



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Tesis

El negocio de la voz: un estudio comparativo sobre la telefonía celular en México (Telcel) y España (Movistar)

Que para obtener el grado de:

Maestra en

Administración de Organizaciones

Presenta:

Martha Patricia Aguilar Partida

Directora de la tesis:

Mtra. Patricia Ibarguengoitia y Rentería

Sínodo:

M.A. Rafael Rodríguez Castelán

M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez

M.A.I. Héctor Horton Muñoz

M.A. Rogelio Solís Pineda

México, D.F.

2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

*A la Universidad Nacional Autónoma de México,
y al Programa de Becas para Estudios de Posgrado
por la beca otorgada para la realización de este trabajo.*



*A mi Directora de tesis
Mtra. Patricia Ibarguengoitia y Rentería*

*A mis sinodales,
M.A. Rafael Rodríguez Castelán
M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez
M.A.I. Héctor Horton Muñoz
M.A. Rogelio Solís Pineda*

A Dios, por dejarme alcanzar esta meta.

*A mis padres María del Carmen y Guillermo,
con el deseo de que compartan conmigo este logro.
Los amo.*

*A los amores de mi vida,
mi esposo Ricardo y mi hijo Edgar Daniel,
por su cariño y comprensión
durante estas horas de sacrificio.
¡ Lo logramos!*

*A mis hermanos Guillermo, Magdalena, Rosa María,
Jorge y sus familias, a Carmen, Sergio y Nancy
con todo mi amor.*

A Lety Estrada, por tu ayuda en la distancia.

*A José Manuel Martínez, por ayudarme a entender
los laberintos financieros.*

*A todos los amigos que me ayudaron
a hacer posible esta investigación,
muchas gracias.*

Índice

*Tesis El negocio de la voz:
un estudio comparativo sobre la telefonía celular
en México (Telcel) y España (Movistar)*

Introducción.....	V
Capítulo 1. Metodología de la Investigación	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Objetivo general	3
1.3. Objetivos particulares	3
1.4. Hipótesis	3
1.5. Variables	3
1.6. Marco conceptual	4
1.7. Tipo de estudio	8
1.8. Actividades a realizar	9
 <i>Fuentes de consulta</i>	 11
Capítulo 2. Entorno Macroeconómico. La realidad económica del México del libre comercio.....	13
2.1. Apertura comercial	14
2.2. Balanza de Pagos	18
2.2.1. Transacciones	18
2.2.2. Residentes	19
2.2.3. Estructura de la Balanza de Pagos	19
2.2.4. Tipo de cambio y la Balanza Comercial	21
2.3. La Balanza de Pagos de México durante 2004.	21
2.4. Producto Interno Bruto (PIB)	25
2.5. Tipo de cambio efectivo (monedas extranjeras por pesos)	25
2.6. Depreciación de la moneda nacional	25
2.7. Inversión Extranjera Directa (IED)	27
2.8. Tasa de desempleo, Población Económicamente Activa (PEA)	30
2.9. Inflación	31
2.10. España en el entorno de la Unión Europea. La apertura comercial.	34
2.10.1 En Europa	34

2.10.2. La apertura con el mundo	39
2.11. Balanza por Cuenta Corriente en 2004	39
2.11.1. Intercambios Comerciales con el Exterior	44
2.11.2. Distribución Geográfica Importaciones y Exportaciones	44
2.12. El PIB	46
2.13. Tasa de Desempleo y Población Económicamente Activa (PEA)	47
2.13.1. Paro o Desempleo	48
2.13.1.1. Por sectores	49
2.13.1.2. Por sexo y edad	49
2.14. Tipo de cambio efectivo (monedas extranjeras por pesos)	50
2.15. Depreciación de la moneda nacional	50
2.16. Inversión Extranjera Directa	50
2.17. Inflación	51
<i>Conclusiones</i>	53
<i>Fuentes de consulta</i>	55
Capítulo 3. Políticas públicas y el desarrollo de las telecomunicaciones ...	57
3.1. Plan de Desarrollo (México)	57
3.2. Políticas de gobierno (España)	61
<i>Conclusiones</i>	64
<i>Fuentes de consulta</i>	65
Capítulo 4. Regulación de la telefonía celular.....	67
4.1. Antecedentes sobre la regulación de las telecomunicaciones en el mundo	67
4.1.2. La Unión Internacional de Telecomunicaciones	
UIT (ITU/International Telecommunication Union	69
4.1.2.1. Objetivos	71
4.1.2.2. Estructura	71
4.1.3. Organismos regulatorios internacionales	71
4.2. Organismos reguladores en México	72
4.2.1. Antecedentes de la telefonía	72
4.2.1.1. Regulación y privatización de la telefonía	73
4.2.1.2. Sobre la legislación	76
4.2.2. Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT).	76
4.2.3. Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel)	77
4.3. Las leyes vigentes	78
4.3.1. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos	79
4.3.2. Ley de Vías Generales de Comunicación	80
4.3.3. Ley Federal de Telecomunicaciones	80
4.3.4. Reglamento de Telecomunicaciones	83
4.3.5. Título de concesión de Telmex	83
4.4. Modificaciones y asuntos pendientes en la legislación.	84
4.5. Organismos reguladores en España	87
4.5.1. Antecedentes de la telefonía	87
4.5.2. La regulación y la apertura de las telecomunicaciones	91
4.5.3. La Ley General de Telecomunicaciones	93

4.5.4. Organismos reguladores en España	97
4.5.4.1. La Constitución española	97
4.5.4.2. El Gobierno	98
4.5.4.3. Ministerio de Ciencia y Tecnología	98
4.5.4.4. Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información	99
4.5.4.5. Ministerio de Economía	99
4.5.4.6. La Agencia Estatal de Radiocomunicaciones	99
4.5.4.7. La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT)	100
4.5.4.7.1. Funciones	101
4.5.4.7.2. Estructura	101
<i>Conclusiones</i>	103
<i>Fuentes de consulta</i>	105
Capítulo 5. Finanzas e inversión en infraestructura de telefonía celular....	107
5.1. Operadores de telefonía celular en México	108
5.2. Operadores de telefonía celular en España	120
5.3. Fomento a las inversiones	124
<i>Conclusiones</i>	128
<i>Fuentes de consulta</i>	129
Capítulo 6. Tecnologías	131
6.1. Nuevas tecnologías en el entorno cambiante	131
6.2. Surgimiento de nuevos servicios	138
6.3. Los operadores y las alianzas estratégicas	141
6.4. Servicios, precios y tarifas	142
6.5. Nuevos modelos de negocio	145
6.6. Los satélites: el futuro	147
<i>Conclusiones</i>	150
<i>Glosario</i>	152
<i>Fuente de consulta</i>	154
Conclusiones Generales	155
Fuentes de consulta generales	163

Introducción

“Llegará un día en que un hombre te hablará a miles de kilómetros de distancia, y tú tranquilamente le podrás escuchar donde estés, pero no le podrás ver por estar tan lejos.”

Quinta Profecía Maya

En 1876 Alexander Graham Bell inventó el teléfono, considerado como uno de los inventos más revolucionarios de los últimos dos siglos, ya que provocó un cambio drástico en las posibilidades de interacción humana, y dio origen a las telecomunicaciones. Desde entonces han pasado 130 años y durante el primer siglo de esta invención, su uso prácticamente fue el mismo, tan sólo en los últimos 30 años, particularmente durante la última década, se han introducido más innovaciones y aplicaciones que han revolucionado drásticamente el concepto de la telefonía.

En 10 de marzo de 1876, Bell consiguió transmitir la voz humana mediante un transmisor de resistencia variable, formado por una varilla metálica pegada a una membrana. Sin embargo, la tecnología que le permitió llevar a cabo aquella primera transmisión, estuvo disponible desde 1831, cuando Faraday, demostró que las vibraciones de un material ferroso podían convertirse en impulsos eléctricos. No obstante, tuvieron que pasar 40 años para que Bell comprendiera las posibilidades prácticas y comerciales de esos saberes teóricos.

Algo similar ocurrió cuando los desarrolladores de tecnología se dieron cuenta del potencial que tendría el aprovechamiento de la tecnología satelital y las transmisiones de radiofrecuencias para posibilitar la telefonía inalámbrica que hoy comúnmente conocemos como telefonía móvil.

La ventaja de la aplicación tecnológica, entonces y ahora, ha estado en disponer del saber, de la visión y contar con las condiciones adecuadas para su utilidad práctica.

En nuestros días los avances tecnológicos tal vez han hecho que nuestra capacidad de asombro haya disminuido. Sin embargo, no ocurre eso cuando hablamos de la telefonía móvil, las empresas y los emprendedores nos han posibilitado el acceso a opciones de comunicación que antes nos parecían fantasía total.

Cuando esta modalidad de telefonía llegó a nuestro país, por la década de los 80's, el servicio que prestaba era envío de voz y la gran ventaja era la movilidad; poder hablar desde cualquier parte sin estar atado a un cable. Las desventajas eran los grandes y pesados terminales y sobre todo, los altos precios del servicio.

Más tarde, cuando los operadores y los usuarios superaron los problemas de la aceptación de este servicio y los excesivos pagos, la demanda para utilizarlo se incrementó; en consecuencia los precios disminuyeron y las tarifas se fueron adaptando al bolsillo de los usuarios.

Aunado a esto, las tecnologías también se fueron modificando, hasta permitir que los terminales no sólo sirvan para hacer llamadas sino para enviar fotografías o videos.

Cada día este servicio fue integrándose más a la vida de los usuarios y ahora se ha convertido en un compañero de todas las actividades, incluso, se espera ansiosamente la llegada de los nuevos terminales para saber qué nuevos servicios brindarán.

Esto que parece muy sencillo se ha convertido en un gran negocio, que para desarrollarse ha tenido que enfrentar muchos retos. Especialmente considerando el impacto de la globalización y la apertura comercial que alientan la competencia entre las empresas.

Con este panorama, resulta interesante conocer el contexto en el que se desarrollan las empresas que se dedican a este negocio de la telefonía celular, que como parte de las telecomunicaciones, es considerado un bien de los países que debe estar regulado y vigilado por los gobiernos.

La presente investigación es un estudio comparativo que pretende determinar cuáles son los principales retos de las empresas de telefonía celular en el mercado mexicano y español, delimitándose para ello, en las dos empresas más importantes de ambos países: Telcel o América Móvil, de Telmex y MoviStar o Telefónica Móviles de Telefónica, durante 2004.

A lo largo de este trabajo se da a conocer el entorno macroeconómico de México y España, la apertura comercial (tratados de libre comercio), las Políticas Públicas planteadas por el Ejecutivo Federal para el desarrollo del sector de las telecomunicaciones, y cómo afectan a la telefonía celular. Para España se expone el Plan de Gobierno.

También se hace un recuento de los aspectos regulatorios, mencionando los organismos internacionales y nacionales; así como las leyes o dependencias encargadas de regular el ámbito de las telecomunicaciones y las tarifas de los servicios de telefonía celular. Además de conocer algunos aspectos importantes de Telcel y MoviStar como operadores dominantes de sus regiones.

Se describen las inversiones que ambas empresas realizaron en el sector y las nuevas tecnologías de la telefonía celular, así los nuevos servicios que traen consigo; los operadores y las alianzas estratégicas, servicios, precios y tarifas, nuevos modelos de negocio y los satélites como el futuro de la telefonía celular.

Además de estudiar las modificaciones que presenta la cadena de valor (Porter) de estas empresas, así como la evolución hacia la empresa flexible frente a los retos de la apertura comercial.

Finalmente el análisis comparativo entre Telcel (México) y MoviStar (España), sobre la telefonía celular, nos ayudará a realizar las conclusiones para conocer cuáles son los principales retos a los que se deben enfrentar ambas empresas para poder competir en los mercados mexicano y español.

Capítulo 1

Metodología de la Investigación

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El fenómeno de la globalización ha propiciado la apertura comercial en muchos países del mundo. En el umbral del año 2000, México ha iniciado un acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea (UE), la primera potencia comercial y el mercado más grande del mundo, además de ser el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera, en México.¹

Así, el 1° de julio del 2000, entró en vigor dicho Tratado, convirtiéndose nuestro país en el mayor socio comercial de América Latina, ya que hasta esa fecha había logrado concretar acuerdos comerciales con 29 países, de los cuales 13 eran americanos, 15 europeos y uno del cercano Oriente: Israel.

De todos éstos, el que más expectativas representó para México fue el acuerdo firmado con la Unión Europea, ya que el conglomerado de las entonces 15 naciones que la conformaban: Francia, Alemania, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Italia, Irlanda, Gran Bretaña, Dinamarca, Grecia, España, Portugal, Austria, Suecia y Finlandia; la convertían en la región de mayor población y producto interno bruto del mundo.²

Todo esto redituó en intercambios comerciales, financieros e inversiones en diversos sectores de bienes y servicios de ambos mercados.

En este sentido, uno de los sectores más importantes en el desarrollo económico, político y cultural de los países, y que será analizado en el presente estudio, es el de las telecomunicaciones, principalmente porque son consideradas como:

*“Un catalizador del desarrollo de las naciones: representan un elemento indispensable para el funcionamiento adecuado de las empresas e instituciones y forman parte de la vida cotidiana de gran parte de los habitantes de este planeta”.*³

Dentro del sector encontramos a la telefonía móvil como el rubro de mayor crecimiento que avanzó a tasas superiores al 100% desde 1999 y se espera que lo siguiera haciendo hasta el 2004⁴.

¹ Versión estenográfica del mensaje del presidente Ernesto Zedillo, con motivo de la conclusión de las negociaciones del Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea, Presidencia de la República, Comunicados de prensa, (17 de diciembre de 1999), www.presidencia.gob.mx, Los Pinos, ciudad de México, 24 de noviembre de 1999, 2p.

² S.a. ¿Cómo avanza el libre comercio de México?, **Expansión**, Año XXXI, Núm.792, 7 de junio del 2000, pp. 42 y 43.

³ Federico Kuhlman y A. Alonso, *Información y telecomunicaciones*, p.7.

⁴ Carlos H. Garza Cejudo, “Telefonía local, el cuello de botella”, **Mundo Ejecutivo**, México, junio, 2001, Núm. 266, pp.126-136.

Dentro del sector de la telefonía móvil, en México encontramos que la empresa líder es Telcel de Telmex, y en España es MoviStar de Telefónica. Para realizar el estudio comparativo, fueron analizadas ambas compañías; en el marco del Tratado de Libre Comercio que firmaron, para conocer cómo influye en el desarrollo de ambas empresas.

En este estudio se analizó sólo el caso de las telecomunicaciones en México y España, porque estos dos países además de ser aliados históricos, de compartir idioma, costumbres y tradiciones; actualmente se han convertido en las puertas de entrada de los dos bloques económicos más grandes del mundo.

México por su parte y gracias al TLCAN, se convierte en la posibilidad para que todos los países que integran la Unión Europea, puedan ingresar al mercado de Estados Unidos y Canadá, así como al resto de América Latina. Mientras que, España, al compartir lazos históricos y culturales, se torna en la potencial oportunidad de que las empresas mexicanas y sus socios del continente americano puedan invertir no sólo en España, sino en toda la UE.

