento a la dirección presentada en el primero. El objetivo en este capítulo es únicamente conocer los principales aspectos que han marcado al proceso de privatización dentro del contexto de la economía mexicana, razón por la cual no se realiza un análisis detallado de cada política llevada a cabo en cada periodo, más bien, se hace referencia únicamente los aspectos determinantes en estos periodos en torno al tema de la privatización, más no se pretende analizar a profundidad el entorno social, político e ideológico que dieron origen a la toma de determinadas decisiones. En este capítulo, el análisis se centrará en una orientación estrictamente económica que si bien sabemos que no se puede dejar de lado en su totalidad el entorno social y la política del país, este acotamiento se efectúa para no perdernos en la inmensidad de un análisis sociopolítico de los diferentes periodos presidenciales, así que únicamente me enfocaré a lo que se refiere en materia de política económica encauzada a la privatización.

En este capítulo se abrirá paso al análisis de nuestro caso particular, ya que se manejen bien los conceptos de privatización y tenga una visión clara del entorno económico mexicano que dio origen al inicio de estas transformaciones; me refiero al proceso de privatización de la empresa de Teléfonos de México. Se comenzará realizando un breve recuento del desempeño de esta empresa durante el periodo anterior a su privatización y más adelante se explicarán las razones por las cuales se decidió optar por esta medida como una conveniencia favorecedora para la empresa y muy probablemente para la industria en su conjunto. Además de que se mencionarán y estudiarán los parámetros bajo los cuales es que se pudo efectuar esta transición.

En el último capítulo, se hace un análisis detallado de cada uno de los efectos de la privatización de la empresa contrastando los resultados obtenidos a catorce años de llevarse a cabo esta transición y que si bien no es un plazo suficientemente grande, para el presente trabajo es de mucha utilidad para vislumbrar su posible tendencia de comportamiento. Se analizan los logros obtenidos por la empresa, así como también se hacen apuntes acerca de algunas posibles deficiencias o problemas presentados en el transcurso de su desarrollo como empresa privada.

CAPÍTULO I

CONSIDERACIONES PREVIAS

El tema de la privatización de empresas paraestatales es sin lugar a dudas uno de los temas de mayor interés dentro del ámbito de la política económica, una medida que si bien se pudiera pensar como algo poco recurrente, la evidencia empírica nos muestra que no siempre es así, y que puede ser llevada de diversas formas. Pero cabe preguntarnos como primer punto dentro este amplio panorama: ¿qué es la privatización? ¿a qué se refieren cuando se dice que se privatizó tal o cual empresa? estamos seguros de manejar este concepto a la perfección? Es muy probable que se tenga al menos un lejano concepto de este tema, sin embargo, es importante delimitarlo y definirlo con toda claridad para poder avanzar en el análisis que se llevará a cabo en este trabajo. Por esta razón, este primer capítulo trata a detalle el marco conceptual del tema a desarrollar, haciendo referencia a varios autores y tomando un poco de cada uno, se desarrolla un concepto propio que será el que se utilizará.

El siguiente paso será puntualizar las posibles razones por las cuales se prefiere este tipo de política económica, en qué circunstancias puede ser muy buena y en qué otras no es lo más recomendable, de acuerdo con los criterios de la eficiencia económica.

1.1. PRIVATIZACIÓN. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS

En general, se conoce como privatización la fusión, venta y liquidación parcial o total de las empresas del sector público, es decir, se designa, en términos generales, aquellas políticas diseñadas para establecer los principios del mercado en la provisión y distribución de los servicios públicos¹. Se maneja que la privatización puede asumir una gama de formas como pueden ser el cambio de estatus de la propiedad y la transferencia de la autoridad de la toma de decisiones desde el sector público y privado y la “desposesión” total o parcial.

¹ Vickers J. y Yarrow G. *Un análisis económico de la privatización*. Cap.1. Pp. 21-42.

En lo que respecta a las técnicas, trataremos de enunciar aquellas más importantes: primero, tenemos el de la venta de la totalidad, aquí hay algunos casos en los que puede hacerse la venta como una unidad, esto es, que se trate de una pequeña organización, y puede llevarse a cabo la totalidad de la operación. Aunque puede aplicarse también en unidades que hayan sido adquiridas de oportunidad especial, como subsidiarias de grandes consorcios que fueron nacionalizados.

La mayor parte de las empresas públicas no pueden ser vendidas por este método, puesto que algunas tienen la producción ya comprometida, o se tiene una trayectoria que las hace no atractivas, como son las empresas que no se pueden vender dado que funcionan con números rojos o son de servicios públicos, debería, entonces, tratarse de racionalizar su funcionamiento o liquidarse, ya que debe evitarse el que sigan drenando los fondos y recursos del gobierno.

Una venta directa puede ser llevada a cabo con éxito financiero, si se consideran las circunstancias correctas y se aplican las políticas adecuadas; generalmente se venden por acciones.

Para llevar a cabo el proceso de privatización no debe de ignorarse el hecho de que deben establecerse con claridad las características del proceso de privatización enfatizando los requisitos que deben cumplirse para lograrla exitosamente, es decir, condiciones como lo son:²

- ♦ *Apego al marco normativo y jurídico.*- Su cumplimiento y estricto apego es requerido sobretodo para ofrecer transparencia y legalidad en cada una de las etapas del proceso, lo cual no debe limitar la manera de llevarse a cabo.
- ♦ *Valuación de la empresa.*- Tiene dos propósitos fundamentales, el primero está vinculado con el hecho del establecimiento del precio de la empresa el cual se determina mediante una minuciosa evaluación técnica y financiera; y el segundo se basa en el estudio de que tan conveniente puede llegar a ser la privatización de dicha empresa, este análisis adquiere una gran

² Rogozinski, Jacques. *La privatización en México. Razones e impactos.* Pp. 47-59.

importancia cuando la empresa cuenta con cierto poder de mercado el cual pudiera ser utilizado en perjuicio de terceros.

- ♦ *Mecanismo de venta y selección de compradores.*- El mecanismo de venta mediante el cual se decida llevar a cabo este proceso dependerá de los objetivos que se tengan de realizarse dicho proceso, por ejemplo si cuenta con mercados accionarios, puede privatizarse a través de la venta de acciones logrando así una distribución accionaria de la propiedad, o en el caso de que se pretenda mejorar la eficiencia productiva de la empresa se debe proponer un mecanismo que proporcione incentivos lo suficientemente fuertes para aumentar esta eficiencia. Y en cuanto a la selección de los compradores, se tiene que además de fijarse el precio a pagar, se debe de poner atención acerca del tipo de comprador que pretende adquirir dicha empresa con el fin de evitar posibles riesgos en la venta como la capacidad de pago, o bien puede haber incentivos de venderla a un individuo porque sea más fácil la estructuración de las condiciones para la venta, o el puede que haya un oferente con una mejor propuesta para generar mayores aumentos de la eficiencia de la empresa, etc.
- ♦ *Coordinación con políticas complementarias.*- El proceso de privatizar llega a tener alcances en el ámbito de tipo microeconómico y también macroeconómico, el primero en el sentido del funcionamiento de la empresa en su interior por el lado del productor y por parte del consumidor aumentos o disminuciones de su excedente. El aspecto macroeconómico es en lo referente a la redistribución del ingreso del gobierno como consecuencia de menores requerimientos de gasto hacia este rubro. Por lo que este proceso debe complementarse con la toma de políticas preparatorias que faciliten la obtención de los objetivos de la privatización y que simplifiquen su realización.
- ♦ *Un marco regulatorio apropiado.*- Esta condición va ligada a la anterior, pero en el sentido de crear los lineamientos específicos del desarrollo de la empresa una vez que se haya privatizado; en el caso de que sea privatizada una empresa en calidad de monopolio, existen diversos puntos que no pueden pasarse por alto con el afán de impedir el aprovechamiento del beneficio propio por parte de la empresa hacia estas condiciones de

mercado. Por ejemplo en el caso en el que existen barreras a la entrada muy fuertes (provocadas por la empresa o de tipo de estructura de mercado) tales que prácticamente no hay amenaza de una entrada potencial, entonces la única restricción a la conducta monopólica en la fijación de precios procederá de la regulación. En cambio si sucediera lo contrario y existiera la posibilidad de entrada y salida, entonces la competencia potencial podría tal vez contribuir a regular al monopolista.

1.2. POR QUÉ PRIVATIZAR

Existen muchas razones para considerar la privatización como una medida de política económica por la cual se puede optar; como ya se mencionó, un aspecto clave y fundamental que debe considerarse antes de iniciarse este proceso es que se tiene que identificar los objetivos que se pretenden alcanzar y analizar la factibilidad de lograrlos por medio de la privatización; a continuación se mencionarán de algunas que desde mi punto de vista son las más destacadas y que se inclinan más por la justificación de tener el objetivo de una mejora en la eficiencia de la empresa y también la de un saneamiento de las finanzas públicas, si bien no necesariamente enfocado sólo a disminuir el déficit público, el saneamiento es en el sentido de que se cuenta con el objetivo de una nueva asignación de los recursos gubernamentales más conveniente.

De acuerdo a lo señalado por los autores Vickers y Yarrow, partiendo bajo el supuesto de que las empresas públicas se comportan de manera diferente a las privadas, en las primeras se pueden presentar ineficiencias en su funcionamiento debido a varias razones, entre las que destacan las siguientes.³

En primer lugar en una empresa pública, la búsqueda de objetivos, no necesariamente de eficiencia, sino de maximizar las ganancias como los que siempre se toman en cuenta en una empresa privada, pueden verse distorsionados por el pretender lograr ciertas metas (de carácter macroeconómico) como la reducción del desempleo o la búsqueda de

³ Vickers J. y Yarrow G. *Op.cit.* Cap.1 y 2.

incrementar la popularidad del gobierno con fines electorales; resultando así una elección de combinaciones de factores que maximicen este tipo de fines y que se alejen de una toma de decisiones óptima de la empresa.

Otra cuestión muy importante es que se tienen problemas ligados al grado de burocratización, lo cual hace a las empresas públicas más ineficientes en su funcionamiento, o dicho de otra forma, las ineficiencias de la burocracia provocan que las estructuras de incentivos en el sector público sean imperfectas, a cada nivel de organización, con lo que se origina una desviación de los niveles óptimos de producción, precios e intensidad de uso de los factores.

Un problema que no se puede omitir es el que se conoce como el problema del agente- principal, el cual surge cuando el dueño de la empresa no se puede encargar directamente de la toma de decisiones productivas ni de poner en marcha el proceso de producción, por lo cual se apoya de un administrador que en general, tiene diferencias en los objetivos estipulados por el dueño, por lo que éste se tendrá que asegurar de eliminar este tipo de fallas mediante incentivos al administrador; en el caso de la empresa pública el dueño que es el Estado, no puede darle el estricto seguimiento que se requiere para que el administrador no tome decisiones que descuiden los objetivos establecidos por éste, es decir que el administrador descuida las actividades no controladas que impiden que se cumpla con las decisiones óptimas para la empresa, cuestión que se ve aminorada en un mercado de competencia ya que es el mismo mercado el que se encarga de informar al dueño de las ineficiencias a las que está incurriendo la empresa.