Al mismo tiempo *“la economía mexicana es un territorio atractivo para los inversionistas españoles. Cuenta con un mercado de más de 100 millones de habitantes y un PIB que supera los 500 mil millones de dólares, pero además tiene estructuras legales que facilitan la llegada de capitales extranjeros.”*⁵

Ahora bien, ante la entrada en vigor del TLC con la UE, existen muchos cuestionamientos al respecto: **¿Cuáles son los principales retos a los que se deben enfrentar Telcel y MoviStar para competir en el mercado mexicano y en el español?, ¿cuáles son las ventajas competitivas de Telcel frente a MoviStar en el ámbito de la telefonía celular?, ¿cuáles son las perspectivas de Telcel ante la apertura del sector para las empresas españolas?, ¿cuáles son las ventajas para MoviStar en el mercado mexicano?, ¿cuál es el panorama regulatorio y de nuevas tecnologías en la telefonía celular mexicana y española?, ¿cómo afectan a estas empresas los factores del ambiente interno y externo para su desarrollo en el sector y en la competencia dentro de los respectivos mercados?, ¿cuáles son los mecanismos que ayudan a Telcel a ingresar al mercado de la telefonía celular en España, y por tanto, en Europa?, entre otros.**

Es importante recordar que debido a la creciente globalización económica *“un gran número de países han reestructurado su sector de telecomunicaciones con medidas como la privatización y apertura a nuevos proveedores de servicios para incrementar la oferta a un número mayor de usuarios, de tal forma que se logren niveles de penetración más significativos en todos los sectores de la sociedad”*.⁶

En nuestro país, la privatización en este sector se dio en 1990 con Telmex y la apertura inició en 1995, impulsada con el establecimiento de la Ley Federal de Telecomunicaciones.

Esta apertura en las telecomunicaciones ha ido en aumento, por lo menos en lo que se refiere a la telefonía, debido precisamente a los tratados comerciales. Si bien es cierto que a partir de la incorporación del esquema “El que llama paga” (en el que el usuario sólo cubre las llamadas que realiza) el mercado celular en México registró un vertiginoso crecimiento; también es cierto que esta gran demanda generó bajos niveles de calidad en el servicio⁷; además de que la misma

⁵ Agustín, Rodríguez Trejo, “Puntos de entrada a dos continentes”, **Mundo Ejecutivo**, Suplemento Especial. España y México, junio, 2002, pp.6-10.

⁶ Arturo Serrano Santoyo, *Las telecomunicaciones en Latino América. Retos y perspectivas*, p.IX.

⁷ R. Aguilar y R. Campa, “El número que usted marcó. La telefonía móvil, deficiente, pero en ascenso”, **Expansión**, (México, 2001), p.11.

apertura comercial y, por ende, la competencia entre las empresas telefónicas, y falta de inversión de capitales mexicanos, ha permitido que empresas extranjeras se adueñen de las pocas empresas nacionales que se dedican a esta actividad.

Además es importante conocer los cambios a los que se han tenido que adaptar las empresas en el afán de seguir en la competencia y abrir nuevos mercados.

1.2 OBJETIVO GENERAL:

Realizar un estudio comparativo sobre la situación actual de la telefonía móvil en México (Telcel) y España (MoviStar), para determinar cuáles son los principales retos de las empresas Telcel (mexicana) y MoviStar (española) de telefonía celular en el mercado mexicano y español.

1.3 OBJETIVOS PARTICULARES:

- Analizar el entorno macroeconómico de España y México, y cómo éste afecta al desarrollo de las empresas de telefonía celular.
- Exponer cuáles son las Políticas Públicas de México y el Plan de Gobierno de España para el desarrollo del sector de las telecomunicaciones.
- Determinar cuál es la situación actual de la regulación de la telefonía celular en México y España.
- Describir cuál es la situación actual de la tecnología de la telefonía celular en México y España.
- Explicar cómo afectan a Telcel y MoviStar, los factores del ambiente interno y externo, en su desarrollo dentro del sector.

1.4 HIPÓTESIS

Los principales retos de las empresas de telefonía celular Telcel (mexicana) y MoviStar (española) para poder competir en el mercado mexicano y español, son: la falta de infraestructura en el sector, la brecha tecnológica, el exceso de competencia originado por la apertura comercial (tratados de libre comercio), la crisis económica y la falta de regulación.

1.5 VARIABLES: las variables a estudiar son:

- **Entorno macroeconómico:** coyuntura económica poco favorable para la competitividad (inflación, apreciación del euro), relación entre productividad, competitividad, crisis económica, apertura comercial, exceso de competencia. Fomentar la inversión en un mercado cambiante.

- **Políticas Públicas:** control del mercado que introducen las políticas públicas.
- **Regulación:** marcos regulatorios, convergencia regulatoria, organismos reguladores, falta de regulación.
- **Finanzas e inversión:** desconfianza de los nuevos inversores y financiamiento, reclasificación del sector. Infraestructura.
- **Tecnologías:** convergencia tecnológica, cambios constantes, adaptación a las nuevas tecnologías, modificación de la cadena de valor.

1.6 MARCO CONCEPTUAL

➤ Concepto de telefonía móvil

Hemos de entender como telefonía móvil, aquel servicio telefónico que por su innovación tecnológica puede transportarse a cualquier lugar y desde allí realizar comunicación con otros terminales.

Una de las principales características de este servicio es la movilidad. José María Huidobro, reconocido ingeniero español, especialista en estos temas, la define en su libro “Todo sobre comunicaciones”, desde dos puntos de vista:

Uno relacionado al terminal o aparato receptor, la movilidad se consigue utilizando un enlace entre la estación emisora/receptora y el equipo terminal. El usuario podrá moverse libremente por toda el área cubierta por la estación.

Y segundo, que tiene que ver con el propio usuario y su número único para comunicarse.

El concepto de telefonía celular está ligado, según este autor, al primero: la movilidad del terminal:

“Al contrario de como pasa en los sistemas de difusión que emplean gran potencia de emisión para cubrir una zona lo más amplia posible, se basa en utilizar una potencia más reducida que cubre una zona más pequeña, repitiendo este modelo de tal forma que el espectro de frecuencias se vuelve a reutilizar en otras células o celdas (...) cuanto más pequeñas sean las células más veces se podrá repetir cada grupo de frecuencias, y por lo tanto, mayor densidad de usuarios se podrá tener.”⁸

En donde tendremos que identificar dos conceptos más:

- **Roaming**, que es la itinerancia, la que hace posible las comunicaciones aún cambiando de país.
- **Handover**, o traspaso, que permite que los usuarios puedan moverse libremente a través del sistema sin percibir los cambios de estación. Obviamente estos beneficios se logran en las generaciones más avanzadas.

⁸ José María Huidobro, *Todo sobre comunicaciones*, p. 238.

La telefonía móvil utiliza técnicas de radio en TMA (Telefonía Móvil Automática) para transmisión, entre ellas encontramos⁹:

- **FDMA** (Frequency Division Multiple Access) o acceso múltiple por división de frecuencia disponible en múltiples canales (un par de frecuencias por canal, una en cada dirección) utilizando el usuario siempre el mismo durante toda la transmisión.
- **TDMA** (Time Division Multiple Access) o acceso múltiple por división en el tiempo en que a diferencia de la anterior, divide el ancho de la banda asignado en múltiples periodos o ranuras de tiempo (*time slots*), en los que se van insertando las transmisiones de los usuarios, debiendo estar el emisor y el receptor perfectamente sincronizados a su vez, se puede combinar con **TDD** (Time Division Duplex) con dos ranuras de tiempo pertenecientes a la misma portadora para crear un canal de radio dúplex o **FDD** (Frequency Division Duplex) en la que las dos ranuras de tiempo que crean el canal pertenecen a distintas portadoras.
- **CDMA** (Code Division Multiple Access) o acceso múltiple por división de código, es una técnica de espectro expandido, es decir, que utiliza todo el ancho de la banda disponible al mismo tiempo, pero al utilizar cada uno un código distinto se pueden reconstruir las señales originales. Permite una capacidad 20 veces superior a la de las redes analógicas actuales.

➤ Descripción del entorno

Por ser un tema que tiene muchos factores susceptibles a ser analizados, en esta investigación sólo se estudiaron: la importancia del entorno y su influencia sobre el desarrollo de las empresas de telefonía celular en México y España; y algunas de las variables que componen el entorno para este análisis son: Regulación, Finanzas e inversión, Entorno macroeconómico, Tecnologías y Políticas Públicas.

Robbins menciona que las organizaciones “*no sólo reciben influencia de su entorno, sino que están totalmente cautivadas por él*”, que el entorno selecciona ciertos tipos de organizaciones que sobrevivirán y otras que perecerán, a partir del ajuste de sus características estructurales y particulares. Por lo que resulta indispensable que los administradores de las organizaciones hagan un escrutinio detallado de su respectivo entorno para identificar los actos de competidores, gobierno, sindicatos y otros similares que podrán repercutir en las operaciones de la organización. En la medida en que esta exploración pueda conducir a previsiones exactas de las fluctuaciones del entorno, podrá reducir la incertidumbre.¹⁰

Además, la dependencia con el medio obliga a las empresas a tener buenas comunicaciones y relaciones con sus clientes, proveedores, gobierno, etcétera, por lo que es conveniente que cada una busque una imagen que la diferencie de sus competidoras.

La empresa debe tener el conocimiento que le permita determinar las oportunidades y amenazas a que está sometida, tanto en su interior (microeconomía), como en su exterior (macroeconomía), sólo así podrá propiciar oportunidades de competencia y desarrollo.

⁹ *Ídem*, pp. 239 y 240.

¹⁰ Stephen P. Robbins, *Comportamiento Organizacional*, pp.563 y 564.

➤ Macroeconomía

La Macroeconomía se ocupa de la conducta de la economía en su conjunto: de las expansiones y las recesiones, de la producción total de bienes y servicios de la economía y de su crecimiento, de las tasas de inflación y de desempleo, de la Balanza de Pagos y de los tipos de cambio. Se ocupa tanto del crecimiento económico a largo plazo, como de las fluctuaciones a corto plazo que constituyen el ciclo económico.

“La macroeconomía se ocupa de la situación general de la economía de un país en su conjunto, es decir, de los agregados globales como: la producción, el ingreso, el empleo, los precios, la inversión, etc.”¹¹

➤ Políticas públicas

La gestión es la capacidad de llevar a cabo lo propuesto. Por lo que, podemos entender como gestión pública la capacidad de los actores gubernamentales para ejecutar los lineamientos programáticos de su agenda. Esta capacidad debe ser ejercida hoy día tomando en cuenta dos elementos fundamentales: racionalidad y consenso. Son estos dos elementos los pilares fundamentales del enfoque de las políticas públicas, cuyo principal objetivo es que las prácticas gubernamentales sean ejercidas con legitimidad y eficacia.

Estas directrices racionales y consensuales dificultan el ejercicio gubernamental empirista y autoritario, exigen de las autoridades la mayor preparación posible y grados importantes de consenso popular. En países como el nuestro, este reto es particularmente difícil si consideramos que la historia ha sido distinta. Por ello con mayor frecuencia se recurre al tema de la gobernabilidad en las democracias y lo difícil que le resulta a los gobernantes adquirirla y mantenerla.

➤ Regulación

En este ambiente incierto y cambiante, es necesario revisar las cuestiones regulatorias que impiden o impulsan el desarrollo de las empresas de telefonía celular; desde los organismos internacionales (UIT, OMC, etc.).

➤ Tecnologías (Situación competitiva, mercado, industria)

Los factores críticos de la competitividad a nivel internacional están cambiando aceleradamente, por ello resulta de primordial considerar los siguientes aspectos para que las empresas mexicanas logren ser competitivas ante el reto de los nuevos tiempos:

Cuantitativamente, la economía globalizada ha acelerado a todos los competidores del mundo. México por su parte, tiene una amplia política de apertura comercial y ha suscrito tratados de libre comercio con los dos bloques económicos más importantes, lo que representa una gran oportunidad, pero también un gran riesgo.

Cualitativamente, los avances tecnológicos en todos los campos se están acelerando, así como los cambios en las formas de cómo las empresas emplean sus recursos para ser más competitivas. Los resultados son un flujo continuo y acelerado de los nuevos productos y servicios, así como nuevas formas de llevarlos hasta los consumidores. Estos cambios dependen cada vez más de

¹¹ José Ávila y Lugo, *Introducción a la Economía*, p.152.

una utilización competitiva de la tecnología de la información: computación, telecomunicación e internet.

El riesgo de no conocer con exactitud las bases de la competitividad en las empresas es demasiado alto, puede significar su capacidad de supervivencia.

➤ **Tecnología en México**

Desde la creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y del Registro de Transferencia de Tecnología en México a principios de los setentas y hasta nuestros días, son muchos los esfuerzos que se han realizado para elaborar y poner en marcha planes, políticas y estrategias de desarrollo tecnológico nacional.

Los que participaron en este proceso, desde el sector público, privado y académico, dicen que *“se han tenido algunos resultados, pero que en lo general, no se ha logrado incorporar políticas efectivas de desarrollo tecnológico, incluso, que en muchas áreas se han dado pasos atrás, o no se ha permitido que ideas buenas maduren o se disponga de los recursos necesarios”*.¹²

A pesar de que México no ha podido insertarse totalmente al desarrollo tecnológico estructural que exige la globalización y la apertura comercial, *“existe una preocupación creciente respecto a la necesidad de políticas y estrategias tecnológicas ajustadas a una economía abierta, donde predomina el sector privado en los sectores productivos y en la que se requiere de un nuevo marco institucional e instrumentos efectivos”*.¹³

Los cambios generados fuera de nuestras fronteras, también generan efectos directos en todos los órdenes de nuestra economía y permiten analizar algunas tendencias que impactan las estructuras comerciales de las empresas que operan en nuestro país.

El nuevo panorama competitivo considera:

- **La economía global:** es aquella en la que los bienes y servicios, personas, habilidades e ideas se mueven con libertad a través de las fronteras geográficas.
- **La globalización:** es la difusión de las innovaciones económicas en todo el mundo, así como los ajustes políticos y culturales que la acompañan. La globalización fomenta la integración internacional que se ha incrementado en forma sustancial durante la última generación.
- **Tasa de incremento del cambio y la difusión tecnológicos:** tanto la tasa de cambios tecnológicos como la velocidad a la que estas nuevas tecnologías están disponibles y se utilizan, han aumentado de manera sustancial durante los últimos 15 ó 20 años. Así, **Innovación perpetua**, es un término que se emplea para describir la rapidez y solidez con la que nuevas tecnologías con gran cantidad de información reemplazan a las antiguas. El acortamiento de los ciclos de vida de los productos, que resulta de esta rápida difusión de la nueva tecnología, atribuye gran importancia competitiva al hecho de poder introducir con rapidez nuevos bienes y servicios. En realidad, cuando los productos, de alguna manera son difíciles de distinguir debido a la rápida difusión de las tecnologías, la velocidad para introducirlos en el mercado puede ser la única fuente de ventaja competitiva.

¹² Mauricio De María y Campos, “Por una nueva política de desarrollo y competitividad”, **Estrategia Industrial para el emprendedor del tercer milenio**, Núm.169, México, 1998, p.14.

¹³ *Ídem*.

➤ La tecnología en España

La era de la información: en años recientes han ocurrido cambios dramáticos en la tecnología de la información. Las computadoras personales, los teléfonos celulares, la inteligencia artificial, la realidad virtual y las bases de datos masivas (por ejemplo, Lexis/Nexis) son algunos ejemplos de que la información se utiliza de distintas formas como resultado de los desarrollos tecnológicos. Andrew Grove, de Intel cree que los sistemas de correo electrónico constituyen la primera manifestación de una revolución en el flujo y manejo de la información en las compañías de todo el mundo. Un resultado importante de estos cambios es que la capacidad de acceso y utilización de la información de manera eficaz, se ha convertido en una fuente importante de ventaja competitiva en casi todas las industrias. Este concepto es ampliamente conocido y manejado en España.

Existen dos modelos principales de lo que una empresa debe hacer a fin de obtener rendimientos superiores al promedio. El modelo O/I establece que el ambiente externo es el determinante principal de las estrategias de la compañía. Los rendimientos superiores al promedio se obtienen cuando la empresa encuentra una industria atractiva y pone en práctica con éxito la estrategia que indican las características de esa industria. El modelo con base en los recursos supone que cada empresa es un conjunto de recursos y capacidades singulares que determina su estrategia. En este modelo, los rendimientos superiores al promedio se obtienen cuando la compañía utiliza sus recursos y capacidades valiosos, raros, costosos de imitar e insustituibles (es decir, las aptitudes centrales) para establecer una ventaja competitiva sobre sus rivales.