También, cabe destacar que existen algunos problemas determinantes y fundamentales en el comportamiento de la empresa que son los de índole de estructura de mercado, como el hecho de que la empresa pública no tenga cierto tipo de competidores en algunos mercados, le resta incentivos para elegir el tamaño de planta que minimice costos, o sea que cuando la empresa se encuentra en un contexto de competencia, tiene mayores incentivos de producir de manera eficiente, en este sentido, la eficiencia estará en función del

grado de competencia que se tenga en un mercado, ya que entre mayor sea, la empresa tenderá a maximizar el uso de sus recursos y optimizar su producción.

Desde esta perspectiva, uno de los objetivos principales de la privatización es el hecho de que la empresa funcione con mayor eficiencia productiva y cumplir con sus objetivos de expansión y mejoramiento, para lo cual es indispensable que ésta modifique su comportamiento y desempeño en la medida en que esto pueda tener excelentes resultados e incluso tenga un efecto a nivel social.⁴

También puede ocurrir que se recurra a la privatización por el hecho de que al privatizar empresas públicas se tiene como propósito la desincorporación de las entidades que no son prioritarias ni estratégicas para el Estado en esos momentos y que además se pueden eliminar las transferencias de recursos fiscales que requieren para su operación y liberar estos recursos públicos a los que el gobierno les puede dar uso en gasto social y en otras demandas de la población.

Así que se puede concluir que uno de los objetivos de política económica consiste en regular las imperfecciones de mercado y el privatizar busca incrementar la eficiencia de la empresa en la asignación de sus recursos y con ello aumentar la productividad de los factores de producción e incentivar a una mayor inversión y crecimiento, logrando así la modificación de un modelo de desarrollo enfocado a impulsar la modernización de la economía bajo las circunstancias que rigen el nuevo contexto de competencia internacional; esta situación trajo la necesidad de formular una reforma del estado que tendiera a estabilizar y modernizar la economía de nuestro país.

⁴ Rogozinski, Jacques, *La privatización de empresas paraestatales*. Pp. 44.

CAPÍTULO II

LA PRIVATIZACIÓN DE TELÉFONOS DE MÉXICO

En este segundo capítulo, como el título lo indica se tratará el tema de la privatización de la empresa Teléfonos de México, sin embargo no es aconsejable entrar de lleno al tema sin conocer primero una breve perspectiva de las circunstancias y características de las políticas económicas de este periodo en nuestro país bajo las cuales se llevó a cabo el proceso de privatización de empresas paraestatales, es por esta razón que comienzo el presente capítulo recapitulando brevemente los acontecimientos que dieron lugar a la formación del sector paraestatal hasta 1982 y más adelante a las medidas de política económica en materia de privatización que se llevaron a cabo durante el gobierno del presidente Miguel de la Madrid y que se les dio continuidad posteriormente con el gobierno del presidente Salinas de Gortari.

2.1. BREVE PERSPECTIVA DEL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN EN MÉXICO

La formación del sector paraestatal en México es un proceso que empezó a conformar con la conclusión del movimiento revolucionario hasta llegar a su consolidación en los años sesenta y más aún en los setentas, dejando al descubierto la eminente participación del Estado en gran parte de la toma de decisiones de la economía con la finalidad principal de crear la infraestructura necesaria que promueva el desarrollo del país. A lo largo de este periodo, el número de empresas públicas fue creciendo de la siguiente forma:

**CUADRO.1. Evolución del Sector Paraestatal en México.
1920 - 1982**

<i>Periodo</i>	<i>Incremento neto en el número de empresas incorporadas al sector público</i>	<i>Número acumulado de empresas paraestatales al final del periodo</i>
1920-1934	15	15
1935-1940	21	36
1941-1954	108	144
1955-1962	62	206
1963-1970	66	272
1971-1975	232	504
1976-1982	651	1155

*FUENTE: Aspe Armella, Pedro. *El camino mexicano de la transformación económica*. Pp.156.

Como lo señala el cuadro anterior, se puede apreciar la manera en la que el Estado para el año de 1982 llegó a estar integrado por 1155 empresas públicas después de que en 1934 contaba con tan sólo 15; es decir que se está hablando de un aumento de más de 1000 empresas en un periodo no mayor a 60 años. Cabe resaltar que en el periodo comprendido de 1971 a 1982 (prácticamente en la década de los setentas), fue cuando se registró el mayor incremento en el número de empresas que se incorporaron al sector público mexicano; algunos autores coinciden en que esto puede deberse primordialmente por la absorción de compañías del sector privado al público con problemas principalmente financieros, ya que en este periodo, el gobierno realizó una operación de tipo rescate de varias compañías privadas en bancarrota, esto con el fin de evitar el desempleo que pudiera desprenderse de la quiebra de estas empresas. Según el autor Jacques Rogozinski, se calcula que a partir de los años sesenta, pero sobretodo durante la siguiente década el estado mexicano absorbió alrededor de 350 empresas en condiciones financieras desfavorables.⁵

Es así como para 1982 el estado cuenta con un gran número de empresas públicas, ahora cabe preguntarse ¿cómo fue que de un proceso adquisición de empresas al sector público se optó más tarde por un proceso de rotunda desincorporación de las mismas? ¿cómo fue que se implementó el proceso de privatización? O más bien la pregunta podría formularse ¿por qué privatizar?

Para el inicio del gobierno del presidente De la Madrid, el Estado mexicano contaba con un sector paraestatal conformado por 1155 empresas públicas, para las cuales se les destinaba en concepto de subsidios una cantidad equivalente a aproximadamente el 12.7% del PIB⁶. Sin embargo, para estos años el contexto macroeconómico no era muy favorable para el país, ya que se estaba atravesando por una severa situación de crisis económica, la llamada "crisis de la deuda" trajo consigo una perturbante devaluación de la moneda nacional, así como severos desequilibrios económicos como una alta inflación, el estancamiento de la producción ya que por primera vez en muchos años de sostenido crecimiento el PIB decreció, la acumulación excesiva de la deuda para

⁵ Rogozinski, Jacques. *La privatización de empresa paraestatales*. Pp. 31.

⁶ Castañeda, Alejandro. *Privatization and regulation in Mexico, a brief recount and agenda for the future*

lo que el déficit público creció impresionantemente, aunado al desplome de los precios de una de nuestras principales fuentes de ingreso que es el petróleo.

Como consecuencia de la presencia de todos estos factores problemáticos en el contexto macroeconómico, surgió la contundente necesidad tomar las medidas necesarias, para lo que surgieron una serie de reformas económicas que reforzarían la conducción del país hacia delante, dentro estas reformas, el papel de las empresas públicas tuvo una participación determinante dentro de este nuevo rumbo que tomó la economía.

Así como muchos países con anterioridad, emprendieron procesos de privatización con la intención de atraer inversionistas locales y extranjeros al sector de telecomunicaciones, esto con el fin de que la inversión generada se destine, en gran parte a la creación, modernización y mantenimiento de una infraestructura que permita ofrecer servicios telefónicos a una creciente demanda, además de facilitar la entrada de nuevos servicios que posibiliten el desarrollo del sector.

Por lo tanto, para el periodo de la administración del presidente Miguel De la Madrid se inició un programa, al cual se le dio continuidad durante el gobierno de Carlos Salinas, de reestructuración de las empresas que conformaban el sector paraestatal enfocado a reducir las pérdidas ocasionadas por la operación de estas empresas y enfocar el gasto del gobierno y sus recursos a satisfacer necesidades de mayor importancia de la población, este objetivo sería logrado en gran parte mediante un proceso de privatización de estas empresas. Dentro del programa de depuración del sector industrial paraestatal, se había pensado instrumentar una línea de cambio estructural orientada a modernizar la planta productora en operación y una más que consiste en la incursión en este sector en nuevas ramas industriales o de desarrollo incipiente, en la que se requería el apoyo estatal en términos de capacidad de inversión e incorporación de desarrollo tecnológico.

Así que la venta de empresas públicas fue una medida adoptada no tanto en el sentido de ser una fuente no recurrente de financiamiento del déficit sector público, más bien fue encaminada hacia la liberación de los recursos destinados al financiamiento de estas empresas (vía subsidios) con el propósito

de canalizar estos nuevos recursos a programas con mayor incidencia social y que una vez vendidas las empresas podría haber un incremento de su producción, ya que como se hizo mención en el capítulo primero, se considera que la privatización puede forzar a la empresa a tener una mejoría en la eficiencia de la empresa y así como también para la industria en su conjunto, además de puede ser un factor promotor de la modernización de la economía nacional, es decir que:

"La modernización económica sería inconcebible sin la modernización de la empresa pública, ya que ésta juega un papel esencial en la promoción del desarrollo. Para atender con eficacia sus funciones, la empresa pública se sujetará a un profundo proceso de modernización estructural y se concentrará en las áreas estratégicas y prioritarias para el desarrollo de su actividad".⁷

Así pues, el propósito central del programa de modernización fue reemplazar el calificado como obsoleto modelo de crecimiento que se estaba llevando a cabo con una participación señalada como excesiva del Estado proponiéndose a de cierto modo descargarse de responsabilidades presionado en parte por su situación financiera, administrativa y muy probablemente por presiones del capital nacional, para liberar recursos que durante esos momentos se vieron atados por las empresas públicas.

Así que los argumentos principales por los cuales se decidió privatizar fueron por una parte para liberar esa asignación de recursos y por otra parte para aumentar la eficiencia económica, es decir que gira alrededor de una reorganización de tipo administrativa del gobierno mexicano y no se centra, como se hubiera pensado, en que fue para financiar el déficit, como el autor Pedro Aspe muestra a través del siguiente cuadro que los ingresos obtenidos a raíz de la venta de empresas públicas (hasta el término del gobierno de De la Madrid 1988), fue mínimo como porcentaje del PIB y como porcentaje del déficit mismo⁸.

⁷ Presidencia de la República. *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*.

⁸ Cabe destacar que para este año, la cifra aún es poco significativa debido a que las empresas desincorporadas eran de tamaño pequeño y de baja producción y que CFE, PEMEX, la Banca Comercial y Telmex (estas dos últimas todavía no desincorporadas) aportaban más del 80% de los ingresos públicos.

CUADRO 2. Ingresos No Recurrentes Provenientes de la Privatización

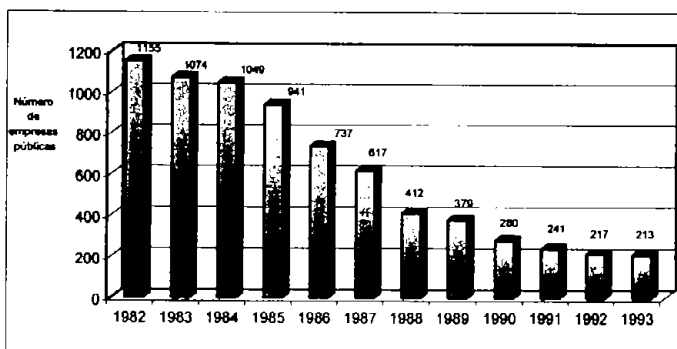
Año	Ingresos de la privatización/ Ingresos del sector público	Ingresos de la privatización/ PIB
1985	0.02%	0.01%
1986	0.04%	0.01%
1987	0.31%	0.10%
1988	0.67%	0.20%
1989	0.59%	0.19%
1990	4.32%	1.19%
1991	14.4%	3.83%

*FUENTE: Aspe Armella, Pedro. El camino mexicano de la transformación económica.

Como se puede observar a partir de 1988, una vez que da inicio el gobierno del presidente Salinas de Gortari estas cifras comienzan a tomar importancia y se vuelven más significativas a causa de que las empresas desincorporadas a partir de 1988 son de mayor peso en la economía y con una producción importante como lo son la banca comercial y la compañía de Teléfonos de México, empresa a la cual me enfocaré en los capítulos subsecuentes.

La forma en la que va disminuyendo el sector paraestatal año con año de 1982 a 1993, se puede apreciar en la siguiente gráfica:

**GRÁFICA 1. Evolución anual del sector paraestatal,
Diciembre 1982-Mayo 1993.**



*FUENTE: Unidad de Desincorporación de la SHCP. 1993, en Aspe Armella, Pedro. El camino mexicano de la transformación económica.

Así que para fines de la administración del presidente Salinas de Gortari, el sector paraestatal mexicano disminuyó drásticamente y llegó a ser para 1993 tan sólo una quinta parte de lo que lo que era a inicios de 1982, o sea que pasó de estar conformado por 1155 empresas a tan sólo 213 en un periodo de apenas 12 años, esto es la prueba más de cómo se llevó a cabo el proceso de desincorporación de empresas públicas así como la implantación del modelo neoliberal en nuestro país.

2.2. TELÉFONOS DE MÉXICO ANTES DE SU PRIVATIZACIÓN

a) Antecedentes de la compañía hasta 1994

La constitución de la empresa Teléfonos de México surge de fusionar los sistemas de telefonía nacional existentes en uno sólo al cual se pretendía que cumpliera con el hecho de ser una empresa que proporcionara una actividad generadora del desarrollo económico del país, además dar cabida al importante papel del estado como organismo promotor y controlador del proceso de industrialización del país; esto mediante la asignación de gran parte del gasto gubernamental a obras de infraestructura que aceleraran este proceso.

Esto da lugar a que Teléfonos de México se constituya a partir de numerosas negociaciones establecidas con la compañía Teléfonos Ericsson S.A., y más tarde en el año de 1950 con la compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana S.A.⁹

Es así como para inicios de la década de los cincuentas, esta empresa se consolida como la principal empresa de telefonía en México teniendo como prioridad en sus inicios el enlazar de forma automática los dos sistemas de telefonías existentes, así como comenzar una etapa de crecimiento y expansión de la empresa, anhelo que se ve materializado con el aumento casi inmediato en el número de aparatos y la ampliación de plantas productivas y de circuitos de larga distancia. En unos pocos años, la empresa formuló un importante plan de desarrollo llamado "Plan de cinco años" este plan marcaba el inicio de una etapa de crecimiento de la empresa ya que la colocaría en el

⁹ Telmex. *Historia de la Telefonía en México 1878-1991*. Pp. 110.

mercado de acciones para obtener recursos y financiar el aumento en sus servicios; más tarde la empresa comenzó a expandir el número de centrales automáticas de servicios telefónicos, ampliando así el número de suscriptores. Siguiendo con resultados tan favorables, para la década de los sesentas la empresa facilitó un nuevo mecanismo financiero para que los usuarios de los servicios participaran en el capital social de la empresa además de participar también en el mercado accionario internacional y ser pieza fundamental en la introducción de avances tecnológicos a nuestro país. Sin duda alguna este crecimiento sostenido por parte de la empresa coadyuvó al desarrollo de la telefonía mexicana y a la industria misma de las telecomunicaciones.

Para el gobierno del presidente Luis Echeverría, el gobierno federal firmó un convenio con Teléfonos de México en el cual se especificaba la adquisición por parte del primero del 51% de las acciones del capital social, convirtiéndose así en una empresa con composición estatal mayoritaria; el documento dejó establecida la exclusividad que tendría el gobierno para poseer acciones comunes de la serie AA, las cuales representarían en todo momento el 51% del capital social¹⁰.

Así la empresa Teléfonos de México, ya constituida como una empresa con participación estatal mayoritaria, sigue su sendero de expansión de sus servicios, con un desempeño estable y en sentido ascendente; sin embargo no pudo librarse de situaciones externas que perjudicaron al país y que por lo tanto repercutieron en su desempeño, como la situación por la que atravesó el país a inicios de los años ochentas, fecha en que se presentaron desequilibrios estructurales internos, así como acontecimientos adversos externos aunado a la caída de los precios internacionales del petróleo, la economía nacional basada principalmente en las exportaciones de este rubro sufrió un fuerte choque que intentó atenuar con el endeudamiento y el tipo de cambio, con lo cual se ocasionó que las empresas que requerían insumos importados resintieran los efectos de esta situación, con lo que la empresa Telmex no hizo esperar estar afectada, por lo que en el caso de esta industria se autorizó un

¹⁰ Ibidem. Pp. 125.

aumento global de las tarifas en todos sus servicios, aproximadamente del 16.8%.

Para 1982, en plena crisis económica fue necesario recurrir al incremento de las tarifas tres veces en el mismo año (un incremento en forma global para todos sus servicios y los restantes en sólo algunos servicios). En general, los efectos de la crisis sufrida en el país, especialmente los incrementos constantes de los índices inflacionarios trajo como consecuencia grandes estragos en todos los sectores productivos, para 1984 se volvió a registrar un incremento en las tarifas en el servicio telefónico medido, en la renta básica y en el servicio de larga distancia nacional e internacional¹¹. Ya para 1985 la empresa se encontraba más o menos repuesta de la crisis, pero debido al enorme gasto destinado a la reparación de las instalaciones dañadas por el fuerte terremoto en la ciudad de México, fue necesario elevar nuevamente las tarifas, las cuales tuvieron dos incrementos a lo largo de este año.

En general, a pesar de los diferentes momentos de adversidades a los que se ha tenido que enfrentar esta empresa, siempre registró una evolución, un crecimiento de su planta telefónica¹², incrementos en el número de llamadas de larga distancia, del servicio básico, siempre fue una importante fuente en la creación de empleos, etc. un crecimiento sostenido; sin embargo cabe resaltar que este crecimiento se dio de manera más marcada en los primeros años de la empresa y que en los últimos seguía con esta tendencia pero de una manera deteriorada, es decir que este crecimiento se debía por la necesidad de los usuarios de contar con el servicio, más que por la calidad de éste, además de que por la falta de asignación de suficiente presupuesto ya empezaba a notarse un cierto rezago en el mantenimiento y modernización de algunas de sus instalaciones.

b) Datos relevantes

Existen muchos datos en cuanto al desempeño de una empresa, pero algunos en específico, pueden darnos una clara idea de cómo actúa, es decir, la manera en la que ha evolucionado; razón por la cual en el presente apartado

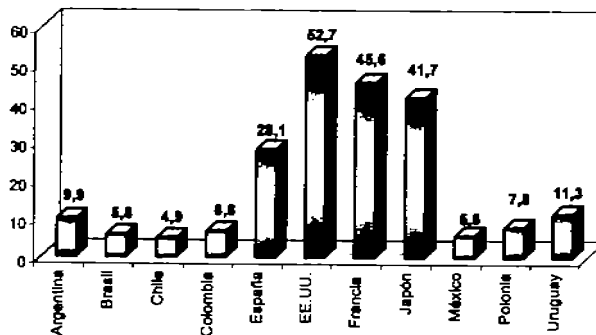
¹¹ Aspe Armella Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*.

¹² Del periodo comprendido de 1978 a 1988 se calcula que su crecimiento fue de aproximadamente 7% anual.

se mencionan los datos que pueden proporcionar esta idea general de cómo se comporta, o sea que sirven como indicadores de la situación que la empresa vivía en esos momentos previos a privatizarse.

Por una parte, a pesar de estar en constante aumento, la red de telefonía nacional era aún una de las más bajas con respecto a otros países, como a continuación se muestra:

**GRÁFICA 2. Densidad Telefónica (líneas por cada 100 habitantes)
1989**



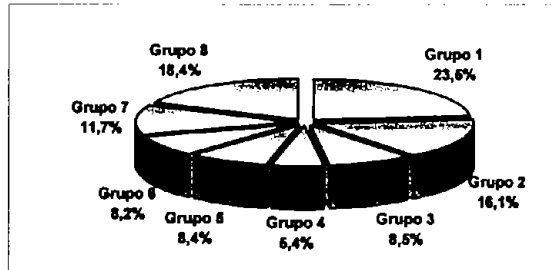
*FUENTE: Elaboración propia con datos del Prospecto preliminar de venta de acciones de serie L de Telmex. México 1989.

Como se puede apreciar en la gráfica anterior aún era insuficiente para la población con la que se contaba en 1989, para inicios de los noventa se contaba con un poco más de cinco millones de líneas de telefonía fija en el país, dando como resultado una densidad de 5.6 líneas por cada 100 habitantes, cifra por debajo de Argentina (9.9), Colombia (6.8) y Brasil (5.8), y mucho muy alejada de EE.UU (52.7), Francia (45.6) y Japón (41.7).

Además, cabe destacar que de estas líneas, la mayor parte estaban instaladas en zonas urbanas; como se muestra en el cuadro siguiente, el grupo 1 está formado por el Distrito Federal y el Estado de México, para el año de 1990 la mayor densidad de telefonía se encontraba concentrada en esta zona, mientras que el grupo 4 conformado por Oaxaca, Chiapas, Guerrero y Veracruz tan sólo cuenta con el 5.4% del total de líneas instaladas en el país, lo cual hace

evidente el rezago tan marcado entre las zonas rurales y las de mayor urbanización.

**GRÁFICA 3. Líneas telefónicas Fijas por cada 100 habitantes.
1989 - 1990 (en porcentajes)**



FUENTE: Elaboración propia con datos tomados de la Cofetel, 2004.

*Para las especificaciones de los estados de la República Mexicana que conforman cada grupo revisar anexo.

Como se puede observar con los datos anteriores, las condiciones en las que se encontraba la empresa no eran de lo más favorable y de hecho se observa el rezago tecnológico, con lo cual conlleva a que el uso de instalaciones cada vez más obsoletas incrementaba los costos de operación y mantenimiento de la compañía además de impedir el mejoramiento de la calidad de los servicios y entorpece su eficiencia.