El propósito y la misión estratégicos se forman con base en la información y los conocimientos que se obtienen al estudiar los ambientes interno y externo de la empresa. El propósito estratégico sugiere la forma en que se aprovecharán los recursos, capacidades y aptitudes centrales a fin de lograr los resultados deseados en el ambiente competitivo. La misión estratégica es la aplicación del propósito estratégico. Esta misión se utiliza para especificar los mercados y los clientes a los que la compañía va a servir mediante el aprovechamiento de sus recursos, capacidades y aptitudes.

Para comprender mejor esta investigación, además de estos conceptos también se revisarán los relacionados a la empresa flexible y al modelo de la cadena de valor propuesta por Michael Porter, que ha sido el modelo dominante para caracterizar la creación de valor y analizar la ventaja competitiva de una empresa en particular o de un sector.

1.7 TIPO DE ESTUDIO

➤ *Por interferencia del investigador*

Observacional: las variables no son manipuladas, sólo se va a describir el fenómeno estudiado. Es decir, que se describirá la situación de las empresas mexicanas de telefonía celular y su comportamiento frente a la apertura comercial con la Unión Europea, considerando las variables derivadas del análisis del ambiente interno y el ambiente externo de tales empresas.

➤ *Por la evolución del fenómeno estudiado*

Transversal o transeccional: las variables se miden una sola vez. Se recolectan datos en un sólo momento. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento determinado.

El presente estudio no es un experimento sino el análisis de hechos que ocurren en la realidad, por lo tanto, se requiere recopilar información una sola vez, para posteriormente analizarla. En este caso, resulta interesante saber cuál es la relación entre el ambiente interno y externo de las empresas mexicanas de telefonía celular, frente a la apertura comercial con la UE y las consecuencias de dicha situación.

➤ **Por la comparación de las poblaciones**

Descriptivo: estudio que cuenta con dos poblaciones, la cual pretende describir en función de un grupo de variables e hipótesis descriptivas.

Se describirá la situación actual de la empresa mexicana Telmex (Telcel) y española Telefónica (Movistar) de telefonía celular frente a la apertura con la UE, y finalmente se comprobará o disprobará la hipótesis de que:

Los principales retos a los que deben enfrentarse las empresas de telefonía celular Telcel (mexicana) y MoviStar (española) para poder competir en el mercado mexicano y español, son: la falta de infraestructura en el sector, la brecha tecnológica, el exceso de competencia originado por la apertura comercial (tratados de libre comercio), la crisis económica y la falta de regulación.

➤ **Método análisis y síntesis**

Análisis: porque se van a estudiar cada uno de los factores del ambiente interno y externo a los que se deben enfrentar las empresas de telefonía celular Telcel y MoviStar (la falta de infraestructura en el sector, la brecha tecnológica, el exceso de competencia originado por la apertura comercial -tratados de libre comercio-, la crisis económica y la falta de regulación); y que influyen para poder competir en los mercados mexicano y español.

Síntesis: porque al final unificaremos estos factores para darnos una explicación de lo que ocurre actualmente con las empresas de telefonía celular (española y mexicana) en el mercado mexicano y español. Además gracias a la síntesis podemos estudiar por lo menos un posible escenario deseable para el desarrollo de las empresas mexicanas de telefonía celular.

1.8 ACTIVIDADES A REALIZAR

Para realizar este estudio comparativo fue necesario conocer el entorno en el que se desarrollan ambas empresas de telefonía celular, además de analizar el entorno mexicano, en el caso de Telcel, me trasladé a España para conocer de cerca el entorno de MoviStar.

La recopilación de los datos fue a través de revistas, periódicos e instituciones oficiales, organismos gubernamentales y las propias empresas estudiadas.

En el caso de España, la información fue obtenida a través de la representación de la Unión Europea en Barcelona; la Universidad Politécnica de Cataluña en su área de Ingeniería de las Telecomunicaciones; del Centro de Investigación de la Escuela Superior de Administración de Empresas de la Universidad Ramón Lull (ESADE); de la Universidad Pompeu Fabra; del Instituto de Investigación y Desarrollo de Telefónica. Además de cursar un seminario sobre las nuevas tecnologías ("Las nuevas tecnologías a debate"), impartido por expertos europeos y representantes del gobierno español, como Jorge Pérez Martínez, director general para el Desarrollo de la Sociedad de la Información del Ministerio de Ciencia y Tecnología de España; o Antoni Elías Fusté, catedrático de la ETSETB (Escuela Técnica Superior de Estudios en Telecomunicaciones de

Barcelona), UPC y consejero de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (organismo regulador europeo); entre otros.

Los datos de México, fueron obtenidos a través de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes; la Cofetel; la propia empresa Telcel, América Móvil y Telmex; así como de estudios previos relacionados con la materia.

Cabe mencionar, que las fuentes hemerográficas y de internet, serán valiosas, por ser de actualidad.

Una vez obtenida la información, se realizó una discriminación y por separado analicé cada una de las variables, mismas que fueron comparadas para llegar al logro de los objetivos.

Fuentes de consulta:

Ávila y Lugo, José. *Introducción a la Economía*. Apuntes 31. México, UNAM, Aragón, 1996, (2da. ed.), 187 pp.

Aguilar, R. y R. Campa. "El número que usted marcó. La telefonía móvil, deficiente, pero en ascenso", **Expansión**, México, 2001, p.11.

De María y Campos, Mauricio. "Por una nueva política de desarrollo y competitividad", **Estrategia Industrial para el emprendedor del tercer milenio**, Núm.169, México, 1998, p.14.

Garza Cejudo, Carlos H. "Telefonía local, el cuello de botella", **Mundo Ejecutivo**, México, junio, 2001, Núm. 266, pp.126-136.

Kuhlmann, Federico y Antonio Alonso. *Información y telecomunicaciones*. México, Fondo de Cultura Económica, 1996 (1ª. reimp.1999), 137 pp.

Robbins, Stephen P. *Comportamiento Organizacional. Conceptos, controversias y aplicaciones*. México, Prentice Hall, 1993 (6ta. ed.), 780pp.

Rodríguez Trejo, Agustín. "Puntos de entrada a dos continentes", **Mundo Ejecutivo**, Suplemento Especial. España y México, México, junio, 2002, pp.6-10.

S.a. "¿Cómo avanza el libre comercio de México?", **Expansión**, Año XXXI, Núm.792, 7 de junio del 2000, pp. 42 y 43.

Serrano Santoyo, Arturo. *Las telecomunicaciones en Latinoamérica. Retos y perspectivas*. México, Prentice Hall, 2000, 150 pp.

Internet

Zedillo Ponce De León, Ernesto. Presidencia de la República, Comunicados de prensa, *Versión estenográfica del mensaje con motivo de la conclusión de las negociaciones del Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea*, Los Pinos, Ciudad de México, 24 de noviembre de 1999, [www.presidencia.gob.mx.](http://www.presidencia.gob.mx), (17 de diciembre de 1999), 2 p.

Capítulo 2

Entorno macroeconómico. La realidad económica del México del libre comercio

Como bien sabemos la empresa no es un ente aislado por lo que resulta indispensable conocer el entorno en el que se desenvuelve. Las condiciones del entorno crean cambios que impactan a las organizaciones.

En este capítulo analizaremos los indicadores económicos que son parte esencial para el crecimiento y desarrollo de cualquier país, y que forman parte del entorno macroeconómico, entendiendo como ésta, el estudio que se ocupa del comportamiento económico de una nación en su conjunto.

El análisis macroeconómico se desarrolló en 1936 con la publicación de la obra de *La teoría de la ocupación, el interés y el dinero*, de John Maynard Keynes. Desde entonces, la macroeconomía es importante porque una nación puede ejercer influencia en sus resultados económicos a través de su política, y permite además, conocer los lineamientos generales del desarrollo económico de un país.

Éste trata de explicar, entre otros, los problemas del ingreso nacional, producto nacional, inflación, devaluación, crisis económica; del espectro permitido de la inflación y el desequilibrio de la Balanza de Pagos, la tarea de ajustarse a los problemas de los cambios tecnológicos, el lento o rápido crecimiento, el desempleo y la persistencia del ciclo económico.

La macroeconomía consta de dos partes principales¹⁴:

1. **La teoría de los agregados económicos:** en este rubro se conceptúan y calculan los indicadores económicos del producto e ingreso nacional.
2. **La teoría general del equilibrio y del crecimiento económico:** en este punto se efectúan estudios sobre moneda, finanzas públicas, desarrollo y relaciones internacionales.

Objetivos de la macroeconomía:

1. **El nivel de producción:** que es la capacidad de un país para generar un elevado nivel y rápido crecimiento de la producción de bienes y servicios.
2. **El nivel de empleo:** lo que se propone es lograr un elevado empleo y disminuir al nivel más bajo posible el desempleo.
3. **La estabilidad de los precios:** se pretende lograr la estabilidad de los precios con mercados libres y en consecuencia reducir la tasa de inflación.
4. **El equilibrio exterior:** se refiere a las relaciones económicas con el exterior, es decir, tratar de llevar una atinada política de comercio exterior.

¹⁴ Ávila y Lugo, José, *Introducción a la Economía*, pp. 136-161.

Instrumentos de la macroeconomía:

1. **La política fiscal:** los elementos del gasto y el ingreso público.
2. **La política monetaria:** es el control de la oferta y la demanda monetaria que influye en las tasas o tipo de interés.
3. **La política de precios y salarios:** se le conoce también como política de rentas, que es la que marca las directrices para los controles obligatorios sobre precios y salarios.
4. **La política de comercio exterior:** se establece con el fin de aplicar las políticas sobre los controles y tipos de cambio para el comercio exterior.

Estudiaremos los casos de México y España para entender cómo estos factores influyen en el desarrollo de las empresas de telefonía celular (Telcel y Movistar) y los indicadores a analizar son:

- Apertura Comercial
- Balanza de Pagos
- El PIB
- Tasa de Desempleo
- Población Económicamente Activa (PEA)
- Tipo de cambio efectivo (monedas extranjeras por pesos)
- Depreciación de la moneda nacional
- Inversión Extranjera Directa
- Inflación

2.1. Apertura comercial

Las condiciones económicas de México se modificaron a partir de su ingreso, en 1986, al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido como GATT -por sus siglas en inglés, y que a partir de 1995 se convirtió en la Organización Mundial de Comercio (OMC)¹⁵-, ya que inició una carrera hacia la apertura comercial.

A diferencia de otras naciones, como Estados Unidos, algunos países europeos, asiáticos y latinoamericanos que tienen una tradición en el libre comercio desde la Segunda Guerra Mundial; México tiene una corta historia que inició en 1960 con el Tratado de Montevideo, en donde se estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Más tarde, se dio la incorporación al GATT y se puso en práctica con el Tratado de Libre Comercio¹⁶ de América del Norte (TLCAN), con Estados Unidos y Canadá, en 1994.

Aunque actualmente México es el país con mayor número de tratados de libre comercio, su desarrollo y beneficio económico no se ha visto reflejado, pues el transitar de una economía cerrada con constantes crisis a una de libre mercado, evidenció la falta de preparación de las empresas para competir, porque ni las condiciones de los países involucrados ni de las empresas eran iguales, la disparidad en el desarrollo tecnológico y económico era obvio.

Esta situación dejó ver a unas empresas mexicanas ineficientes, con mala administración y productos de mala calidad que fueron víctimas de una apertura comercial indiscriminada. Sin

¹⁵ La OMC se fundó en 1995, la integran 144 países. Es la única organización internacional que se ocupa del comercio de mercancías y servicios entre sus miembros y de los derechos de propiedad intelectual de los mismos. Además de constituir un foro de debate y negociaciones sobre política comercial y tratar de resolver las diferencias comerciales. Está obligado a prestar atención técnica y proporcionar información a los países en desarrollo.

¹⁶ Entendiendo como TLC la integración económica en la que se retiran todas las barreras arancelarias comerciales entre los integrantes, aunque cada nación conserva sus propias barreras para comerciar con países no integrantes, Dominick Salvatore, *Economía internacional*, p. 299.

embargo, algunos análisis sobre la tendencia de la economía mexicana desde 1996 hasta el 2000, señalan que creció a una tasa promedio anual de cinco por ciento.¹⁷

Estas primeras experiencias en el libre comercio obligaron a las industrias a reacomodarse para sobrevivir en un contexto indiscutiblemente competitivo. La estructura social también sufrió la influencia de esta alianza.

La imparable integración de los países frente al libre comercio en todo el mundo, forzaron a México a negociar y firmar otros acuerdos. En 1995 entraron en vigor el acuerdo de libre comercio con Colombia, Costa Rica, Venezuela y Bolivia. En 1998 con Nicaragua.

Durante administración del presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, entraron en vigor seis tratados de libre comercio, mismos que consolidaron al país como un centro estratégico para hacer negocios.

Entre 1995 y 1999, el intercambio comercial de México con otros países con los que suscribió tratados de libre comercio, registró una tasa media anual de crecimiento de 16.8%, 2.4 puntos porcentuales mayor a la del periodo 1990-1994.¹⁸

En julio del 2001 entraron en vigor los tratados comerciales firmados con Israel y otro con la Unión Europea (UE). En enero del 2001, inició el acordado con Guatemala, Honduras y El Salvador.

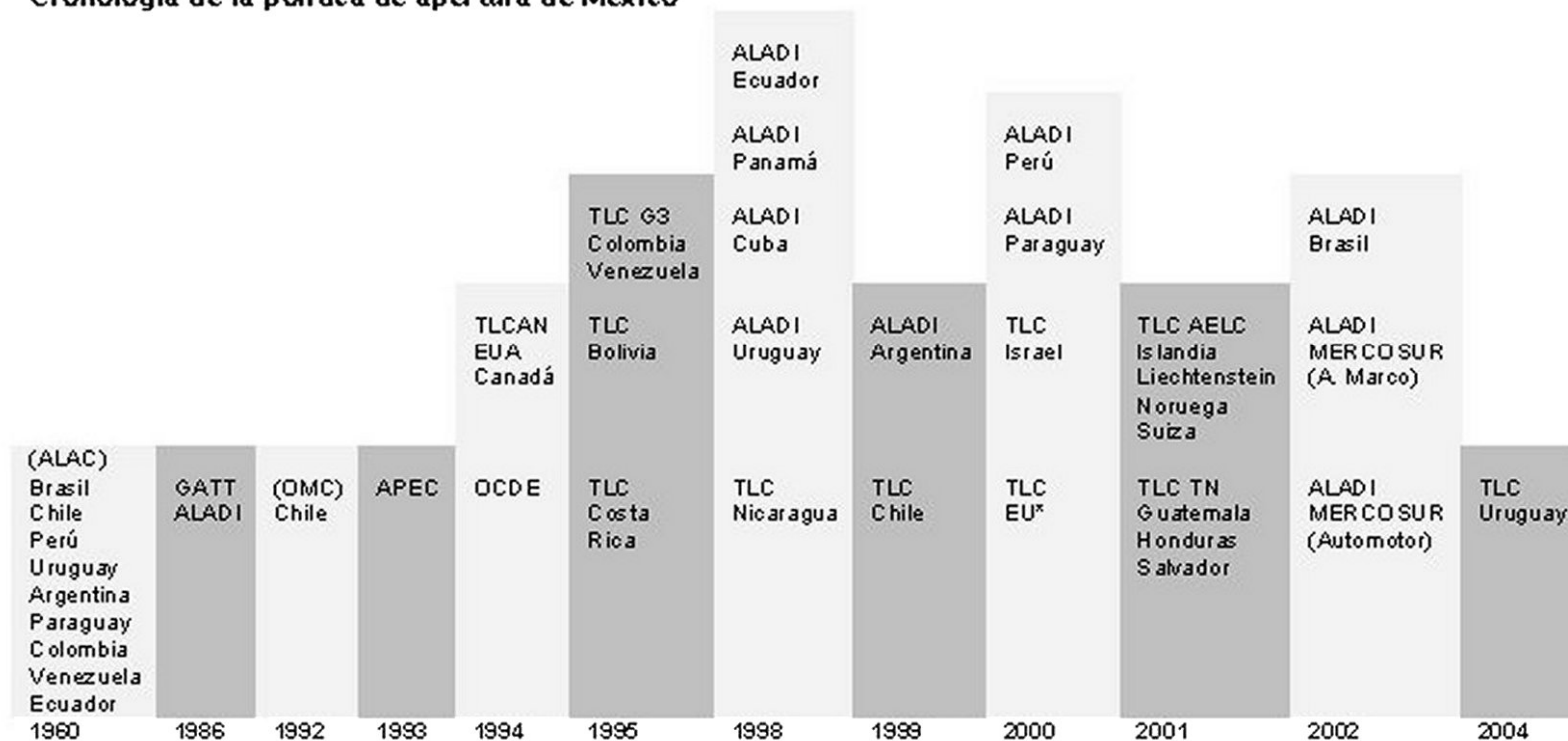
Todos estos tratados consolidaron al país en la apertura comercial, lo que en teoría significaba el acceso a 91% del comercio exterior¹⁹ que realizaba México en esos años.