El gobierno del presidente Salinas de Gortari, como se mencionó con anterioridad, se caracterizó por las reformas estructurales que experimentó la economía en su conjunto, más aún por la forma en que se siguió con el modelo ya iniciado en el sexenio anterior de la desincorporación del estado en muchos rubros de la actividad económica, así como fue por el número, y especialmente por el tamaño, de las empresas públicas que se privatizaron. Una de las empresas más importantes que llevó a cabo el proceso de privatizar fue la empresa de Teléfonos de México (Telmex), así que para poder analizar este proceso con profundidad se analizará de acuerdo a la forma en que se llevó a cabo, es decir por etapas, las cuales delimitarán perfectamente la cronología del proceso, así también se mencionará el marco regulatorio bajo el cual se determinó realizarse y los objetivos o propósitos a cumplir con la privatización.

2.3. POR QUÉ PRIVATIZAR TELMEX

Si bien la empresa Telmex habla tenido un funcionamiento destacable en los años anteriores, éste fue disminuyendo de manera dramática a finales de los años ochenta, ante la creciente demanda de usuarios del servicio de telefonía, por lo que se hizo notoria la mala calidad de los servicios telefónicos, los largos plazos de espera para la instalación de una línea y el aumento de la demanda de dotación de servicios por parte de poblaciones rurales o urbanas, los cuales fueron los factores que hicieron evidente los problemas de ineficiencia productiva que enfrentaba la telefonía en México a finales de esta década. Para inicios de los noventa, el servicio telefónico operaba con marcadas deficiencias donde un gran número de solicitudes de instalación de líneas telefónicas no eran atendidas, mientras que las solicitudes en trámite demoraban mucho tiempo, además de se existía cada vez más fuerte, un rezago de instalaciones, innovaciones tecnológicas y la falta de presupuesto era evidente la necesidad de una modernización y ampliación de la infraestructura existente, es decir era indudable que se requería de una gran inversión por parte del gobierno para la asignación de recursos canalizados a esta empresa.

Otro factor que estuvo aunado a estos problemas fue su marco laboral de sus administrativos, ya que la burocracia mantenida por la empresa llegó a ser un poco excesiva en cuanto a la canalización de los recursos financieros, razón por la cual se debía hacer una nueva revisión de los contratos de los trabajadores.

Así que la privatización de Telmex, así como lo fue la desincorporación de otras empresas públicas fueron el punto de partida del gobierno para crear una infraestructura renovada mediante la incorporación, a estos sectores, de empresas privadas que puedan proporcionar lo necesario que requiera cada sector para su modernización; en el caso del sector de las telecomunicaciones, se optó por la desincorporación de Telmex a la iniciativa privada con el fin de que ésta le proporcionara todos los recursos financieros, técnicos y la tecnología necesarios para ofrecer un servicio de calidad y competitivo ante el nuevo marco macroeconómico del país.

2.4. EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN

Con el cambio de presidente en 1988, con la administración a cargo del presidente Salinas de Gortari el gobierno mexicano se había percatado de la importancia del sector de las telecomunicaciones como factor de modernidad, desarrollo y eficiencia para el buen funcionamiento de la economía en su conjunto; así que para el mes de mayo del año 1989, se dio a conocer en el "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994" las medidas que se tomarán a cabo para la modernización y la reestructuración de las telecomunicaciones, estas medidas fueron de carácter sumamente importante para este ámbito, ya que se mencionaba las fuertes inversiones necesarias para llevar a cabo esta modernización; sin embargo, lo sobresaliente del decreto fue el llamado a financiar la empresa por medio de participación de los agentes económicos privados, y ya no por parte del gobierno, ya que como ya se ha señalado, era sumamente importante para el gobierno, liberar esos recursos para poderlos encauzar en programas con un mayor impacto social; tal y como el presidente Salinas de Gortari señaló:

"La indispensable modernización y expansión de las telecomunicaciones requieren grandes inversiones que deberán financiarse con participación de los particulares; el propósito es no distraer los recursos fiscales necesarios para atender las legítimas demandas de salud, educación, vivienda y adecuación del resto de la infraestructura. El estado ejercerá la rectoría de las telecomunicaciones e inducirá su desarrollo, mediante un marco regulador que tenga en cuenta el cambio tecnológico habido en los últimos años..."¹³

Con la venta por parte del gobierno, de sus acciones, dejaría de ser una empresa con participación estatal en su mayoría, para ser una empresa de carácter privado al cien por ciento, es decir, se privatizaría. Además se indicó que mediante esta operación se impulsaría la expansión de la red de telefonía nacional, para que de esta forma se incrementara el número de líneas, además de que también se modernizaría y principalmente se elevaría la eficiencia del servicio telefónico de nuestro país. También se lograría la atracción de

¹³ Presidencia de la República. *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*.

inversiones extranjeras a nuestro país, así como también la apertura de los mercados internacionales de capitales. Resaltaba la supervisión del gobierno antes, durante y después de llevarse a cabo este proceso de desincorporación de la empresa, manteniendo una estricta regulación para que se pudiese fomentar la competencia de estos servicios y así evitar la aparición de monopolios o de prácticas y conductas monopólicas y que los consumidores gocen de la libertad de elegir la empresa que otorgue los servicios que más les convenga.

Las condiciones fundamentales para llevar a cabo el proceso de privatización de Teléfonos de México fueron:

- Mantener la Soberanía del Estado en el sector, es decir, mantener las telecomunicaciones bajo el control del Estado.
- Conservar la mayoría del capital en manos de empresarios mexicanos.
- Garantizar la expansión continua de la red.
- Permitir la participación de los trabajadores en el capital de la empresa.
- Impulsar el desarrollo en el área científica y tecnológica.
- Mejorar radicalmente la calidad del servicio.¹⁴

El proceso de privatización estuvo a cargo de la Unidad de Desincorporación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Banco Internacional, instituciones encargadas del diseño de los esquemas financieros que garantizaran que la mayor parte de la empresa quedara bajo la tutela de mexicanos.

En una primera etapa se enfocó a cambios en la estructura del capital de la empresa así como la composición de acciones que tuvieran incidencia directa sobre la misma (derecho a voto), el capital de la empresa se componía de dos tipos de acciones que se diferenciaba por el tipo de suscripción. La serie de acciones AA pertenecía exclusivamente al gobierno y representaba el 56% del capital social, mientras que las de la serie A eran de suscripción libre.¹⁵ En

¹⁴ Telmex. *Historia de la Telefonía en México 1878-1991*. Pp. 130.

¹⁵ Las acciones de la serie A cotizaban el mercado de valores mexicano y en el mercado de valores de Estados Unidos.

tanto que la segunda etapa se orientó a la venta del resto de las acciones que otorgaban derechos más limitados sobre la empresa.

El primer cambio que se efectuó consistió en permitir que las acciones de la serie AA pudieran ser suscritas no únicamente por el gobierno, sino ahora también por inversionistas mexicanos; también se aprobó el pago de dividendo de 1.5 acciones L por cada acción A y AA en circulación¹⁶. Con estos cambios y después del dividendo, el gobierno quedó como propietario del 56% de las acciones de la empresa distribuidas de la siguiente manera:

- 20.4% en acciones de serie AA, las cuales tenían el 51% de la participación en el capital social de la empresa con amplios derechos.
- 2.0% en acciones de serie A, las cuales tenían el 49% de la participación en el capital social de la empresa con amplios derechos.
- 33.6% en acciones de serie L, las cuales son de voto limitado.

Quedando así conformada la estructura necesaria y preparatoria del capital de la empresa para la desincorporación se sus acciones, esta venta se llevó a cabo en tres etapas o más bien, en tres pasos.

En primer lugar el gobierno mostró una preferencia a los trabajadores de la empresa para lo que diseñó un esquema en el cual los afiliados al Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM) adquirieran parte del capital de la empresa, es decir, se les vendió alrededor del 4.4% del capital en acciones de serie A y L.

Más adelante, se prosiguió con la venta de del 20.4% del capital representado en acciones de serie AA (de control directo de la empresa). Como se especificó en las condiciones fundamentales del proceso de desincorporación, el gobierno estableció que los compradores de las acciones deberían de ser en su mayoría mexicanos, esta medida es tomada con la finalidad de que el control directo de la empresa se conservara a cargo de mexicanos; sin embargo esta medida no

¹⁶ Los cambios en la estructura del capital fueron propuestos por el Consejo de Administración, y aprobados por la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas el 15 de junio de 1990.

coartaba la participación extranjera en su totalidad, ya que daba cabida a ésta mediante la autorización de que hubiera inversionistas y socios de los accionistas controladores mexicanos de origen extranjero, es decir, se permitía la participación extranjera dentro de los consorcios oferentes siempre y cuando no excediera al 49% de su composición.

La venta de las acciones del gobierno al sector privado se realizó a través de una subasta pública en la que se recibirían ofertas para el paquete de acciones y además se ofrecía una opción por el 5.1% de acciones de serie L.

Las razones por las cuales el gobierno decidió vender el paquete de acciones controladoras por medio de una subasta pública fue para asegurar que un solo grupo empresarial se hiciera cargo del control de la empresa, además de que este tipo de mecanismo de venta, forzaría a los compradores a buscar una buena integración entre socios y a diseñar mejores estrategias para el crecimiento y modernización de la empresa. Los grupos interesados mantuvieron diálogos con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público así como también con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes¹⁷, además de que también se realizaron visitas a las instalaciones de Teléfonos de México por parte de empresas nacionales y extranjeras.

De acuerdo al calendario establecido, para el 15 de noviembre de 1990, se recibieron tres propuestas de compra de las acciones AA al Banco Internacional por parte de tres grandes consorcios formados en su mayoría por mexicanos y el resto por extranjeros, estos fueron:

El primero estaba conformado por Acciones y Valores de México asociado con GTE y Telefónica de España, es segundo se hallaba conformado por Grupo Carso asociado con Southwestern Bell International Holdings y France Cable et Radio; y el tercero se trataba del Grupo Gentor¹⁸.

En estas posturas se especificaron las cantidades ofrecidas así como también las condiciones de compra de las acciones, además de las propuestas para los programas de modernización, avance tecnológico y expansión de la empresa;

¹⁷ Todas las empresas que calificaron para participar en la subasta tuvieron acceso a la misma información para evaluar y realizar sus propuestas.

¹⁸ Telmex. *Realizaciones de Teléfonos de México S.A. 1965-1970*.

todas ajustadas a los requisitos establecidos en el esquema y lineamientos de las bases para la subasta.

Estas propuestas se sometieron a la evaluación de funcionarios del gobierno federal y técnicos por parte de Teléfonos de México; y para el día nueve de diciembre, el gobierno dio el anuncio del grupo ganador que se trataba de Grupo Carso, Southwestern Bell International Holdings y France Cable et Radio; este grupo ofreció una cantidad que le daba derecho al paquete controlador de acciones de serie AA con el 20.4% del capital social de Teléfonos de México y una opción de adquirir en acciones de serie L el 5.1% del capital. Esta forma de venta permitió una estructura accionaria de tal forma que la empresa haya quedado en su mayoría, en manos mexicanas como se había propuesto desde un inicio.

La tercera etapa de las acciones del gobierno consistió en la colocación del 25% de las acciones de serie L en los mercados de capitales internacionales, cabe destacar que con la privatización de Telmex, se ayudó a la apertura y el desarrollo de los mercados de capitales de nuestro país, incrementando el número de accionistas.

Como se puede apreciar por lo antes descrito, la privatización de Telmex se da en medio de una severa crisis económica por la que atravesaba el país y que provocó que no se pudiera demorar más por los rezagos tecnológicos que la empresa presentaba, razón por la cual se lleva a cabo este proceso con el fin primordial de la modernización de la infraestructura, proyectar su crecimiento así como también la mejora de su funcionamiento reflejado principalmente el la forma de operar y de ofrecer los servicios de la empresa.

En lo que se refiere al marco normativo bajo el cual se rigió el proceso privatización de la empresa, consistió fundamentalmente en la modificación al título de concesión de Teléfonos de México, llevada a cabo en agosto de 1990.

Esta modificación tuvo como objetivo el diseño de un marco regulatorio que garantizara el cumplimiento de los objetivos de crecimiento, servicio y desarrollo tecnológico de la empresa, es decir, en esta modificación tratan

las obligaciones, por decirlo así, de una serie aspectos de alta relevancia, ya que anteriormente sólo el gobierno tenía el derecho a regular, mantener, operar y explotar las redes de telecomunicaciones y ahora en manos de privados es necesario poner énfasis en estos de compromisos que están asociados al crecimiento de la misma y por supuesto a la expansión del servicio con la finalidad de satisfacer plenamente la demanda del servicio.

Entre las obligaciones más importantes especificadas en el título, se señala¹⁹:

- ♦ Obligaciones que abarcan un periodo determinado de expansión del servicio y modernización de la red, así como de la calidad del servicio; por ejemplo, se destaca el que se exige el ampliar la planta telefónica a razón del 12% anual del periodo de 1990 a 1994.
- ♦ Una medida de control de precios basado en un sistema de precios tope a una canasta de servicios controlados y pisos tarifarios iguales al costo incremental de largo plazo, bajo un criterio general que permita que la estructura tarifaria de Telmex admita el desarrollo de una competencia equitativa.
- ♦ Se determinaron una serie de medidas para transitar hacia un régimen de plena competencia en el sector, tales como la prohibición de prácticas monopólicas, subsidios cruzados entre servicios regulados y servicios que presenten en competencia, o bien, prácticas discriminatorias a usuarios o a otros operadores de servicios de telecomunicaciones.
- ♦ La adopción de un sistema de red abierta que permita la interconexión de otras redes, además de instalar la capacidad suficiente para satisfacer la demanda de este tipo de servicios, así como también tener contratos con otros concesionarios que así lo soliciten.

¹⁹ Para un análisis más detallado de las obligaciones impuestas a la empresa se puede revisar en el mismo título de concesión, el cual consta de ocho capítulos donde se define con claridad y profundidad cada una de las condiciones y la forma en que deben llevarse a cabo.

SCT. *Modificación al Título de Concesión de Teléfonos de México, S.A. de C.V.*

Por otra parte, además de estas obligaciones también se señalan diversas facultades a las que se le da acceso, como la de actualizar sus tarifas de acuerdo al ritmo de la inflación y la de mantenerla exclusividad temporal en el servicio de larga distancia donde se considera un periodo de seis años (hasta finalizar el año 1996) con el propósito de que la empresa pueda alinear sus tarifas de acuerdo a los costos, y así tener un incentivo para el crecimiento del servicio y para más tarde cuenta con las condiciones elementales para enfrentar la competencia, al término de este plazo, Telmex estaba obligado a permitir la interconexión de sus redes de larga distancia por parte de otras empresas privadas de comunicaciones que ofrezcan el servicio.

O sea que para realizar un proceso de privatización tan importante se tuvo como necesidad primaria el contar con un marco regulatorio que contempla metas específicas de crecimiento, de calidad en el servicio, así como de la regulación tarifaria, así como también especifica las concesiones las que se le dio derecho de aprovechar y manejarlas de manera óptima para la empresa.

CAPÍTULO III

TELMEX A UNOS AÑOS DE SU PRIVATIZACIÓN

3.1. DESEMPEÑO DE LA EMPRESA A CATORCE AÑOS DE SU PRIVATIZACIÓN

Después de su privatización, la empresa Telmex ha sufrido una serie de cambios estructurales, a catorce años de su privatización, la empresa se ha transformado tecnológicamente, ha incorporado los mayores avances en la rama y acrecentando notoriamente la calidad y la diversidad de los servicios en telecomunicaciones a niveles de primer mundo incluso; cinco años después de la privatización inició la competencia abriéndose el mercado primero a la larga distancia, luego a la telefonía celular, a los servicios de valor agregado como la transmisión de datos, internet y hoy incluso la telefonía local.

Así que en la actualidad existe una transformación de la telefonía a las telecomunicaciones con un mercado abierto a distintos operadores de los diversos servicios y por ello se habla de un éxito en la privatización.

3.2. TELMEX EN CIFRAS

Respecto a la cantidad, calidad y servicios de la empresa Telmex, de acuerdo a datos proporcionados por la misma empresa y constatados con datos publicados por la Comisión Federal de Comunicaciones, se tiene que:

a) Red Nacional

En el ámbito de la red nacional han sucedido muchas cosas relevantes en los últimos tres años, así que se puede decir:

CUADRO 3. Cuadro comparativo de la evolución de Telmex

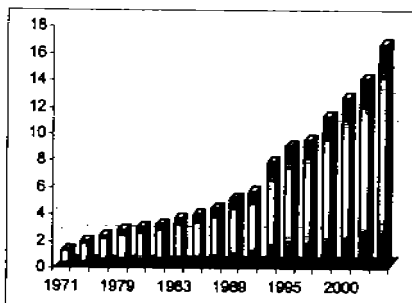
Concepto	1990	2004
Líneas Telefónicas	5,352,824	17,172,278*
Teléfonos Públicos	92,073	725,483**
Poblaciones con servicio	10,621	20,848*
Tráfico local (millones de llamadas)	8,950	26,782*
Tráfico de Larga Distancia Nacional (millones de min.)	4,375	16,700*
Digitalización de la red (%)	30.9%	100%**

*Cifras a septiembre de 2004. ** Cifras a diciembre de 2003.

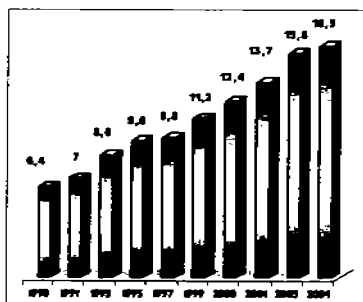
*Fuente: Telmex 2004.

Como se puede ver en el cuadro anterior así como también en las siguientes gráficas se tiene que en cuanto al rubro de la telefonía básica se presenta un notorio incremento, es decir que llegó hasta alcanzar para finales de los noventa 15 millones de líneas y para 2004 un total de mas de 17 millones de líneas en funcionamiento y una cobertura superior a 53 mil poblaciones, logrando así un incremento en la densidad telefónica de nuestro país, de 6.4 (líneas por cada 100 habitantes) que se tenía en 1994 a 16.8 para 2004, a pesar de que sigue siendo una cantidad baja, se está hablando de un crecimiento de casi tres veces en un periodo menor a 15 años. El tendido de redes llegó a 106 mil kilómetros, de los que 70 mil kilómetros corresponden a la infraestructura de Telmex.

**GRÁFICA 4. Líneas Telefónicas Fijas
1971 – 2003 (miles)**



**GRÁFICA 5. Densidad Telefónica
México (líneas por cada 100
habitantes) 1990-2004.**



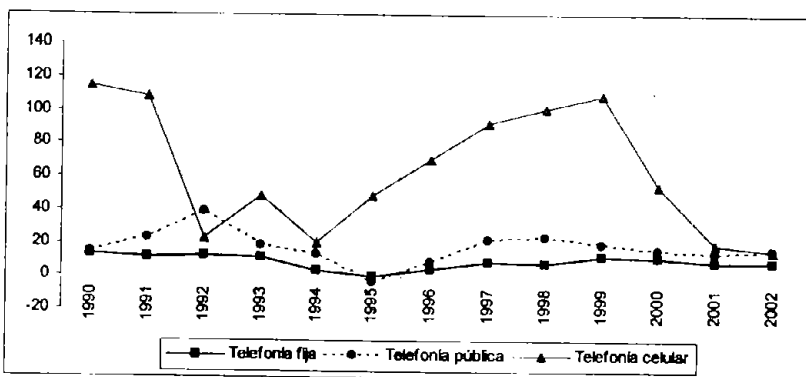
*NOTA: A partir de 1999 se incluye a las empresas que proporcionan el servicio de telefonía local fija alámbrico e inalámbrico.

*FUENTE: Dirección General de Tarifas e Integración Estadística, COFETEL, con base en información de los anuarios estadísticos de la SCT de 1973 a 1989 y con información proporcionada por las empresas.

Durante este periodo un nuevo mercado ha surgido en este periodo, es el de la telefonía celular o inalámbrica, el cual que ha diversificado más que ningún otro servicio de y modificado el uso de diferentes tecnologías y debido a su enorme crecimiento ha logrado incluso ir desplazando en gran medida a los usuarios de telefonía alámbrica, hasta alcanzar casi 26 millones de cuentas (tomando como referencia el número de líneas).

En cuanto a la telefonía pública, se han cumplido los objetivos estipulados y de esta manera se ha logrado incrementar de 92,073 a 725,483 aparatos en toda la república, lo cual es un factor favorable para los usuarios que necesitan estar comunicados pero que no cuentan con telefonía fija.

GRÁFICA 6. Tasas de Crecimiento de diferentes sectores de la telefonía en México. 1990 – 2003.



*NOTA: A partir de 1997 se incluye a los nuevos permisionarios de telefonía pública.
 *FUENTE: Elaboración propia con base en la información de la Dirección General de Tarifas e Integración Estadística, COFETEL, con base en información proporcionada por las empresas.
 *Revisar anexo para la corroboración de los datos en términos absolutos (no en términos de incrementos).

Por otro lado cabe destacar que para 2004 se ha alcanzado la digitalización total de la planta de Telmex, con lo cual se habla de un gran avance en la infraestructura de la empresa, así como del mejoramiento de sus servicios para los usuarios.

En cuanto a los servicios de radiolocalización de personas (conocida también como paging) y la radiolocalización de flotillas (conocida como trunking), la primera había estado creciendo a muy buen ritmo, hasta que gran parte de su actividad fue remplazada por el desarrollo de la telefonía celular disminuyendo de 805 mil suscriptores que llegaron a tener en 1999, en la actualidad sólo cuentan con aproximadamente 250 mil personas (cifra similar a la de 1995), mientras que la radiolocalización de flotillas mantiene una expansión constante

y para finales del año 2002, contaba con 666 mil clientes, diez veces más que en 1995.²⁰

De acuerdo a datos de la empresa Telmex, el sistema satelital privatizado en manos de Satélites Mexicanos (SATMEX) ha sufrido un retroceso, originado en buena medida por la pérdida total del satélite Solidaridad 2 en agosto de 2000.