¹⁷ José Ávila y Lugo, *ídem*.

¹⁸ Miguel Pineda, “Los acuerdos comerciales”, **Certeza Económica**. Nov. 2000, Núm.23, año IV, p.26.

¹⁹ S.a., “EEUU, motor del crecimiento del comercio exterior mexicano. Los últimos acuerdos comerciales”, **Certeza Económica**, México, nov., 2000, Núm.23, año IV, p.47.

Cronología de la política de apertura de México



* UE : Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Secretaría de Economía y *Economía Internacional*, de Dominick Salvatore.

Aunque nuestro país formalizó relaciones con Europa en 1960, el primer Acuerdo Marco de Cooperación se firmó 15 años después. En la década de los 80 comenzó la Cooperación Científico Técnica, por lo que en 1987 se firmó un Acuerdo para el intercambio de notas entre la entonces Comunidad Europea y México, sobre el comercio de productos textiles; para 1989 se inaugura en la ciudad de México la Delegación de la Comisión Europea, y en 1991 se firma el Acuerdo Marco de Cooperación de tercera generación.

Jacques Delors, presidente de la Comunidad Europea visitó oficialmente México en 1993, año en el que también se inauguró el Instituto de Estudios de la Integración Europea con sede en el Colegio de México. En 1995 iniciaron las negociaciones y visitas entre representantes de México y la UE, culminando con la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, así como el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio, que recogió el mandato para negociar una zona de libre comercio, proceso negociador que concluyó el 24 de noviembre de 1999.

Cuando el gobierno mexicano inició la negociación con la UE, buscaba nuevos mercados para los productos mexicanos, ya que cada vez resultaba más difícil aumentar la participación en las ventas con Estados Unidos, el principal socio comercial.

La participación de las ventas de productos mexicanos con la UE, era prácticamente inexistente, ya que hasta el 2000 eran sólo 0.7% del total de las compras del exterior.²⁰

La UE representa un gran mercado, ya que cuenta con 375 millones de compradores potenciales y un PIB de 8.6 billones de dólares; este conglomerado de países (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia) es la primera potencia comercial del mundo y concentra alrededor de la quinta parte del comercio mundial.²¹

La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana considera que el empresario mexicano que quiere ingresar al mercado comunitario, está obligado a desarrollar estrategias comerciales, calificadas como inteligentes, porque contemplan un proceso de selección y discriminación de información de negocios que repercute en la toma de decisiones.

Este empresario también debe realizar un minucioso estudio de competencia del mercado-región – considerando que la UE está conformada por 15 países-, la tendencia del consumidor y el tipo de productos, así como sus posibilidades.

De lo contrario, la estrategia comercial emprendida por la UE para entrar al mercado mexicano, provocará que el déficit comercial siga en aumento porque México no adopta instrumentos que sirvan para incrementar las exportaciones a este bloque.

Las telecomunicaciones en el tratado con la UE

Entre las medidas comerciales negociadas con la UE, se incluyó también un acuerdo de integración económica de los servicios considerados como “claves” para ambos países. Según este acuerdo se han ido liberalizando progresivamente el comercio de los servicios en ambos lados, en un plazo no mayor de 10 años. Y abarca todos los servicios, entre ellos, los financieros, de telecomunicaciones, de distribución, de energía, de turismo y el medio ambiente, con excepción de los servicios audiovisuales, el cabotaje marítimo y el transporte aéreo.²²

²⁰ *Ídem.*

²¹ *Ibidem*, pp. 47-48.

²² *Ídem*, p. 49.

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO QUE INCLUYEN CAPITULOS SOBRE TELECOMUNICACIONES O DE SERVICIOS EN GENERAL

Triángulo del Norte. Entró en vigor el 1 de enero de 2000	Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte (Guatemala - El Salvador - Honduras)
Unión Europea. 1° de julio de 2000 entró en vigor	Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea.
Chile. 1° de agosto de 1999 entró en vigor	Enmienda al Tratado de Libre Comercio México – Chile (Capítulo de Telecomunicaciones).
Nicaragua 1° de julio de 1998 entró en vigor	Tratado de Libre Comercio México – Nicaragua.
Grupo de los Tres 1° de enero de 1995 entró en vigor	Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3). (México-Colombia-Venezuela).
TLCAN 1o. de enero de 1994 entró en vigor	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (México - Estados Unidos - Canadá).

Fuente: Secretaría de Relaciones Exteriores.

2.2. Balanza de Pagos

Para iniciar este apartado, es necesario conocer algunos términos, que nos ayudarán a comprender el contenido de las gráficas y los cuadros que se presentan más adelante y que contienen los datos de macroeconómicos de México y después de España en el año 2004:

Balanza de Pagos, se refiere al “estado resumido de todas las transacciones internacionales de los residentes de una nación con el resto del mundo durante un periodo determinado, por lo general un año.”²³

En este concepto es importante resaltar dos cuestiones: las transacciones y los residentes.

2.2.1. Transacciones

Según los criterios recomendados por el Fondo Monetario Internacional (FMI), en su *Balance of payments – concepts and definitions* (1969), las transacciones económicas consideradas para efecto del registro de la Balanza de Pagos internacionales abarcan cuatro grandes categorías:

- Los flujos comerciales de mercancías y la prestación de servicios, con las correspondientes contrapartidas monetarias.
- Los movimientos puramente monetarios, provenientes de empréstitos internacionales a corto y largo plazo y de flujos de entrada y salida de capitales para proyectos de inversión.
- Las transferencias unilaterales a título de auxilios, donaciones o remesas personales.
- Las variaciones de los activos y pasivos extranjeros del país, que se hubieran originado de esas transacciones.

²³ Dominick Salvatore, *op. cit.*, p. 731.

Ahora bien, las transacciones se dividen en:

- Transacciones Corrientes, que incluyen los flujos reales de bienes y servicios y los pagos correspondientes a los ingresos y gasto realizados.
- Transacciones de Capital, comprenden los créditos y débitos resultantes de los flujos reales, mostrando las variaciones habidas en la posición acreedora o deudora del país o en sus reservas monetarias internacionales; también se incluyen las transacciones que poseen carácter esencialmente financiero, como las inversiones extranjeras en el país y las residentes en el país realizadas en el exterior.

Además, el FMI divide en tres subgrupos:

- Balanza Comercial, en donde se registra el movimiento de las exportaciones e importaciones de mercancías.
- Balanza de Servicios, presenta los ingresos y gastos de los principales servicios internacionales, relacionados con viajes, seguros, transportes, renta de capital y actividades gubernamentales.
- Transferencias Unilaterales, se incluyen por ejemplo, las donaciones remitidas y recibidas.

2.2.2. Residentes

Se consideran residentes a los turistas en sus países de origen y sus gastos en el exterior se contabilizan como pagos internacionales de sus países. Se admite tratamiento diferente para las personas que residen en el exterior por periodos prolongados, además de plazos concedidos a turistas por las leyes de cada país.

En el caso de las subsidiarias de empresas multinacionales, aunque su patrimonio líquido puede ser de propiedad total o parcial de las matrices, son consideradas como residentes en los países en que se instalen, de esta forma, las transacciones entre subsidiarias y matrices son tratadas como transacciones internacionales.

2.2.3. Estructura de la balanza de pagos

Transacciones corrientes	
Balanza Comercial	Generalmente contiene los valores más altos de las balanzas de pagos. Esta definida como la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de mercancías.
Importaciones	
Exportaciones	
Balanza de Servicios	Abarca cuentas internacionales, cuyos valores tienden a ser inferiores a los de la balanza comercial.
Viajes internacionales	En el ámbito de ingresos, comprende los gastos realizados por turistas y empresarios procedentes del exterior en tránsito en el país. En el ámbito de gasto, registra las erogaciones de los residentes en el país en sus viajes al exterior. (En algunos países como España, el turismo ha llegado a convertirse en un de las principales divisas, obtenidas a través del flujo de turismo).

Transportes	Se registran ingresos por concepto de fletes internacionales pagados por los residentes en otros países por la utilización de infraestructura y de los medios de transportes pertenecientes a empresas nacionales. Solo los países que tienen grandes flotas mercantes y una infraestructura portuaria, obtienen superávit (ganancia) en esta cuenta.
Seguros	Registra los ingresos recibidos por las empresas aseguradoras del país, a través de primas e indemnizaciones resultantes de la prestación de servicios de seguros a residentes en el exterior.
Ingreso de Capital	Son los intereses, las utilidades y los dividendos, resultantes de empréstitos y de inversiones internacionales. Se refieren a los valores recibidos por los residentes en el país, resultado de sus aplicaciones realizadas en el exterior, bien por la concesión de empréstitos, de inversiones directas o de adquisiciones de bienes mobiliarios de ingreso fijo o variable emitido por empresas o gobiernos de los países.
Servicios gubernamentales	Incluye los gastos para el mantenimiento de efectivos militares, actividades diplomáticas en el exterior y contribuciones nacionales transferidas a organizaciones internacionales.
Transferencias Unilaterales	Conocidas también como transferencias no retribuidas y son cualquier tipo de donaciones de país a país, sin compensación previa o futura. Por ejemplo, las ayudas a países subdesarrollados, transferencias para organizaciones internacionales, etc.
Movimientos de Capital	
Inversiones Extranjeras Netas	Constituidas por el ingreso de capitales al país, con deducción de las salidas correspondientes a las inversiones realizadas por los residentes en el exterior.
Empréstitos a mediano y largo plazo	Engloban operaciones internacionales con instituciones privadas u organismos gubernamentales.
Empréstitos a corto plazo	Pueden destinarse a compensar déficit (pérdida) de transacciones corrientes no estructurales, resultantes de los movimientos de crédito y débito de transacciones corrientes, de exportación e importación, de ingresos o gastos de servicios a liquidar a corto plazo.
Amortizaciones	Préstamos contraídos a corto, mediano y largo plazo en el exterior. Cuando las instituciones de crédito del país son acreedoras de residentes en otros países, las amortizaciones implican ingreso de divisas; en caso contrario, significan remesas.

La Cuenta Corriente, que también será necesaria para este apartado, es aquella *“cuenta que incluye todas las ventas y compras de bienes y servicios en producción, ingreso sobre inversiones en el exterior y transferencias unilaterales.”*²⁴

Déficit de la Balanza de Pagos, es el exceso de adeudos en las cuentas corrientes y de capital, o transacciones autónomas; es igual al saldo de acreedor neto en la cuenta oficial de reserva, o en las transacciones de conciliación.²⁵

La Balanza de Pagos de un país puede mostrarse o no en equilibrio.

²⁴ *Ibidem*, p.733.

²⁵ *Ídem*.

Se dice que está en equilibrio cuando eventuales déficit o superávit, en transacciones corrientes, son cubiertos por movimiento neto de capitales autónomos, o sea, capitales externos desplazados sin tener como fin principal cubrir desajustes presentados.

Hay desequilibrio cuando los movimientos autónomos de capital no eliminan los eventuales desajustes resultantes de las transacciones corrientes realizadas. Cuando esto sucede, los países recurren a los movimientos compensatorios (o inducidos) y se destinan a financiar saldos deficitarios o a anular eventuales saldos de superávit desequilibrantes.

2.2.4. Tipo de cambio y la Balanza Comercial

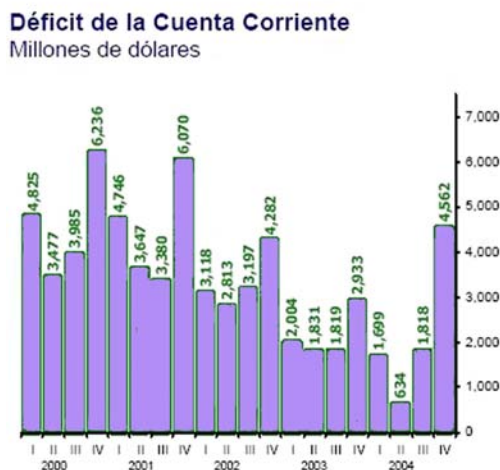
Una de las características más importantes de las relaciones económicas internacionales es la inclusión de diferentes unidades monetarias en las transacciones.

El tipo de cambio es la relación entre el valor de dos unidades monetarias, indicando el precio en términos monetarios internacionales de la divisa extranjera correspondiente. Y puede ser libre o controlado. En este caso, hablaremos del peso mexicano y el euro, como divisa en España.

Una vez presentados los términos más importantes y necesarios para comprender este capítulo, a continuación iniciamos con la exposición de los datos macroeconómicos más importantes de México en 2004. Y más adelante los datos de España, para finalmente dar las conclusiones del tema.

2.3. La Balanza de Pagos de México durante 2004.

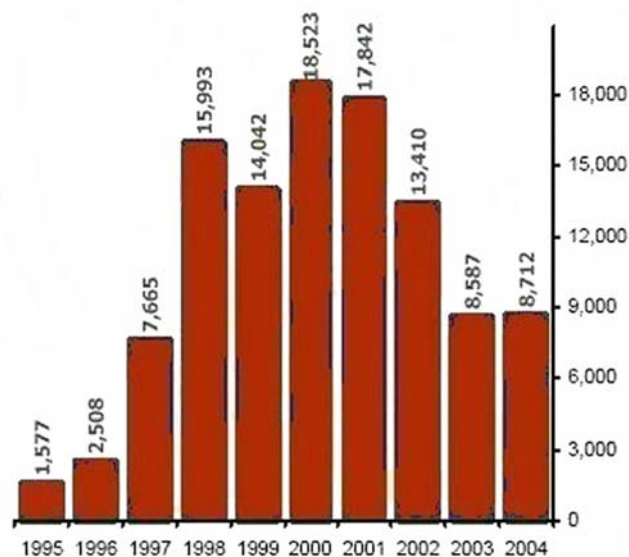
Según un informe del Banco de México publicado el 22 de febrero del 2005, durante 2004, el déficit de la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos ascendió a 8,712 millones de dólares, lo que equivale a 1.3% del Producto Interno Bruto (PIB).



Fuente: Banco de México, febrero de 2005.

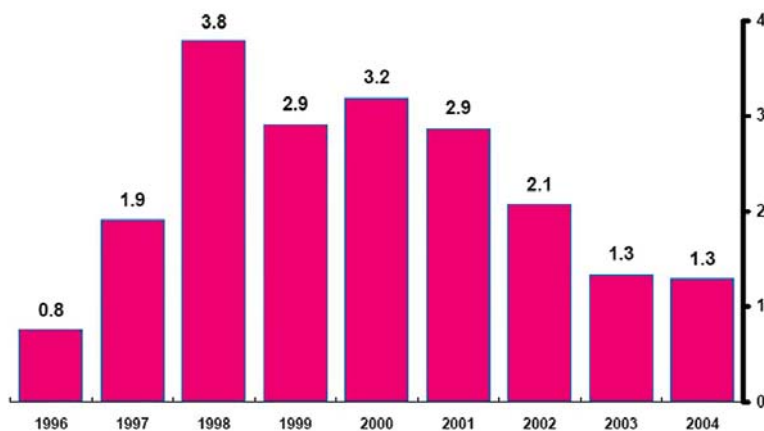
Déficit de la Cuenta Corriente

Millones de dólares



Fuente: Banco de México, febrero de 2005.