Con lo que respecta al aspecto de las tarifas, en general se han regido bajo lo especificado al título, por lo que sus aumentos se han establecido sistemáticamente por debajo de lo que señala el título de concesión y de los índices inflacionarios. Además, cabe destacar que para 2004 la empresa ha logrado mantener las mismas tarifas después de cuatro años.

b) En cuanto al Título de Concesión

Tras la modificación del título de concesión, es decir en cuanto al marco regulatorio bajo el cual se ha regido todo este proceso, se tiene que en la actualidad que en general la empresa ha cumplido con las estipulaciones asignadas por el gobierno:

→ En cuanto al servicio, la empresa ha cumplido con las cincuenta y dos condiciones establecidas en los capítulos 1, 2, 4, 5 y 6 del título. Más específicamente, en cuanto a la expansión del servicio se tiene que, al inicio del proceso de privatización la empresa contaba con 5 millones de líneas de servicios y para finales de 2003 se registraron aproximadamente 15 millones de líneas, teniendo así para 2004 logrando un total de más de 17 millones de líneas; además de que el número de teléfonos públicos se incrementó considerablemente.

→ En cuanto a las tarifas, como ya se mencionó, los incrementos se han establecido sistemáticamente por debajo a lo que señala el título de concesión y de los índices inflacionarios, el sistema de precios se ha basado y cumplido bajo un sistema de precios tope.

→ En lo que respecta a la modernización de la red, para 2004 la empresa ha logrado desarrollar una plataforma tecnológica 100% digitalizada, lo cual

²⁰ Cofetel. *Informe de labores 2000*.

significa un avance tecnológico muy para la empresa y para la industria de la telefonía y en general para las telecomunicaciones en su conjunto.

Como se puede observar, la empresa ha logrado un crecimiento y desarrollo tecnológico considerable, trayendo grandes beneficios en su eficiencia productiva; además cabe destacar que desde su privatización, la empresa ha realizado una inversión aproximada 29 millones de dólares con el propósito de ampliar y modernizar su infraestructura, es decir, se han logrado tener incentivos para realizar inversiones de largo plazo para el desarrollo de la infraestructura y los servicios. En conjunto, la solidez financiera de la que se ha formado la empresa así como su capacidad de innovación tecnológica le han permitido empezar a expandirse a niveles internacionales.

3.3. ALGUNAS CONSIDERACIONES

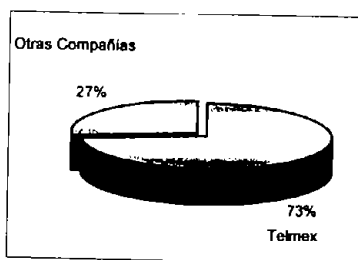
Al generarse un proceso de privatización de una magnitud tan grande, en el sentido de privatizar una empresa con un papel tan relevante dentro de la industria de las telecomunicaciones, quedan latentes ciertos aspectos acerca de los cuales no se concluye en su totalidad o la conclusión que se le da no es del todo satisfactoria, ocasionando así que se conviertan en inquietudes, por decirlo así.

Una primera inquietud es el hecho de que al ingresar mayores montos de capital extranjero a nuestro país por concepto de inversiones de este tipo, surge la inquietud de que se pierda el control de la empresa por parte de los nacionales y que éste se le deje únicamente en manos extranjeras; en el caso particular de Telmex, considero que esta preocupación debe verse serenada por el hecho de que si bien en la adquisición de la empresa por parte de particulares se apoyó de grandes cantidades de capitales extranjeros, el capital nacional ha conservado su papel protagónico a lo largo del desarrollo de la misma y actualmente cuanta con la mayoría del control de la empresa.

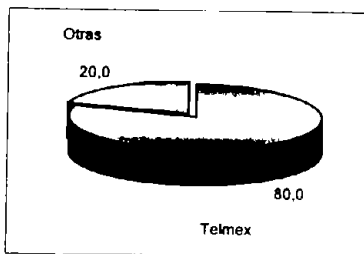
Otra preocupación que se presenta es que debido al grado de importancia con el que contaba la empresa al ser privatizada ya que como se recordará Telmex cuando se privatizó era la única empresa que brindaba servicios de telefonía y una de las más importantes en la industria de las telecomunicaciones, si bien se puede afirmar que la privatización de una empresa que disfruta de un considerable poder de mercado tenderá a mejorar la eficiencia en su producción, sin embargo, se corre el riesgo de empeorar la eficiencia en la asignación del mercado en la industria a menos que se pueda detener este comportamiento por medio de un marco apropiado de competencia y regulación, es por esto que en el caso de Telmex reconocido como una empresa con un poder considerable en diversos mercados, existe la necesidad de ser regulado con el objeto de garantizar la competencia entre los diversos concesionarios de estos servicios que decidan sumarse a la prestación de los mismos.

A pesar de lo establecido en la modificación al título de concesión de Telmex, considero que en este aspecto se han tenido algunas deficiencias ya que la idea de permitir una amplia competencia en los servicios que ofrece la empresa, esta idea no se ha visto del todo consolidada y no se le ha podido restar el poder de mercado²¹ tan grande con el que cuenta Telmex, dando como resultado un escenario muy distante de lo que sería la competencia perfecta y acercándose a grandes paso a una estructura de mercado de tipo monopólica

GRÁFICA 7. Penetración de Telmex en el servicio de Telefonía de Larga Distancia Nacional(%)



GRÁFICA 8. Penetración de Telmex en el servicio de Telefonía Celular. (%)



FUENTE: Comisión Federal de Competencia.

Como se observa en las gráficas, en lo concerniente a la telefonía de larga distancia, se puede inferir que Telmex cuenta con una penetración casi absoluta en este mercado, dejando a esta empresa como prácticamente la única; de manera similar, sucede el mismo comportamiento en el servicio de telefonía de local. Mientras que en el mercado de telefonía celular, se ha visto en los últimos años la entrada de algunas empresas, sin embargo se ha visto poco éxito de las mismas y la consolidación de Telmex dentro de este mercado.

²¹ De acuerdo a la Ley Federal de Competencia para determinar la existencia de un poder de mercado en un agente económico son: la participación de mercado y la capacidad del agente para fijar precios o restringir el abasto unilateralmente en el mercado relevante; la existencia de barreras a la entrada a la industria; la existencia de competidores; la disponibilidad de insumos para el agente y sus competidores y la conducta del agente.

En resumen, se estima que a finales del año 2002, Telmex controlaba alrededor del 96% del servicio de telefonía local; 73.3% del servicio de larga distancia nacional; 68.7% de la internacional y 57% de las cuentas de acceso a internet, mientras que también mantenía gran control del mercado nacional de comunicación inalámbrica, aproximadamente del 77.4%.²², datos con los cuales se puede vislumbrar a mediano plazo un panorama no favorecedor para la competencia sana en la industria, lo cual se planteó como uno de los objetivos en el título de concesión.

Ahora bien, por qué no se permite que estas fallas sean arregladas por el mismo mercado competitivo; como se puede apreciar en las gráficas anteriores, el caso de la estructura de mercado bajo la cuales se desenvuelve la empresa Telmex no existe tal competencia, y como se analizó anteriormente; por lo cual, no es la opción más viable tratar de solucionarlo por este medio y es lo que da la pauta a la necesidad de una regulación²³, ya que el regulador supuestamente debe manejar información perfecta para poder designar la producción óptima de la empresa, además de influir en el precio (mediante subsidios puede ser), para lograr un mayor bienestar, sin embargo no siempre es fácil identificar estos puntos clave, ya que se presentan diversos problemas con los cuales la información se vuelve imperfecta (como la determinación de la curva de CMe).²⁴ Así que en estos casos el problema de los reguladores radica en averiguar los verdaderos costos de producción.

Así que uno de los resultados más importantes arrojados como consecuencia de las condiciones de competencia que existen en esta industria, es que si bien es cierto que las tarifas se han incrementado por debajo de lo establecido y en los últimos años se han mantenido fijas, se presentan limitaciones que han impedido que se paguen tarifas menores por los servicios de telefonía local y de larga distancia, teniendo como resultado el hecho de que los precios de los servicios telefónicos sean más altos en nuestro país que en otros que incluso cuentan con un ingreso per cápita más alto que el de México.

²² Datos estimados por la Comisión Federal de Competencia (2002).

²³ Revisar concepto de Regulación en el Glosario.

²⁴ Kenneth, Op.cit. pp. 13.

De acuerdo a datos estimados por la OCDE, se tiene:

**CUADRO. 4. Precios de Servicios Telefónicos Anualizados en Países de la OCDE.
(Dólares anuales) 2000.**

País	Local*		Larga distancia**	
	Residencial	Comercial	Residencial	Comercial
Japón	706,3	1.669,3	3,25	2,90
EUA	466,0	891,9	0,87	0,55
México	415,8	1.391,2	3,94	3,25
Suiza	414,8	897,6	0,37	0,30
Noruega	355,2	561,9	0,71	0,46
Italia	347,6	771,6	1,35	0,93
Alemania	331,1	773,5	1,16	0,79
Francia	326,9	665,5	0,75	0,60
España	320,8	729,9	1,52	1,09
Reino Unido	311,8	809,8	0,94	0,87
Canadá	286,1	472,7	0,74	0,21

* Incluye pago fijo más cobro por uso. Excluye larga distancia y llamadas a sistemas móviles.

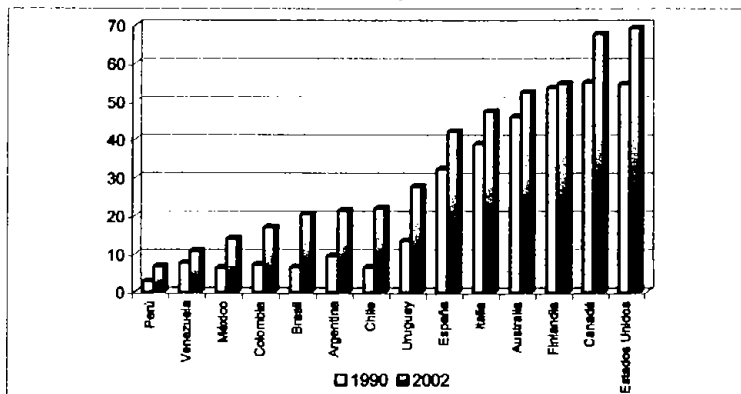
** Cobro promedio por llamada ponderada por tráfico.

FUENTE: OCDE. Telecommunications Outlook, 2001

Estas circunstancias, entre de otras, propiciaron la conformación de una comisión reguladora ante este tipo de problemas: la Comisión Federal de Competencia (Cofeco), la cual se le ha asignado, entre otras, la tarea de estar al pendiente del comportamiento de las empresas que pudieran provocar imperfecciones para lograr un ambiente de competencia.