Déficit de la Cuenta Corriente como Proporción del PIB



Fuente: Banco de México, febrero de 2005.

Este saldo fue el producto de la combinación de:

- a) Déficit en las Balanzas Comercial (8,530 millones)
- b) Servicios Factoriales (12,662 millones)
- c) Servicios No Factoriales (4,564 millones)
- d) Superávit en la Cuenta de Transferencias (17,044 millones)

Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos

Millones de dólares

	2003	2004				
	Anual	Trim. I	Trim. II	Trim. III	Trim. IV	Anual
Cuenta Corriente	-8,587	-1,699	-634	-1,817	-4,562	-8,712
Balanza Comercial	-5,779	-498	-1,154	-1,970	-4,908	-8,530
Exportaciones	164,767	43,220	47,354	48,043	50,010	188,627
Importaciones	170,546	43,718	48,508	50,013	54,918	197,157
Servicios No Factoriales	-4,505	-491	-1,231	-1,321	-1,521	-4,564
Servicios Factoriales	-12,160	-4,205	-2,864	-3,167	-2,426	-12,662
Transferencias	13,857	3,495	4,615	4,641	4,293	17,044
Balanza Comercial sin Exp. Petroleras	-24,277	-5,463	-6,836	-8,205	-11,560	-32,064

Fuente: Banco de México, 2005.

De acuerdo al cuadro anterior, la Balanza Comercial en 2004 fue:

- Déficit de 8,530 millones de dólares.
- Las exportaciones de mercancías sumaron 188,627 millones de dólares, aumentaron 14.5% respecto a 2003.

Esto gracias al aumento de 27.2% de las exportaciones petroleras y al 12.9% de las no petroleras. En estas últimas, se incluyen las ventas al exterior de productos manufactureros que se elevaron 12.6 %.

El precio del crudo mexicano de exportación, alcanzó los 31.07 dólares en promedio, lo que significa 6.23 dólares por encima del nivel observado en 2003 y el más elevado en los últimos 23 años.

En 2004, el valor de las importaciones de mercancías ascendió a 197,157 millones de dólares, o sea, incrementó 15.6% en el año. Este resultado se derivó de los siguientes crecimientos:

- 17.9% de las Importaciones de Bienes de Consumo
- 15.8% de las de Bienes Intermedios
- 11.8% de las de Bienes de Capital.

Respecto a los Servicios No Factoriales se registró un déficit de 4,564 millones de dólares, como resultado neto de ingresos por 13,998 millones y egresos por 18,562 millones.

La Cuenta de Viajeros Internacionales presentó en el año un superávit de 3,880 millones de dólares. Este último saldo se originó de:

- Ingresos provenientes de los viajeros internacionales que visitaron México por 10,839 millones de dólares (aumento de 14.6%)
- Egresos de los turistas nacionales por 6,959 millones (incremento de 11.3%).

El resto de Servicios No Factoriales presentaron en su conjunto un déficit de 8,444 millones de dólares, que se derivó en lo principal de erogaciones asociadas al intercambio de mercancías con el exterior.

El déficit de la Balanza de Servicios Factoriales fue de 12,662 millones de dólares:

- Ingresos por 3,632 millones
- Egresos por 16,294 millones.

El pago neto de intereses al exterior (egresos menos ingresos) resultó en el año de 9,423 millones de dólares.

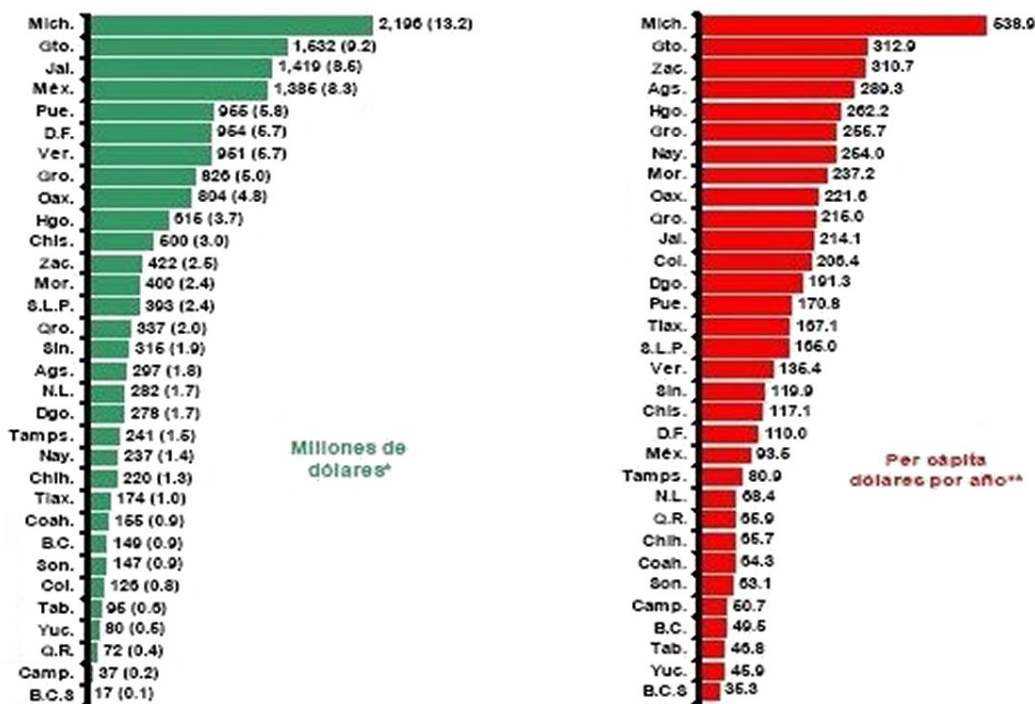
El resto de los rubros que integran la Balanza de Servicios Factoriales, presentaron en su conjunto un déficit de 3,239 millones, que se le atribuyen a egresos por concepto de utilidades (remitidas y reinvertidas) de empresas con participación extranjera en su capital. En 2004 dichas utilidades sumaron 3,442 millones.

Otro factor que cada día tiene más importancia en México y se ha convertido en parte fundamental de la Balanza de Pagos es la Cuenta de Transferencia; que en 2004 tuvo un saldo de 17,044 millones de dólares; su principal componente: las remesas²⁶ que envían desde el extranjero los residentes mexicanos.

En ese año, tales remesas ascendieron a 16,613 millones de dólares, lo que equivale al monto de la Inversión Extranjera Directa en el año; al 78 % del valor de las exportaciones de petróleo crudo y a 2.5 puntos porcentuales del PIB.

Se efectuaron 50.9 millones de transacciones por concepto de remesas familiares y el monto promedio por cada una se ubicó en 327 dólares. Los principales estados receptores de esas remesas fueron Michoacán, Guanajuato, Jalisco, el Estado de México y Puebla; sólo estas cinco entidades, captaron el 45 % del total de remesas recibidas en el año.

Remesas Familiares por Entidad Federativa Enero-Diciembre de 2004



*Las cifras en paréntesis corresponden a la participación de las entidades federativas en el total de las remesas.

** La población de las entidades federativas en 2004 resulta de considerar la información promedio de los cuatro trimestres del año de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) que recaba el INEGI.

Fuente: Banco de México, febrero de 2005.

²⁶ Entendiendo por remesa, el concepto que se inscribe en la cuenta de la balanza de pagos, que registra las transferencias que los emigrantes realizan, en moneda del país en el que trabajan, hacia su país de origen. En el caso de México, la mayor parte de estas remesas provienen de mexicanos que trabajan en Estados Unidos.

2.4. Producto Interno Bruto (PIB)

Es la suma de todos los bienes y servicios producidos en un país durante un periodo determinado, generalmente un año; al que además se le ha añadido las amortizaciones habidas en el periodo²⁷.

Durante 2004 en México, la expansión del PIB, según el Banco de México, resultó cercana al 4.2 %, lo que significó el crecimiento más elevado en los últimos cuatro años. Pero aquí hay que considerar que sólo el 2.5% del total se debieron a las remesas.

2.5. Tipo de cambio efectivo (monedas extranjeras por pesos)

En México, la determinación de la política cambiaria está a cargo de la Comisión de Cambios, integrada por funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Banco de México, dicha comisión, consideró que la acumulación de reservas, así como las cantidades que previsiblemente se acumulan permitían la adopción de un mecanismo de venta de dólares tendiente a moderar la volatilidad del tipo de cambio, preservando a la vez el principio del régimen de flotación de no predeterminar el nivel de tipo de cambio.

Todos los días, el Banco de México subasta entre los bancos, 200 millones de dólares con un precio mínimo equivalente al resultado de multiplicar por 1.02 el tipo de cambio que el propio Banco publique en el Diario Oficial de la Federación el día de la subasta. Misma que se presenta en tres sesiones: en la primera se reciben posturas entre las 9:00 y 9:15; la segunda opera de 11:00 a 11:15 y la última entre 13:00 y 13:15.

Cuando se tiene la asignación en cualquiera de los horarios, el precio mínimo para el día hábil bancario siguiente, resulta de multiplicar por 1.02 el tipo de cambio promedio ponderado, obtenido en la última subasta.

2.6. Depreciación de la moneda nacional

La depreciación²⁸ es el aumento del precio en moneda doméstica de la moneda extranjera. El peso mexicano se deprecia frente al dólar que es la moneda más utilizada en el intercambio comercial y la divisa de mayor referencia a nivel mundial, aunque en este caso hablaremos del euro²⁹ ya que nuestro estudio comparativo es con España.

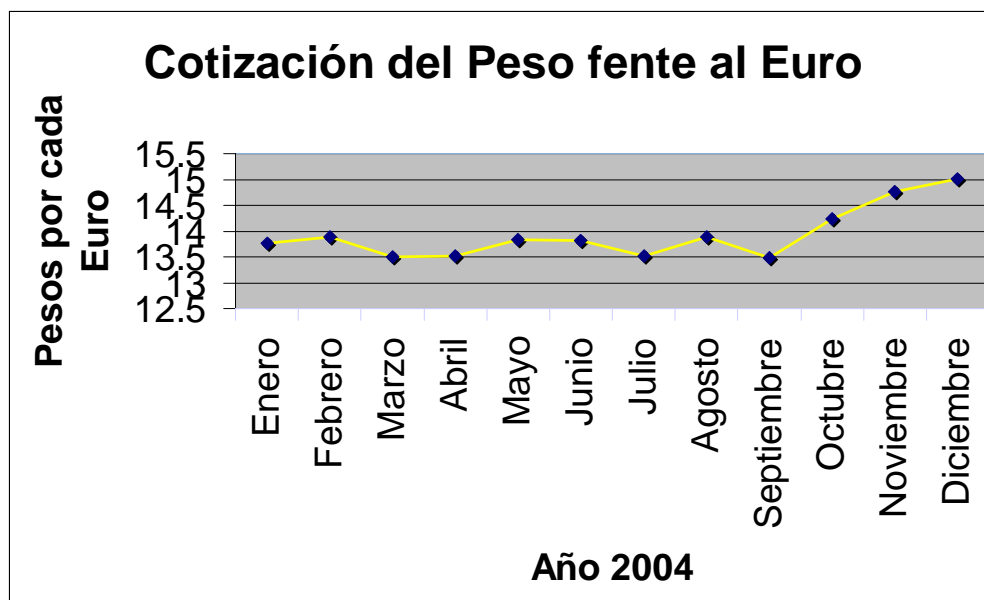
Desde que entró a la circulación el euro ha ido tomando fuerza a nivel mundial y en algunos años se ha convertido en la divisa más cotizada, incluso ha logrado índices más altos que el dólar, muestra de ello es que durante 2004 alcanzó a pagarse poco más de \$15 pesos por cada euro, la depreciación del peso mexicano frente al euro fue:

²⁷ Banco de México, *Informe sobre la inflación*, p.46.

²⁸ Dominick Salvatore, *op. cit.*, p.734.

²⁹ Es la moneda única que utilizan los miembros de la Unión Europea, establecida desde 1999.

Mes de 2004	Pesos por cada Euro
Enero	13.7683
Febrero	13.8806
Marzo	13.5076
Abril	13.5092
Mayo	13.8279
Junio	13.8221
Julio	13.5137
Agosto	13.8773
Septiembre	13.4818
Octubre	14.237
Noviembre	14.7644
Diciembre	15.0104



Fuente: Elaboración propia con datos del Mercado de Valores y el Banco de Inglaterra, según el promedio del tipo de cambio por día, durante el 2004.

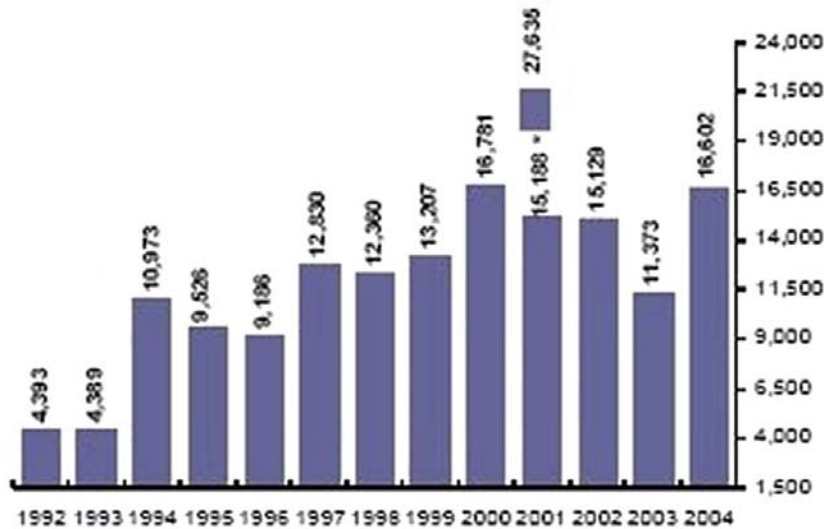
2.7. Inversión extranjera directa (IED)

Las inversiones directas extranjeras, son inversiones reales que se hacen en fábricas, bienes de capital, tierras e inventarios en donde se asocian tanto el capital como la administración y el inversionista retiene el control sobre el uso del capital invertido.³⁰

En 2004 en nuestro país existía un superávit de 13,691 millones de dólares, debido a las entradas de recursos por concepto de Inversión Extranjera Directa y en el mercado de dinero, así como por financiamiento externo a proyectos Pidiregas (Proyectos de Inversión Diferidos en el Gasto).

Por el contrario, los flujos de salida de recursos se originaron por desendeudamiento externo de los sectores público y privado, desinversión (o reducción de las inversiones) neta en el mercado accionario y por un aumento de los activos en el exterior propiedad de residentes mexicano.

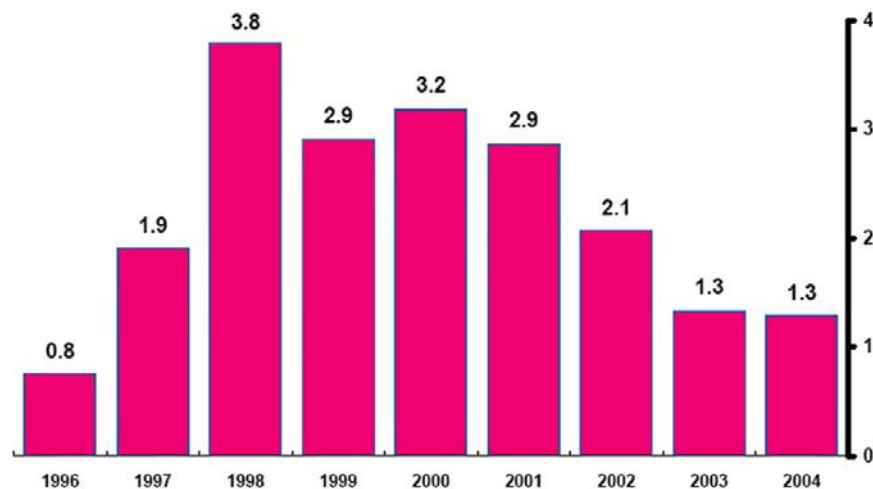
Flujos de Inversión Extranjera Directa
Millones de dólares



* Excluye la venta de Banamex
Fuente: Banco de México, febrero de 2005.

³⁰ *Ibidem*, p. 737.

Déficit de la Cuenta Corriente como Proporción del PIB



Fuente: Banco de México, febrero de 2005.

El flujo de IED recibido en 2004 por la economía mexicana ascendió a 16,602 millones de dólares:

- 7,990 millones por concepto de nuevas inversiones
- 2,473 millones por reinversión de utilidades
- 3,665 millones por un incremento de los pasivos netos de las empresas con sus matrices en el exterior
- 2,474 millones de importaciones de activo fijo por parte de las empresas maquiladoras.

En su distribución sectorial los flujos que se canalizaron:

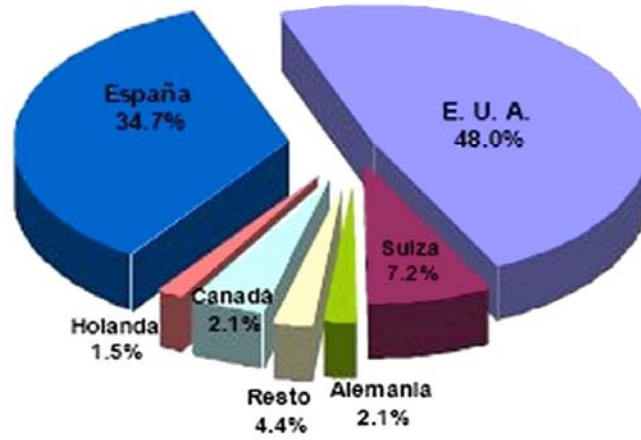
- Sectores manufacturero 52 %
- Servicios financieros 29.9 %
- Transportes y comunicaciones 7.8 %
- Comercio 5.6 %

Los países de origen de la IED, en 2004:

- Estados Unidos (48 % del total)
- España (34.7 %)
- Suiza (7.2 %)
- Canadá (2.1 %)
- Alemania (2.1 %)
- Holanda (1.5 %).

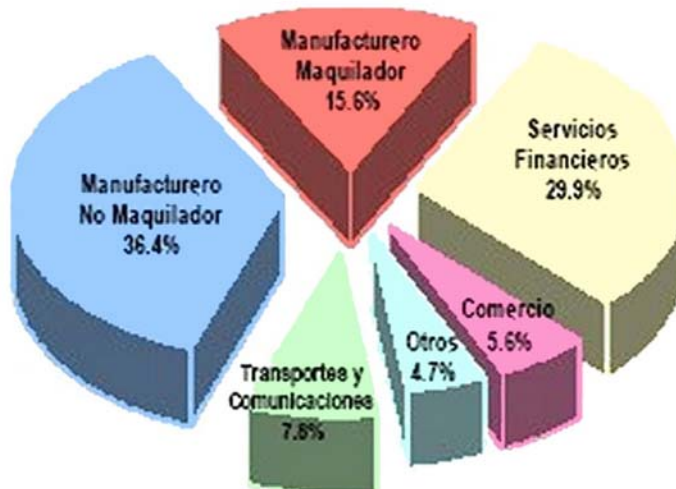
Inversión Extranjera Directa en 2004 Porcentajes

Por países



Fuente: Banco de México, febrero de 2005.

Sectorial



Fuente: Banco de México, febrero de 2005.

Otro renglón importante es el Endeudamiento y Desendeudamiento, del sector público y el privado, al respecto para el año 2004:

- El sector público registró un Desendeudamiento neto con el exterior por 4,440 millones de dólares, como resultado de disposiciones por 18,162 millones y amortizaciones por 22,602 millones.

Esto fue posible porque las amortizaciones netas de las empresas públicas no financieras fueron por 4,487 millones y de la banca de desarrollo por 2,681 millones, y por las disposiciones netas del Gobierno Federal que fueron por 2,728 millones.

También, el sector público hizo ocho colocaciones de valores en el exterior por un monto total de 8,175 millones a un plazo promedio de 14.8 años.

Según el Banco de México, gran parte de estos recursos se destinó al refinanciamiento de pasivos externos previos, que ayudaron a mejorar las condiciones de costo y vencimiento de la deuda pública externa.

Por otra parte, en el año entraron al país por concepto de financiamiento para proyectos Pidiregas 5,949 millones de dólares.

- El sector privado se desendeudó con el exterior en 2,503 millones de dólares.

Debido a las amortizaciones netas por 1,597 millones del sector no bancario y de 906 millones de la banca comercial. Además porque las empresas privadas no bancarias efectuaron 12 colocaciones de valores por un monto total de 3,702 millones de dólares a un plazo promedio de 7.5 años.

En 2004 el saldo de los activos en el exterior propiedad de residentes en México registró un incremento de 4,588 millones de dólares. Lo anterior se explica parcialmente por un aumento de los depósitos de PEMEX en el Banco de México.

2.8. Tasa de desempleo, población económicamente activa (PEA)

La Encuesta Nacional de Empleo³¹ que realizó el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, y de la Secretaría del Trabajo, para el último trimestre del 2004, define para su estudio a la población en:

Población No Económicamente Activa, que es aquella conformada por las personas que no trabajan ni buscan hacerlo, aún cuando parte de ellas estaría dispuesta a trabajar, si hubiese condiciones para ello.

Población Ocupada, independientemente del número de horas que trabaje, los ingresos que perciba o el nivel de productividad que aporte.

Población Desocupada, representa a las personas que no trabajan, pero que están disponibles para hacerlo y realizan alguna actividad por lograrlo.

De estas divisiones de la población, tenemos que:

³¹ Comunicado de prensa, INEGI, Aguascalientes, Aguascalientes, México, 12 de noviembre de 2004, número 156/2004, p. 1/8.

- **La Población Ocupada** hasta el tercer trimestre de 2004 fue de 42 millones 345 mil personas.
- **La Población Ocupada en el sector primario** disminuyó en 212 mil personas, la del **secundario** aumentó 321 mil y la ocupada en el sector **terciario** se incrementó en 786 mil personas.
- **Las entidades que presentaron la mayor dinámica laboral** fueron Quintana Roo cuya población ocupada creció 9.4% a tasa anual, Baja California 7.3%, Chihuahua 6.6%, Nuevo León 6.4% y Colima 6.2%.
- **La Tasa de Desempleo Abierto (TDA)** a nivel nacional fue de 2.9%. Ésta se incrementa a medida que aumenta el tamaño de las localidades, de manera que en los asentamientos rurales se ubicó en 1.3%, mientras que en las grandes ciudades fue de 4.0 %.

2.9. Inflación³²

En México, la Inflación General Anual de 2004 se ubicó en 5.19%, lo que significó un aumento de 1.21 puntos porcentuales en comparación a la inflación del 2003.

Inflación Observada Anual y Expectativas de Inflación

	Inflación Observada Anual	Inflación Esperada Anual							
		2004		2005		2006		Sig. 12 Meses	
		Infosel ^{1/}	Banxico	Infosel ^{1/}	Banxico	Infosel ^{1/}	Banxico	Infosel ^{1/}	Banxico
Dic-03	3.98	3.99	3.88	3.89	3.53	n.d.	n.d.	3.99	3.88
Ene-04	4.20	3.89	3.95	3.65	3.70	3.73	n.d.	3.88	3.94
Feb-04	4.53	4.15	4.20	3.70	3.89	3.80	3.65	3.84	3.90
Mar-04	4.23	4.17	4.23	3.72	3.76	3.76	3.67	3.76	3.82
Abr-04	4.21	4.07	4.11	3.72	3.77	3.75	3.70	3.80	3.88
May-04	4.29	4.10	4.09	3.75	3.77	3.79	3.65	3.96	3.96
Jun-04	4.37	4.13	4.08	3.76	3.78	3.80	3.75	4.02	4.02
Jul-04	4.49	4.16	4.14	3.83	3.83	3.83	3.77	4.03	4.05
Ago-04	4.82	4.39	4.33	3.91	3.91	3.88	3.80	4.03	4.05
Sep-04	5.06	4.64	4.64	3.97	4.05	3.91	3.93	3.98	4.04
Oct-04	5.40	5.22	5.18	4.13	4.19	3.99	3.98	4.19	4.14
Nov-04	5.43	5.35	5.36	4.21	4.29	4.01	4.08	4.23	4.31
Dic-04	5.19	5.43	5.47	4.22	4.32	4.01	4.09	4.22	4.32
Dic-04 - Dic-03 (Δpb)	121	144	161	53	79	30 ^{2/}	44 ^{3/}	23	46

1/ Incluye el resto de frutas y verduras. 2/ Incluye carne de pescado, de cerdo y otras carnes. 3/ En ciertos casos la suma de los componentes respectivos puede tener alguna discrepancia por efectos de redondeo. 4/ Los genéricos gasolina de alto y bajo octanaje incluyen tanto las cotizaciones de las localidades del interior del país como las de las ciudades fronterizas. En el primer caso, el precio del referido energético se ajusta mensualmente de acuerdo a un desliz predeterminado al inicio del año; en el segundo, las cotizaciones se determinan de acuerdo a las prevalecientes en la ciudad extranjera más próxima.

Las principales presiones inflacionarias durante este periodo fueron provocadas por:

- El alza en las cotizaciones internacionales de diversas materias primas. Durante este periodo considerado como de recuperación cíclica de la economía mundial, la participación en el crecimiento de economías que se distinguen por un empleo abundante de energéticos, metales, y otras materias primas, aumentó, especialmente la China.
- El alza de las cotizaciones internacionales de los energéticos repercutió desfavorablemente en los precios y tarifas de los bienes y servicios administrados. En este

³² Banco de México, *Informe sobre la inflación, octubre-diciembre, 2004*, 72 pp.

rubro, la variación anual se incrementó de 6.11% en diciembre de 2003, a 10.02 % al cierre de 2004. Aquí hay que destacar el incremento de la tasa de variación anual del gas para uso doméstico, que pasó de 7.75 a 18.27%.

- La Tasa de Variación Anual de los precios de los productos pecuarios se elevó, de 8.34 % a finales de 2003, a 12.69 % en diciembre de 2004. Estos precios estuvieron presionados por:
 - Una mayor demanda global de productos cárnicos.
 - Problemas sanitarios que ocasionaron una reducción de la producción mundial de carne de res. En el caso de México, esta situación fue crítica por las restricciones que impusieron las autoridades a la importación de cárnicos.
 - La presión sobre los costos de producción derivada del alza en el precio del alimento para ganado, que a su vez se vieron afectados por el incremento de los granos con que se producen dichos alimentos.

Todo esto se vio reflejado en una fuerte presión en el alza en los precios del grupo de alimentos del subíndice de precios previstos (subyacente) de mercancías, que pasó de una variación anual de 4.70% en diciembre de 2003, a 7.04% al cierre de 2004.

- El alza en el Subíndice de los Precios Concertados, principalmente como consecuencia del aumento de las tarifas del transporte público en el Distrito Federal y en el Estado de México.

Índices de Precios

Variación anual y contribución en por ciento

	Dic-2003/ Dic-2002	Dic-2003/ Dic-2002	Dic-2004/ Dic-2003	Dic-2004/ Dic-2003	Diferencia en Contribución ^{1/}
	Variación	Contribución ^{2/}	Variación	Contribución ^{2/}	
INPC	3.98	3.98	5.19	5.19	1.2140
Subyacente	3.66	2.51	3.80	2.59	0.0818
Mercancías	2.62	0.95	3.87	1.38	0.4345
Alimentos	4.70	0.68	7.04	1.03	0.3463
Otras mercancías	1.24	0.27	1.60	0.36	0.0882
Servicios	4.84	1.56	3.72	1.21	-0.3927
Vivienda	4.12	0.73	3.70	0.66	-0.0747
Otros servicios	5.72	0.83	3.74	0.55	-0.2780
No Subyacente	4.66	1.47	8.20	2.60	1.1322
Agropecuarios	3.65	0.31	10.11	0.85	0.5438
Frutas y Verduras	-2.36	-0.09	6.43	0.22	0.2114
Jitomate	0.30	0.00	23.24	0.15	0.1509
Resto ^{3/}	-2.97	-0.09	2.51	0.07	0.1605
Pecuarios	8.34	0.40	12.89	0.63	0.2322
Carne de Res	10.62	0.23	15.51	0.36	0.1280
Resto ^{4/}	6.42	0.17	10.22	0.27	0.1042
Administrados y Concertados	3.91	0.69	7.51	1.32	0.6308
Administrados	6.11	0.51	10.02	0.85	0.3429
Gasolina bajo octanaje ^{4/}	4.74	0.14	5.42	0.17	0.0220
Gasolina alto octanaje ^{4/}	2.37	0.01	8.47	0.04	0.0277
Electricidad	7.04	0.20	9.15	0.26	0.0669
Gas doméstico	7.75	0.16	18.27	0.38	0.2264
Concertados	1.90	0.18	5.13	0.46	0.2877
Educación	8.59	0.47	7.50	0.43	-0.0419

1/ Incluye el resto de frutas y verduras.

2/ Incluye huevo, carne de cerdo, pescado y otras carnes.

3/ En ciertos casos, la suma de los componentes respectivos puede tener alguna discrepancia por efectos de redondeo.

4/ Los genéricos gasolina de alto y bajo octanaje incluyen tanto las cotizaciones de las localidades del interior del país como las de las ciudades fronterizas. En el primer caso, el precio del referido energético se ajusta mensualmente de acuerdo a un desliz predeterminado al inicio del año; en el segundo, las cotizaciones se determinan de acuerdo a las prevalecientes en la ciudad extranjera más próxima.

La contracción de la oferta en algunas frutas y verduras durante el segundo periodo del 2004, ocasionadas por condiciones climáticas adversas para México y Estados Unidos, provocó un

incremento en los precios. Por lo que estos productos pasaron de una variación anual de -2.36 % al cierre de 2003, a una de 6.43% en diciembre de 2004.

Indices de Precios

Variación anual y contribución en por ciento

	Sep-2004/ Sep-2003	Sep-2004/ Sep-2003	Dic-2004/ Dic-2003	Dic-2004/ Dic-2003	Diferencia en Contribución ^{3/}
	Variación	Contribución ^{2/}	Variación	Contribución ^{2/}	
INPC	5.06	5.06	5.19	5.19	0.1303
Subyacente	3.76	2.59	3.80	2.59	0.0058
Mercancías	3.82	1.38	3.87	1.38	0.0073
Alimentos	6.98	1.02	7.04	1.03	0.0101
Otras mercancías	1.68	0.36	1.69	0.36	-0.0028
Servicios	3.69	1.21	3.72	1.21	-0.0015
Vivienda	3.93	0.70	3.70	0.66	-0.0476
Otros servicios	3.40	0.51	3.74	0.55	0.0461
No Subyacente	7.93	2.47	8.20	2.60	0.1245
Agropecuarios	9.99	0.82	10.11	0.85	0.0319
Frutas y Verduras	4.04	0.14	6.43	0.22	0.0875
Jitomate	12.44	0.07	23.24	0.15	0.0781
Resto ^{1/}	2.22	0.06	2.51	0.07	0.0094
Pecuarios	14.14	0.68	12.69	0.63	-0.0555
Carnes de Res	18.23	0.40	15.51	0.36	-0.0423
Huevo	18.10	0.11	5.19	0.03	-0.0781
Resto ^{2/}	8.44	0.17	11.93	0.23	0.0649
Administrados y Concertados	7.09	1.22	7.51	1.32	0.1002
Administrados	9.54	0.76	10.02	0.85	0.0852
Gasolina bajo octanaje ^{4/}	4.24	0.13	5.42	0.17	0.0330
Gasolina alto octanaje ^{4/}	8.34	0.04	8.47	0.04	0.0001
Electricidad	12.68	0.29	9.15	0.26	-0.0263
Gas doméstico	14.28	0.30	16.27	0.38	0.0823
Concertados	4.94	0.45	5.13	0.46	0.0111
Educación	7.51	0.44	7.50	0.43	-0.0077

1/ Incluye el resto de frutas y verduras.