Por otro lado, a pesar de los grandes avances que se han logrado, la industria de las telecomunicaciones del país presenta severos rezagos respecto a la de otros países especialmente en los servicios de telefonía, como se aprecia en la gráfica siguiente la densidad de nuestro país es aún muy baja con respecto a la de otros países:

**GRÁFICA 9. Densidad Telefónica de algunos países.
(Líneas telefónicas por cada 100 habitantes)
para 1990 y 2003.**

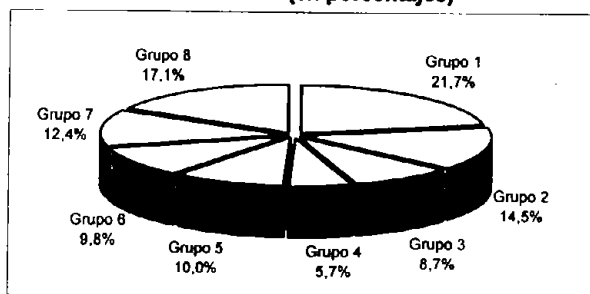


FUENTE: Elaboración propia con datos tomados de la Cofetel, 2004.

Como se puede apreciar, tenemos que aunque ha presentado un incremento en la densidad de ser en 1990 alrededor de 6.4 a 2004 aproximadamente de 14 líneas por cada 100 habitantes, sigue siendo baja en comparación incluso, con otros países latinoamericanos como lo son Chile y Argentina, quienes presentan un densidad de aproximadamente el doble de México (para 2004 son de 21.3 y 22.0 respectivamente. Y si observamos la densidad en países desarrollados podemos ver que el rezago es contundente y que por el momento, no estamos ni siquiera próximos de resultados semejantes. Por último, y aunado con lo anterior, existe otra importante preocupación, la cual es el hecho de que se le de cumplimiento a lo estipulado de acuerdo la cobertura del servicio pero en el ámbito interno del país, en este sentido se debe considerar que si bien se han logrado las metas propuestas al inicio del proceso y se ha incrementado cuantiosamente el servicio de telefonía a todo el país, se sigue presentando un cierto rezago en el servicio telefónico pero en el sector rural, esto debido en gran parte a que la demanda de servicios telefónicos en este tipo de localidades es escasa (en comparación de zonas urbanizadas), precisamente por el reducido número de personas que las habitan, además por supuesto de que en general estas poblaciones se localizan en regiones aisladas, o con condiciones geográficas muy accidentadas, lo cual dificultan el acceso, la instalación y el mantenimiento de los equipos para suministrar el servicio, lo cual resta incentivos para la creación

de infraestructura en esas zonas, debido a lo costoso que pudiera ser la instalación y lo poco rentable que pudiera ser en comparación con otras zonas.

**GRÁFICA 10 . Líneas telefónicas Fijas por cada 100 habitantes.
México 2004 (en porcentajes)**



FUENTE: Elaboración propia con datos tomados de la Cofetel, 2004.

*Para las especificaciones de los estados de la República Mexicana que conforman cada grupo revisar anexo.

Como se aprecia en la gráfica anterior, si se compara con la gráfica número 3, se puede ver que los porcentajes no han variado mucho, o sea que si bien se ha tenido un aumento considerable en el número de líneas telefónicas, este incremento no necesariamente se ha dado en las zonas más necesitadas y a cambio sigue persistiendo un rezago de ciertas zonas del país, las cuales registran una densidad telefónica mínima y muy lejana a las zonas urbanas.

Por lo que en la actualidad se tiene que a pesar de todo lo que se ha avanzado en cuanto a cobertura telefónica se refiere, la densidad telefónica que presenta nuestro país es aún muy baja en comparación con países con condiciones similares de ingreso per cápita.

Sin embargo aunque estos problemas que se han presentado no demeriten el éxito de la privatización de la empresa en cuanto a su funcionamiento interno, son cuestiones de las que no se puede hacer caso omiso y sobre las cuales se debe de reflexionar y trabajar en estas fallas que en un futuro poder corregirlas.

CONCLUSIONES.

Una vez que se realizó todo este proceso de privatización de Telmex, y a catorce años de haberse llevado a cabo, como consecuencia se tienen innumerables resultados arrojados por el mismo, en general considero que estos resultados son de carácter positivo para la empresa.

Para finalizar sólo me resta hacer unos breves apuntes a manera de conclusión, de lo que creo es importante tener presentes por lo ya tratado a lo largo del trabajo.

En primer lugar, el llevar a cabo un proceso de privatización de una empresa de la magnitud de lo que era la empresa Telmex dentro de su industria, es favorable en varios aspectos:

- Como se mencionó en el primer capítulo, este tipo de procesos favorece la erradicación de las fallas económicas surgidas a raíz de la alta intervención estatal, sobretodo en áreas donde la rentabilidad puede explotarse un poco más y que por estas fallas, se presentan muy improductivas.
- Si se asume que en este tipo de industrias el sector privado tiene más incentivos que el sector público para mejorar el funcionamiento productivo de la empresa, se concluye que con la privatización se incrementa la eficacia y eficiencia de la empresa.
- El privatizar ayuda de manera directa a fortalecer el mercado interno, ya que la empresa al constituirse y desenvolverse sólidamente, garantiza el tener la competitividad requerida para la posible expansión de sus servicios incluso a niveles internacionales.
- Si se estipula de manera correcta un buen marco regulatorio, puede ser un factor que impulse a una buena competencia entre oferentes de servicios, así como el contar con innovaciones tecnológicas y que esto a su vez conlleve a un aumento en la calidad de los servicios.

Con la privatización de Telmex, considero que esta puede ser vista como un ejemplo del cumplimiento de varios objetivos de la privatización, así como de un proceso de transparencia y participación de los trabajadores en el proceso de venta, se destacó el logro de la permanencia de la empresa en el mediano y

en el largo plazo; además se alcanzaron otros beneficios ya que se utilizó a la empresa para abrir nuevamente los mercados financieros internacionales a las empresas mexicanas.

Se logró la utilización de los recursos destinados por el gobierno en otros planes, o sea que con la privatización de la empresa se plantearon y lograron muchos objetivos importantes que como es de esperarse, a su vez han tenido alcance en el ámbito social y no sólo objetivos referidos a la mejoría de la calidad del servicio telefónico.

Haciendo una evaluación de los agentes que tuvieron un papel dentro del proceso de privatización, se puede observar que en primer lugar, no se debe dejar de mencionar el papel de los trabajadores en la privatización de la empresa, considero que los trabajadores no se vieron perjudicados por la venta de la empresa, y en cambio tuvieron oportunidad a participar en ésta resultando beneficiados con la revalorización de sus acciones. En cuanto a los dueños del capital de la empresa considero sin duda alguna que también se han visto beneficiados gracias al desempeño que ha tenido y al desarrollo de la empresa; considero que este desempeño ha sido muy bueno y que de haberse quedado la empresa en manos del gobierno, quizá la falta de recursos hubieran limitado tajantemente su crecimiento.

Así, el gobierno también ha resultado salir beneficiado ya que si bien los ingresos obtenidos de la venta no fueron recurrentes, al liberar los recursos destinados a la empresa se pudo dar prioridad a otros programas con un mayor impacto social a costa de ceder el control directo de una empresa tan importante en las telecomunicaciones; sin embargo, así como en los sexenios pasados se dio a la tarea de ser un agente promotor del desarrollo de la industria de telecomunicaciones por medio de políticas de privatización, ahora debe darse a la tarea de establecer un marco regulatorio que garantice una oferta competitiva de servicios de comunicaciones es decir que habrá de tomar las medidas necesarias para impulsar el ingreso de nuevos competidores a la industria y garantizar su sana competencia, esto como pieza fundamental para impulsar la competitividad de la industria y para asegurar la modernización y

expansión de la infraestructura, así como la calidad en la prestación de los servicios.

En cuanto a los logros obtenidos para los consumidores, los resultados pueden no ser tan claros ya que si bien, las tarifas se han incrementado por debajo de lo estipulado, de cualquier forma los consumidores se ven afectados por los incrementos a los que los bienes y servicios están expuestos cuando son proporcionados por empresas públicas y después lo son por empresas privadas, sin embargo cabría hacer un detenimiento para analizar y evaluar si estos incrementos en los precios resultan ser únicamente a causa de los nuevos costos a los que incurre la empresa para la brindar el servicio o si son consecuencia de algún poder de mercado del que goce la empresa, lo cual nos señala un aspecto un poco inquietante en el caso de Telmex, sin embargo considero que si bien, la empresa gozó del monopolio en el servicio de larga distancia nacional, esto se vio compensado con el cumplimiento de metas de expansión y telefonía social.

En tanto que la empresa ha logrado una serie de méritos y objetivos en su nivel de eficiencia productiva y prestación de servicios inigualables a ninguna otra, además de que actualmente se cuenta con las especificaciones de la más alta tecnología; por lo que, en consecuencia, una de las tareas más importantes será la de aprovechar los avances tecnológicos para lograr una mayor penetración de los servicios y extender la cobertura a localidades más apartadas o poblaciones con menor densidad demográfica.

Por lo tanto, como se pudo apreciar a lo largo de esta investigación la privatización no es un simple proceso, sino que implica la conjunción de varios procesos simultáneos que se originan en diversos sectores de la sociedad y que resultan de políticas económicas y en su caso, sociales, adoptando un papel diferente que dependerá de las características de la empresa, la industria o el sector del que se esté tratando.

Además de que no hay que dejar pasar el hecho de que toda privatización marco normativo que le de transparencia y legalidad al proceso además de definir claramente los lineamientos a los que deberán apegarse los privados, pero que a su vez sea lo suficientemente flexible y apoyado con las políticas complementarias adecuadas para que no se limite el proceso y se lleve a cabo

de manera óptima y encauzadas al logro de una mayor beneficio para la población.

Por lo que en este tipo de procesos, la intervención del gobierno no sólo se limita únicamente a la toma de decisiones de llevarla o no a cabo, sino que también es necesaria para diseñar y en su caso mejorar los incentivos que puedan promover un nivel mayor de competencia, así como la regulación de las imperfecciones de los mercados que no permitan su operación eficiente como las actividades de tipo monopólicas. O sea que el hecho de que se impulse una política de esta naturaleza requiere la existencia de un adecuado marco institucional que, más allá de la existencia de una agencia reguladora, se cuente con una serie de estrategias de política pública que inciten a las empresas a establecer un comportamiento congruente con los intereses sociales especificados, para la existencia de las condiciones óptimas que estimule el desarrollo del mercado.

Y en cuanto al caso de Telmex, sin duda un caso representativo de un buen proceso de privatización de una empresa en México, arroja resultados exitosos, los cuales son propiciados en gran medida por la características mismas de la venta de la empresa, sin embargo, a unos años de su privatización se muestra como una empresa con un mejoramiento interno muy grande y destaca como una de las empresas de mayor eficiencia, productividad y calidad de servicios en nuestro país.

Anexo

Para la gráfica 3 y 9, a continuación se especifican de los estados que conforman cada grupo, así como el número de líneas telefónicas por cada 100 habitantes.