2/ Incluye carne de pescado, de cerdo y otras carnes.

3/ En ciertos casos la suma de los componentes respectivos puede tener alguna discrepancia por efectos de redondeo.

4/ Los genéricos gasolina de alto y bajo octanaje incluyen tanto las cotizaciones de las localidades del interior del país como las de las ciudades fronterizas. En el primer caso, el precio del referido energético se ajusta mensualmente de acuerdo a un desliz predeterminado al inicio del año; en el segundo, las cotizaciones se determinan de acuerdo a las prevalecientes en la ciudad extranjera más próxima.

Entre estos productos destaca el incremento en el precio del jitomate, entre agosto y noviembre.

Durante 2004, diversas presiones de oferta, principalmente de naturaleza externa, incidieron en forma significativa sobre la Inflación General.

La Inflación Subyacente Anual (la previsión) se ubicó en 3.80% al cierre del 2004, lo que implicó un incremento de 0.14 puntos porcentuales respecto al resultado del mismo periodo del año previo. Esto provocado por:

- La Tasa de Variación Anual del Subíndice de las Mercancías aumentó 1.25 puntos.

La principal contribución en el alza de las mercancías se originó por el incremento en las cotizaciones de los alimentos procesados (en gran parte ante el aumento en los precios internacionales de diversas materias primas que se utilizan como insumos en su elaboración).

- La Tasa de Variación Anual de los Servicios, bajo 1.12 puntos, equilibrando parcialmente dicho efecto.

En este rango, destacó el menor ritmo de crecimiento en los precios de aquéllos servicios distintos a la vivienda, éste se incrementó en los últimos meses del año.

2.10. España en el entorno de la Unión Europea. La apertura comercial

A lo largo de la historia, el comercio ha sido una de las principales actividades para el desarrollo de las naciones. El vertiginoso avance de la globalización en el mundo, hace que las naciones se involucren más en este rubro y participen en el desarrollo de la economía mundial.

En el caso de la Unión Europea, ha sido considerada como la primera potencia comercial en el mundo porque es³³:

- El primer exportador mundial de mercancías: más de 973 000 millones de euros en 2001, lo que significó en ese año casi una quinta parte del total mundial.
- El primer exportador mundial de servicios: 291 000 millones de euros en 2000, o sea, 23,9 % del total mundial.
- Primer proveedor de inversión directa extranjera: 362 000 millones de euros en 2000 y ese mismo año, el segundo receptor mundial de inversión extranjera (después de Estados Unidos): 176 200 millones de euros.
- El principal mercado de exportación para 130 países del mundo.
- Siendo una región relativamente abierta, el comercio internacional en el 2000 representó más del 14% del PIB, frente al 12% de Estados Unidos y el 11 % de Japón.

La política comercial de la UE se lleva a cabo en dos niveles:

Nivel multilateral: se refiere al sistema de normas comerciales acordadas por todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio a escala mundial.

Nivel bilateral y regional: se refiere al comercio entre la UE y cada uno de sus socios comerciales o entre la UE y grupos de países que forman un único bloque comercial en una región determinada del mundo.

En este último nivel es en el que entra el Tratado de Libre Comercio de la UE con México.

2.10.1. En Europa

A diferencia de México, Europa tiene una mayor historia en cuanto a libre comercio se refiere, por lo menos desde que terminó la Segunda Guerra Mundial. Algunos países de lo que ahora conocemos como la Unión Europea, han realizado uniones comerciales desde hace muchos años, tal es el caso de Alemania, que en 1834 instauró un Zollverein, o unión aduanera con gran parte de los estados alemanes, más tarde esta unión fue muy significativa para la Unificación Alemana (1870).

En 1957 se estableció la Comunidad Económica Europea (CEE), a través de la firma del Tratado de Roma. Esta unión aduanera³⁴, que es una forma de integración económica que *“no permite la existencia de aranceles u otras barreras comerciales entre los integrantes y adicionalmente se armonizan las políticas comerciales hacia el resto del mundo”*; la formaron: Bélgica, Luxemburgo, Francia, los Países Bajos, Alemania e Italia y entró en vigor el 1° de enero de 1958, y es el antecedente de la actual Unión Europea.

³³ Unión Europea, *La globalización en beneficio de todos. La Unión Europea y el comercio mundial*, p.4.

³⁴ Dominick Salvatore, *Op. cit.*, p. 299.

Al año siguiente con la Convención de Estocolmo, se instituyó la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), con efectos a partir del 1° de enero de 1960. Los países miembros: Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y Reino Unido.

Y es hasta 1986, cuando España junto con Portugal se une a la Comunidad Europea y se firma la Ley de Unificación Europea para alcanzar la integración europea completa en 1992.

Para 1990, la Comunidad Europea y la AELC, inician pláticas sobre la posibilidad de que exista una Zona Económica Europea (ZEE), que ofreciera la mayor libertad de comercio de bienes, servicios, capital y tránsito de personas entre las dos asociaciones. Al siguiente año se logra un acuerdo para que entre en vigor la ZEE en 1993, pero en 1992, este hecho se retrasa debido a que Suiza se niega a participar en él. Sin embargo, luego de muchas negociaciones en 1994 entra en vigor el Acuerdo Económico Europeo, con lo que se logra la anhelada Zona Económica Europea entre la UE y los países de la AELC.

La UE es el ejemplo más evidente de lo que es un mercado común, puesto que trasciende a una unión aduanera, al permitir el libre movimiento de trabajo y del capital entre las naciones miembros; además de ser una unión económica, pues armoniza y unifica las políticas monetarias y fiscales de los estados integrantes. En 1995 se puso en marcha el llamado Proceso de Barcelona, cuyo objetivo principal era crear una Zona Euromediterránea de libre comercio a más tardar en 2010 a través de una red de acuerdos bilaterales y regionales.

1946	
19 sep.	Winston Churchill pronuncia un discurso pidiendo la Constitución de los Estados Unidos de Europa.
1948	
16 abril	Se crea la Organización para la Cooperación Económica Europea, su objetivo: coordinar la ayuda norteamericana del Plan Marshall.
1949	
4 abril	En Washington se firma el Tratado del Atlántico Norte (OTAN).
5 mayo	Nace el Consejo de Europa (Tratado de Estrasburgo).
1950	
9 mayo	El Ministro de Asuntos Exteriores francés, Robert Schuman, propone que Francia, Alemania, y cualquier estado europeo que lo deseara, unifiquen sus recursos de carbón y acero (Declaración Schuman).
1951	
18 abril	Francia, Alemania, Italia, Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo ("Los Seis") firmaron el Tratado de París constituyendo la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA). El Tratado entró en vigor el 27 de Julio de 1952. Jean Monnet presidió la Alta Autoridad y Paul Henri Spaak la Asamblea Común.
1954	
30 ags.	El Tratado que habían firmado los Seis el 27 de mayo de 1952, en Asamblea Nacional rechazan ratificar el Tratado que creaba la Comunidad Europea de Defensa (CED).
20 oct.	Se crea la Unión Europea Occidental (UEO). Versión menos integradora que la CED como alianza militar europea.
1955	
1/2 jun.	Reunión de Messina. Los Ministros de Asuntos Exteriores de los Seis acuerdan avanzar en la integración de sus países en el terreno económico.
1956	
29 mayo	Se aprueba el Informe Spaak. En un encuentro en Venecia, los Ministros de Asuntos Exteriores acuerdan abrir negociaciones intergubernamentales para firmar tratados de integración.
1957	
25 marzo	Los Seis (Francia, Alemania, Italia, Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo) firman los Tratados de Roma que establecen la Comunidad Económica Europea (CEE), conocida como el Mercado Común, y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM).
1958	
1 ene.	Los Tratados de Roma entran en vigor. Walter Hallstein es nombrado primer presidente de la Comisión Europea.
1960	
3 mayo	Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y el Reino Unido constituyen la Asociación Europea de Libre Comercio, más conocida por sus siglas en inglés, la EFTA (European Free Trade Association).

20 sep. 14 dic.	Entra en vigor la primera regulación del Fondo Social Europeo. La Organización para la Cooperación Económica Europea (OCDE) se convierte en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).
1961 Jul/agos.	Irlanda, Dinamarca y el Reino Unido solicitan su ingreso en la CEE.
1 sep.	Entra en vigor la primera regulación sobre libertad de movimiento de los trabajadores de los países miembros.
1962 14 ene.	Se establece la Política Agraria Común (PAC) al crearse un mercado único para los productos agrícolas y una política de solidaridad financiera a través del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA).
30 abril	Noruega solicita la adhesión a la CEE.
1963 14 ene.	El General De Gaulle, Presidente de la República francesa, afirma públicamente que Francia duda de la voluntad política del Reino Unido para unirse a la Comunidad. El resultado: se suspenden las negociaciones con los países que habían solicitado la adhesión (Reino Unido, Irlanda, Dinamarca y Noruega). Se firma en Yaoundé un acuerdo de asociación entre la Comunidad y 17 países africanos: la Convención de Yaoundé. Diversas Convenciones se irán firmando en años posteriores.
20 jul. 1965 8 abril	Se firma en Bruselas un acuerdo por el que se fusionan los ejecutivos de las tres Comunidades: la CECA, el EURATOM y la CEE. El acuerdo entró en vigor en 1967.
1 jul.	Se inicia la "Crisis de la Silla Vacía". Francia rompe las negociaciones que se estaban realizando para la financiación de la política agrícola común. El gobierno francés decide no enviar ningún representante a las reuniones del Consejo europeo.
1966 28/29 ene.	El "Compromiso de Luxemburgo" acaba con la "Crisis de la Silla Vacía". Francia vuelve a participar en las reuniones del Consejo tras conseguir que se reconociera la necesidad de decisiones por unanimidad en el caso de temas de gran importancia.
1967 11 mayo	El Reino Unido, y tras él, Irlanda, Dinamarca y Noruega, vuelven a solicitar la adhesión.
1968	La Unión Aduanera entra en vigor. Se suprimen los aranceles entre los países miembros y se adopta un Arancel Común para los productos procedentes de terceros países.
1971 22 marzo	El Consejo Europeo adopta el Plan Werner para fortalecer la coordinación de las políticas económicas. Los estados miembros debían adoptar medidas para armonizar sus políticas presupuestarias y para reducir los márgenes de fluctuación entre sus divisas.
1972 22 ene.	Firma de los Tratados de Adhesión de Dinamarca, Irlanda, Noruega y el Reino Unido. Estos tratados fueron ratificados por los parlamentos de los estados miembros. La excepción fue Noruega, donde en un referéndum sus ciudadanos decidieron rechazar la adhesión. Se establece la "serpiente monetaria": los Seis acuerdan limitar el margen de fluctuación de sus monedas a un 2.25%.
10 abril 1973 1 ene.	Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido ingresan en la CEE, que pasa a tener 9 estados miembros.
1975 28 feb.	La CEE y 46 países africanos, del Caribe y del Pacífico firman la Convención de Lomé I, que sustituye a las Convenciones de Yaoundé. La Convención permite a los productos de esos países el libre acceso a la CEE y les otorga ayuda financiera. Esta Convención fue renovada diversas veces en años posteriores. Se establece el Fondo de Desarrollo Regional Europeo (FEDER) y el Comité de Política Regional.
18 marzo 12 jun.	Grecia solicita el ingreso en la CEE.
1976 3 nov.	Se inicia la Política de Pesca Común.
1977 28 marzo	Portugal solicita el ingreso en la CEE.
5 abril	El Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión firman una declaración conjunta con respecto a los derechos fundamentales.
1 jul.	Se extiende el Arancel Común los nuevos estados miembros: Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido.
28 jul. 1978 29 nov.	España solicita el ingreso en la CEE. La Comisión da su voto favorable a la solicitud española de adhesión. Las negociaciones se iniciaron el 5 de Febrero de 1979. El Consejo Europeo celebrado en Bruselas establece el Sistema Monetario Europeo (SME) basado en la Unidad de Cuenta Europea: el ECU.
4/5 dic. 1979 13 marzo	El Sistema Monetario Europeo entra en vigor.
7 y 10 jun. 1981	Primeras elecciones al Parlamento Europeo por sufragio universal.

1 ene.	Grecia se convierte en el décimo estado miembro de la CEE.
1984	
14 feb.	El Parlamento Europeo aprueba por una amplia mayoría el Borrador redactado por Alterio Spinelli para el establecimiento de la Unión Europea.
25/26 jun.	Tras arduos debates, el gobierno de Margaret Thatcher consiguió que los Diez llegaran a un acuerdo sobre la cantidad de compensación que se le debía reintegrar al Reino Unido para reducir su contribución al presupuesto comunitario.
1985	
7 ene.	Jacques Delors asume el cargo de Presidente de la Comisión Europea.
12 jun.	Se firman los Tratados de Adhesión de España y Portugal
14 jun.	El Acuerdo de Schengen, sobre eliminación de los controles fronterizos, es firmado por Bélgica, Alemania, Francia, Luxemburgo y los Países Bajos, en Schengen (Luxemburgo). A este Acuerdo se unieron posteriormente Italia en 1990, Portugal y España en 1991, y Grecia en 1992.
1986	
1 de ene.	España y Portugal se convierten en nuevos miembros de la CEE. En adelante se habla de la Europa de los Doce.
17 y 28 feb.	El Acta Única Europea es firmada en Luxemburgo y La Haya.
29 mayo	La bandera europea es izada por primera vez en Bruselas mientras suena el himno europeo.
11 jun.	El Parlamento, el Consejo y la Comisión firman una declaración conjunta contra el racismo y la xenofobia.
1987	
14 abril	Turquía solicita su adhesión a la CEE.
1 jul.	El Acta Única Europea entra en vigor.
1989	
12 abril	El Comité Delors presenta un informe sobre la unión económica y monetaria. El Parlamento adopta la Declaración sobre Derechos Fundamentales y Libertades.
19 jun.	La peseta entra en el mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo.
17 jul.	Austria solicita el ingreso en la CEE.
9 nov.	Caída del Muro de Berlín. La República Democrática de Alemania abre sus fronteras.
1990	
29 mayo	Se firma en París el acuerdo para el establecimiento del Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD) con la finalidad de dar apoyo financiero a los países de la Europa central y oriental.
19 jun.	Firma del Acuerdo de Schengen para la eliminación de los controles fronterizos.
1 jul.	Se inicia la primera fase de la Unión Económica y Monetaria (EMU).
3 jul.	Chipre solicita el ingreso en la CEE.
16 jul.	Malta solicita el ingreso en la CEE.
3 oct.	Reunificación de Alemania.
14/15 dic.	El Consejo Europeo acuerda en Roma la reunión de dos Conferencias Intergubernamentales (CIG), una sobre la Unión Económica y Monetaria, la otra sobre la Unión Política. Ambas darán como resultado el Tratado de la Unión Europea.
1991	
1 jul.	Suecia solicita el ingreso en la CEE.
9/10 dic.	El Consejo Europeo celebrado en Maastricht alcanza un acuerdo sobre el borrador del Tratado de la Unión Europea.
1992	
	La UE puso en marcha el Mercado Único, eliminando los obstáculos arancelarios al comercio de mercancías y abrieron el comercio de servicios dentro de la Unión.
7 feb.	Los Ministros de Asuntos Exteriores y de Economía de los estados miembros firman en Maastricht (Países Bajos) el Tratado de la Unión Europea, popularmente conocido como el Tratado de Maastricht.
18 marzo	Finlandia presenta su solicitud de ingreso en la Unión Europea (UE).
2 mayo	La CEE y los países de la EFTA crean el Área Económica Europea (AEE).
21 mayo	Se aprueba la reforma de la Política Agrícola Común (PAC).
2 jun.	En un referéndum, el pueblo danés vota en contra de la ratificación del Tratado de la Unión Europea.
	Noruega solicita su ingreso en la UE.
25 nov.	El Parlamento español ratifica el Tratado de la Unión Europea.
6 dic.	En referéndum, el pueblo suizo vota en contra de la ratificación del acuerdo que establece el Área Económica Europea.
1993	
1 ene.	El Mercado único europeo entra en vigor.
1 feb.	Se abren negociaciones para el ingreso en la UE de Austria, Finlandia y Suecia.
5 abril	Se abren negociaciones para el ingreso en la UE de Noruega.
18 mayo	En un segundo referéndum, el pueblo danés vota en favor del Tratado de la Unión Europea, con algunas salvedades específicas para Dinamarca. Con todos los procedimientos de ratificación concluidos, el Tratado de la Unión Europea entra en vigor.
1 nov.	
1994	
1 ene.	Se inicia la etapa segunda de la Unión Económica Europea y se establece el Instituto Monetario Europeo (IME). El Comité de las Regiones, creado por el Tratado de la Unión, celebra su primera reunión.