Grupo 1	<ul style="list-style-type: none"> ♦ DISTRITO FEDERAL ♦ ESTADO DE MÉXICO
Grupo 2	<ul style="list-style-type: none"> ♦ CHIHUAHUA ♦ COAHUILA ♦ NUEVO LEÓN ♦ SINALOA ♦ SONORA ♦ TAMAULIPAS
Grupo 3	<ul style="list-style-type: none"> ♦ CAMPECHE ♦ QUINTANA ROO ♦ TABASCO ♦ YUCATÁN
Grupo 4	<ul style="list-style-type: none"> ♦ CHIAPAS ♦ GUERRERO ♦ OAXACA ♦ VERACRUZ
Grupo 5	<ul style="list-style-type: none"> ♦ AGUASCALIENTES ♦ DURANGO ♦ GUANAJUATO ♦ SAN LUIS POTOSÍ ♦ ZACATECAS
Grupo 6	<ul style="list-style-type: none"> ♦ HIDALGO ♦ MORELOS ♦ PUEBLA ♦ QUERÉTARO ♦ TLAXCALA
Grupo 7	<ul style="list-style-type: none"> ♦ JALISCO ♦ MICHOACÁN ♦ COLIMA ♦ NAYARIT
Grupo 8	<ul style="list-style-type: none"> ♦ BAJA CALIFORNIA ♦ BAJA CALIFORNIA SUR

ENTIDAD FEDERATIVA	1990	2003
NACIONAL	6.4	15.8
AGUASCALIENTES	5.7	15.8
BAJA CALIFORNIA	9.4	21.7
BAJA CALIFORNIA SUR	8.6	21.1
CAMPECHE	3.3	8.6
COAHUILA	7.5	18.2
COLIMA	7.4	18.6
CHIAPAS	1.6	4.7
CHIHUAHUA	7.8	17.4
DISTRITO FEDERAL	18.3	39.4
DURANGO	4.4	13.6
GUANAJUATO	4.1	12.3
GUERRERO	3.3	8.9
HIDALGO	2.8	8.4
JALISCO	7.8	20.1
MÉXICO	4.7	14.8
MICHOACÁN	3.7	10.5
MORELOS	7.2	17.0
NAYARIT	4.0	12.7
NUEVO LEÓN	11.6	25.7
OAXACA	1.8	5.8
PUEBLA	3.8	11.5
QUERÉTARO	4.1	14.8
QUINTANA ROO	5.0	15.4
SAN LUIS POTOSÍ	4.2	10.3
SINALOA	5.5	13.2
SONORA	7.5	16.5
TABASCO	3.1	7.3
TAMAULIPAS	7.7	17.6
TLAXCALA	2.1	9.5
VERACRUZ	4.0	9.3
YUCATÁN	5.3	11.9
ZACATECAS	2.1	10.6

FUENTE: Cofetel. Cuadro de líneas telefónicas por cada 100 habitantes. 2004

Para la elaboración de a gráfica 6, se utilizaron los siguientes datos:

Tasas de crecimiento de diferentes sectores de la telefonía en México.
(1990-2003)

Año	Telefonía Fija (miles)	Crecimiento (%)	Telefonía Pública (miles)	Crecimiento (%)	Telefonía Celular (miles)	Crecimiento (%)
1990	5,353	-	93,721	-	70	-
1991	6,054	13,1	107,007	14,2	150	114,3
1992	6,754	11,6	131,724	23,1	313	108,7
1993	7,621	12,8	183,155	39,0	386	23,3
1994	8,493	11,4	217,205	18,6	572	48,2
1995	8,801	3,6	246,546	13,5	689	20,5
1996	8,826	0,3	238,562	-3,2	1022	48,3
1997	9,254	4,8	259,561	8,8	1741	70,4
1998	10,091	9,0	316,596	22,0	3349	92,4
1999	10,927	8,3	393,631	24,3	6732	101,0
2000	12,332	12,9	470,666	19,6	14078	109,1
2001	13,774	11,7	547,701	16,4	21758	54,6
2002	14,975	8,7	624,736	14,1	25928	19,2
2003	16,330	9,0	725,483	16,1	30098	16,1

Nota: A partir de 1997, incluye a los nuevos nuevos permisionarios de telefonía pública.

FUENTE: Dirección General de Tarifas e Integración Estadística, COFETEL,
con base en información proporcionada por las empresas..

GLOSARIO.

A continuación se enlistan una serie de conceptos que fueron utilizados a lo largo del trabajo, con el fin de que se homogenice la idea de cada uno de éstos y faciliten la comprensión del tema antes tratado*.

Economías de escala: son aquellas que existen cuando los costos medios de producción decrecen a medida que el producto aumenta. Su fuente principal son los costos fijos, esto es, los costos en que debe incurirse, no importa la cantidad de producto producida. A medida que aumenta la producción, los costos fijos por unidad de producto decrecen y los costos medios totales pueden decrecer.

Línea telefónica: Enlace con capacidad básica para transmitir principalmente señales de voz, entre un centro de conmutación público y un punto de conexión terminal ya sea una caseta telefónica pública, una instalación telefónica privada o cualquier otro equipo terminal que utilice señales compatibles con la red pública telefónica.

Monopolio natural: es aquel que existe cuando los costos de producción son tales, que es más barato, para los demandantes del mercado, que una sola empresa produzca el bien a que lo hagan muchas; esto desde el punto de vista de costos, es decir, se dice que en la producción de un bien existe monopolio natural cuando su función de costos exhibe subaditividad para las cantidades demandadas.**

Radiocomunicación: Toda telecomunicación transmitida por medio de ondas radioeléctricas.

Radiocomunicación Satelital: Radiocomunicación establecida para conducir, distribuir o difundir señales de sonidos, voz, datos, textos o imágenes mediante el uso de algún sistema de satélites.

Red de telecomunicaciones: La infraestructura o instalación que establece una red de canales o circuitos para conducir señales de voz, sonidos,

* Dichas definiciones son tomadas de los anexos de los informes de la Cofetel, la SCT y de Telmex. (Excepto los que se especifiquen).

**Kenneth. Train. *Optimal regulation. The theory of natural monopoly.*

datos, etc, entre dos o más puntos definidos por medio de un conjunto de líneas físicas, enlaces radioeléctricos, ópticos o de cualquier otro tipo, así como por los dispositivos o equipos de conmutación asociados para tal fin.

Red local: Red de telecomunicaciones que permite la comunicación dentro del área de servicio local autorizada y en su caso la interconexión de acceso a redes para servicios de larga distancia.

Red de larga distancia: Red de telecomunicación que permite la comunicación de larga distancia nacional e internacional, entre usuarios localizados en distintas áreas.

Red pública telefónica: Red pública de telecomunicaciones cuyos concesionarios deben prestar el servicio público de telefonía básica.

Regulación: significa el control mediante la intervención directa de acciones o restricciones de alguna actividad industrial por parte del gobierno hacia las empresas o incluso hacia la industria en su conjunto, especialmente cuando se observa una falla de mercado. El propósito de la regulación es obtener aquellos resultados que garanticen un mayor beneficio social en general se trata en términos de la maximización del excedente del consumidor, cuando el mercado competitivo por sí mismo no puede lograrlo

Sector público de telecomunicaciones.- se entiende la infraestructura y los servicios de telecomunicaciones proporcionados por esa infraestructura al público en general; comprende las redes de telecomunicaciones (por ejemplo, teléfono, telégrafo, datos) que constan de centrales (conmutadores) entlazadas por circuitos de transmisión.

Servicios de telecomunicaciones: Aquellos servicios ofrecidos a terceros o al público en general, para que por medio de un circuito o red de telecomunicaciones un usuario pueda establecer comunicación desde un punto de la red a cualquier otro punto de la misma o a otras redes de telecomunicaciones.

Telecomunicaciones: Toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, escritos, imágenes, voz, sonidos o informaciones de cualquier naturaleza, ya sea por línea física conductora eléctrica, de radioelectricidad, medios ópticos y otros sistemas electromagnéticos.

Tráfico telefónico local: Es el tráfico efectivamente intercambiado (comunicaciones realmente establecidas) dentro de la zona de tasación urbana (o local) en que se encuentra la estación llamante. Es la zona dentro de la cual un abonado puede llamar a otro mediante el pago de la tasa local, cuando proceda. Este indicador deberá expresarse como el número de llamadas (mensajes) y/o minutos. Se deberá definir lo que se entiende por "zona de tasación urbana o local" y precisar su número y su extensión media (en km²).

Tráfico telefónico nacional: Es el tráfico nacional efectivo (comunicaciones realmente establecidas) intercambiado con una estación situada fuera de la zona de tasación urbana de la estación llamante.

BIBLIOGRAFÍA.

1. Aspe Armella Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*.
FCE. Londres Inglaterra 1993.
2. BBVA Bancomer. *Competencia en Telecomunicaciones*.
Serie de propuestas. México, 2002.
3. Cabral, Luis. *Economía industrial*.
McGraw-Hill, Madrid 1997.
4. Castañeda, Alejandro. *Privatization and regulation in Mexico, a brief recount and agenda for the future*.
El Colegio de México, México 2004.
5. COFETEL. *Informe de labores 2000*.
Comisión Federal de Telecomunicaciones. México 2000.
6. Colomé, Reinaldo. *Regulación para la competencia en el mercado de telecomunicaciones*.
Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas,
Departamento de Economía y Finanzas. Argentina 2002.
7. Cowhey Meter, Székely Gabriel. *Changing Networks: Mexico's Telecommunications*.
Center for U.S.-Mexican Studies, University of California. San Diego,
California 1989.
8. Díaz Miranda, Rafael. *La privatización de Teléfonos de México, TELMEX y el auge de las telecomunicaciones*.
UNAM, 1996.
9. Kenneth, Train. *Optimal regulation: The theory of natural monopoly*.
MIT Press. Inglaterra 1991.

10. OECD. *Communications Outlook 1999*.
OECD 1999.
11. Pindyck, Robert S. *Microeconomía*.
Limusa. México, 1996.
12. Presidencia de la República. *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*.
México. Pp.89-91.
13. Rogozinski, Jacques. *La privatización en México. Razones e impactos*.
Ed. Trillas, México 1997.
14. Rogozinski, Jacques. *La privatización de empresas paraestatales*.
Ed. Trillas, México 1993.
15. Ruprah, Inder. *The divestiture of TELMEX*.
Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Serie de
reformas de política pública Santiago. Chile, 1994.
16. Ruprah, Inder. *Divestiture and Deregulation of Public Enterprises: The
Mexican Case*.
Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Serie de
reformas de política pública. Santiago. Chile, 1994.
17. Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT). *Programa de
desarrollo del sector comunicaciones y transportes 1995-2000*.
SCT. México 1996.
18. Segura, Julio. *Teoría de la economía industrial*.
Ed. Civitas. Madrid 1992.
19. Székely, Gabriel y Del Palacio Jaime. *Teléfonos de México una
empresa privada*.
Ed. Planeta. México 1995.
20. TELMEX. *Historia de la telefonía en México 1878-1991*.
Teléfonos de México. México 1991.

21. TELMEX. *Realizaciones de Teléfonos de México S.A., 1965-1970.*
Teléfonos de México. México 1991.
22. Vickers John y Yarrow George. *Un análisis económico de la privatización.*
FCE. México 1991.
23. www.telmx.com.mx
24. www.sct.gob.mx
25. www.cofotel.gob.mx
26. www.itu.com
27. www.oecd.org