9/10 mar	Hungría solicita su ingreso en la UE.
31 mar.	Polonia solicita su ingreso en la UE.
5 abril	El luxemburgués Jacques Santer sustituye a Jacques Delors al frente de la Comisión Europea.
15 jul.	El pueblo noruego rechaza en referéndum el ingreso de su país en la UE.
28 nov.	
1995	
14 marzo	El Consejo y el Parlamento firman el Programa Sócrates para el ámbito educativo.
26 marzo	El Acuerdo de Schengen entra en vigor en Alemania, Bélgica, España, Francia, Luxemburgo, los Países Bajos y Portugal.
28 abril	Austria se une al Acuerdo de Schengen.
22 jun.	Rumania solicita su adhesión a la UE.
27 jun.	Eslovaquia solicita su adhesión a la UE.
13 oct.	Letonia solicita su adhesión a la UE.
24 nov.	Estonia solicita su adhesión a la UE.
8 dic.	Lituania solicita su adhesión a la UE.
14 dic.	Bulgaria solicita su adhesión a la UE.
1996	
17 ene.	La República Checa solicita su adhesión a la UE.
29 mar.	Tiene lugar en Turín, Italia, la apertura de la Conferencia Intergubernamental (CIG) para revisar el Tratado de Maastricht. Eslovenia solicita su adhesión a la UE.
10 jun.	Dinamarca, Finlandia y Suecia firman el acuerdo de Schengen.
19 dic.	
1997	
2 jun.	El Consejo Europeo adopta un reglamento relativo a la creación de un Observatorio Europeo del Racismo y la Xenofobia La Comisión presenta la Agenda 2000 "Para una Europa más fuerte y más grande" con sus conclusiones sobre las solicitudes de adhesión de los países de Europa Central.
16 jul.	Los Ministros de Asuntos Exteriores de los Estados miembros de la Unión Europea firman el Tratado de Amsterdam.
2 oct.	
1998	
12 marzo	Se celebra en Londres una Conferencia Europea a la que asisten los 15 estados miembros y los países que han solicitado oficialmente la adhesión a la UE.
30 marzo	Una reunión de Ministros da inicio al proceso de adhesión de Chipre de los 10 países candidatos de Europa Central y Oriental (Hungría, Polonia, la República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Bulgaria y Rumania).
3 mayo	Un Consejo extraordinario decide los 11 Estados miembros que cumplen las condiciones necesarias para la adopción de la moneda única el 1 de enero de 1999.
1 jun.	Se crea el Banco Central Europeo.
31 dic.	El Consejo adopta los tipos de conversión fijos e irrevocables entre las monedas nacionales de los once Estados miembros participantes y el Euro.
1999	
1 ene.	Implantación oficial del Euro. Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y Portugal adoptan el Euro como moneda oficial.
24 mar.	El Consejo designa al italiano Romano Prodi como nuevo Presidente de la Comisión Europea.
1 mayo	El Tratado de Amsterdam entra en vigor.
5 mayo	El Parlamento Europeo aprueba la designación de Romano Prodi como Presidente de la Comisión.
3/4 jun.	El Consejo Europeo adopta la primera estrategia común de la UE en política exterior referente a Rusia. Javier Solana es nombrado Alto Representante para la PESC y Secretario General del Consejo.
19 oct.	El Consejo de la UE publica un "Primer informe anual sobre los derechos humanos".
2000	
14 feb.	Inauguración en Bruselas de la Conferencia Intergubernamental (CIG) para la reforma de las instituciones de la Unión Europea.
3 mayo	La Comisión Europea propone a Grecia como duodécimo estado que adopta el Euro como moneda común.
9 mayo	Las instituciones europeas celebran el 50 aniversario de la Declaración Schuman.
19 jun.	El Consejo Europeo reunido en Feira (Portugal) decide que el dracma, la divisa griega, se incorpore al Euro el 1 de Enero del 2001.
1º jul.	Entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con México.
22 sep.	Ante la debilidad del euro frente al dólar, el Banco Central Europeo, en una acción conjunta con la Reserva Federal Americana y el Banco de Japón, interviene para sostener su cotización.
7 dic.	Fuera del marco de la Cumbre de Niza, los presidentes del Parlamento, del Consejo y de la Comisión Europea proclaman formalmente la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea.
7-9 dic.	Se celebra la Cumbre de Niza. Tras largas y agotadoras discusiones, la cumbre concluye con un compromiso concretado en el Tratado de Niza, que reforma los tratados anteriores. Se pone fin a la Conferencia Intergubernamental.

2001	
2 ene.	Grecia se convierte en el duodécimo miembro que se incorpora a la Eurozona.
26 feb.	Firma en Niza de un nuevo Tratado que modifica el Tratado de la Unión Europea y los Tratados fundadores de las Comunidades Europeas (Tratado de Niza).
15 dic.	En un referéndum con escasa participación, el 53.87% de los irlandeses rechazaron ratificar el Tratado de Niza. Constituyen la declaración de Laeken, para modificar los tratados europeos.
2002	
28 feb.	105 miembros, realizan la Convención Europea.
2003	
13 jun/10 jul.	La Convención Europea logró un consenso sobre un proyecto de Constitución Europea.
2004	Se da la adhesión de 10 países para convertir a la UE de los 25.

2.10.2. La apertura con el mundo

El socio comercial más grande de la UE es Estados Unidos, y dado que su volumen de comercio es grande, es común que de vez en cuando tengan controversias comerciales. Algunas se resuelven bilateralmente y otras en el órgano de Soluciones de Diferencias de la OMC.

Japón es otro país importante en el intercambio comercial de Europa, sin embargo, sigue siendo un mercado cerrado a las mercancías e inversiones europeas.

En el año 2000, la Unión firmó un acuerdo bilateral con Sudáfrica, sobre comercio, cooperación y desarrollo, según el cual ambas partes concederán el régimen de libre comercio a sus exportaciones mutuas en un plazo de 12 años.

En lo que se refiere a América, en julio del 2000 entró en vigor un Tratado de Libre Comercio con México. Gracias a este acuerdo, las mercancías europeas no sólo pueden ingresar a toda la República Mexicana, sino también a Estados Unidos y Canadá, que al mismo tiempo son socios comerciales de nuestro país.

Como parte del Tratado, la UE debía eliminar todos los aranceles sobre las importaciones mexicanas a más tardar en 2003, mientras México deberá hacer lo propio con las europeas en 2007.

En este continente también se dio un acuerdo comercial con Chile.

La UE es el socio comercial más importante de los países que integran el Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Las negociaciones abarcan la liberación del comercio de mercancías y servicios y la contratación pública, los derechos de propiedad intelectual, política de competencia y las inversiones extranjeras.

2.11. Balanza por Cuenta Corriente en 2004³⁵

Durante Informe Económico del año 2004, publicado el Instituto Complutense de Análisis Económico (ICAE)³⁶, la Balanza de Pagos de España, indica que la economía decayó en el saldo neto de sus intercambios corrientes con el exterior; por lo que el déficit por la Cuenta Corriente alcanzó los 39.609 millones de euros, en ese año.

³⁵ En este apartado, en las cifras se respetó el uso del punto y coma tal y como vienen en las fuentes españolas.

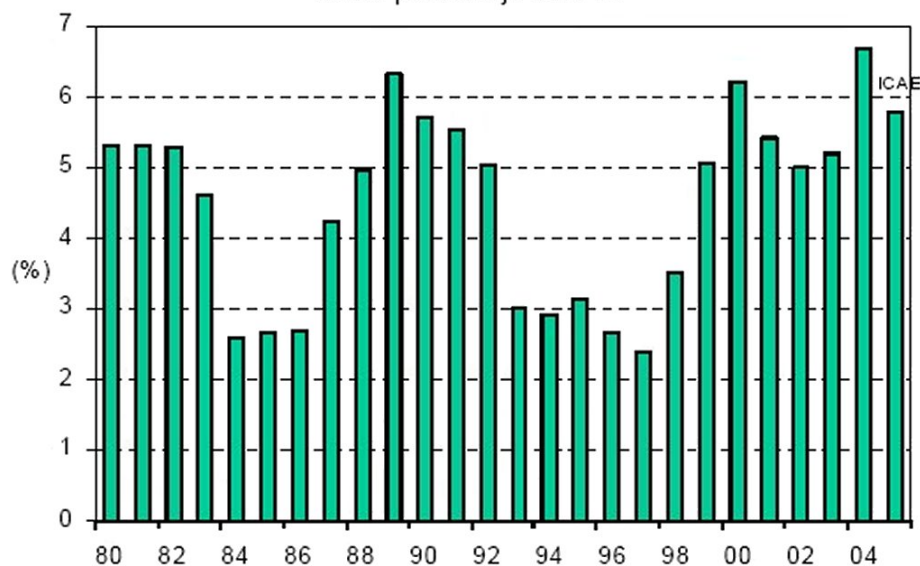
³⁶ ICAE, informe publicado en marzo de 2005, con datos del Banco de España.

Balanza por Cuenta Corriente
(Millones de euros)

	2002	2003	2004	
			Última Previsión	Dato
Cuenta Corriente	-17.772	-21.983	-24.850	-39.609
Saldo Comercial	-34.959	-38.191	-41.300	-51.883
Servicios	26.247	27.392	25.400	25.166
Turismo	28.524	29.557	28.200	28.334
Otros	-2.277	-2.165	-2.800	-3.178
Rentas de capital	-11.495	-11.779	-10.900	-12.828
Transferencias	2.435	595	1.950	-64

Fuente: Informe Económico, 2004, ICAE publicado en marzo del 2005.

Déficit Comercial
Como porcentaje del PIB



Fuente: Informe Económico, 2004, ICAE publicado en marzo del 2005.

De acuerdo a los datos anteriores, este resultado se debe principalmente a:

- Los intercambios comerciales.
- Las transferencias y rentas de capital

El Déficit Corriente alcanzó un 5.1%, el más alto en los últimos 20 años, sobre el PIB, superior a las cifras de 2003 (3,0%) y 2002 (2,6%). Debido a:

- Al déficit de 6,7% de la Balanza Comercial.

Balanza por Cuenta Corriente
(porcentaje del PIB)

	2002	2003	2004	
			Última Previsión	Dato
Cuenta Corriente	-2,6%	-3,0%	-3,4%	-5,1%
Saldo Comercial	-5,0%	-5,2%	-5,6%	-6,7%
Servicios	3,8%	3,7%	3,5%	3,3%
Turismo	4,1%	4,0%	3,9%	3,7%
Otros	-0,3%	-0,3%	-0,4%	-0,4%
Rentas de capital	-1,7%	-1,6%	-1,5%	-1,7%
Transferencias	0,4%	0,1%	0,3%	0,0%

Fuente: Informe Económico, 2004, ICAE publicado en marzo del 2005.

El Superávit de Servicios logró un 3,3% del PIB, gracias al Superávit de Turismo: 3,7 %.

El Déficit Comercial acumulado durante 2004 alcanzó un monto de 60.600 millones de euros; por el incremento del 12,5% de los pagos por importaciones de mercancías, frente a un incremento de sólo un 6,3% de los ingresos por exportaciones.

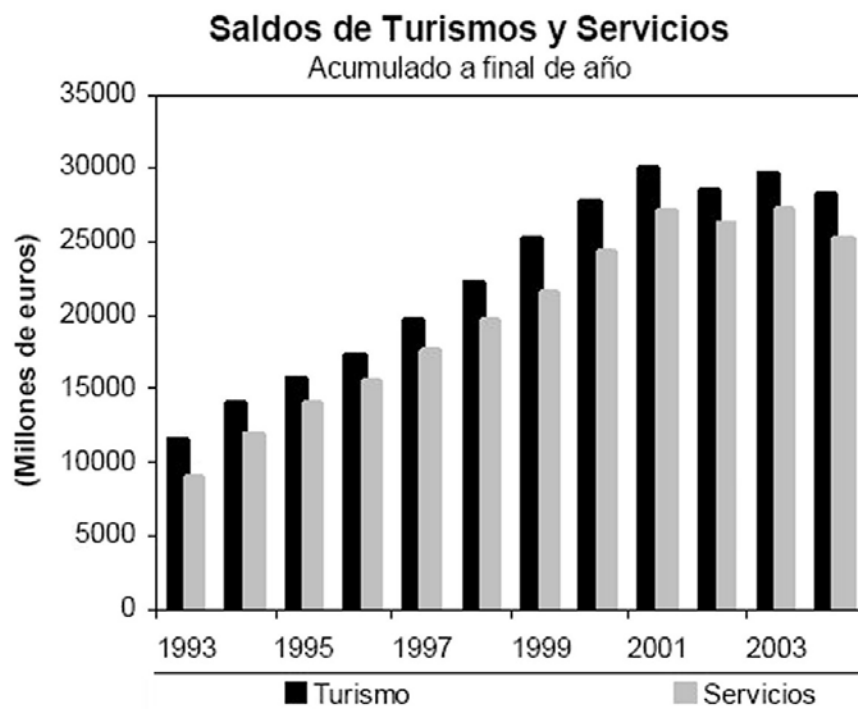
Durante este mismo año, la demanda interna española creció a un ritmo estable del 4,5 % durante el segundo semestre, lo que provocó una fuerte aceleración del ritmo de crecimiento de las importaciones.

Los factores exteriores que afectaron a la Balanza de Pagos según el Banco de España fueron:

- La fuerte apreciación del euro (que alcanzó máximos históricos) frente al dólar (un 10,5 % durante el segundo semestre del año), que perjudicó a las exportaciones que dirigidas a países extracomunitarios.
- La demanda doméstica de algunos socios (como parte del espacio comunitario europeo) como Alemania o Italia, fue baja ocasionando que el ritmo importador de España no se reactivara o fuera bajo.
- Finalmente, el encarecimiento del petróleo afectó negativamente al saldo comercial, vía las importaciones.

Dentro de la Balanza de Servicios, sobresale la Balanza de Turismo que desde el 2002 había tenido un fuerte estancamiento.

En 2004, el Superávit de Turismo medido como porcentaje del PIB, quedó en un 3,7 %, que es la cifra más baja desde 1993. Según los especialistas, este resultado se debió a los atentados terroristas ocurridos el 11 de marzo en Madrid y que se ha denominado como 'efecto 11-M'.



Fuente: Informe Económico, 2004, ICAE publicado en marzo del 2005.

En el desglose por ramas, el mayor ritmo de avance en los diez primeros meses del año fue³⁷:

- Comercio (6,9%),
- Tecnologías de la información (6,5%)
- Transporte (5,7%)
- Servicios a las empresas (3,4%)
- Turismo (3,7%)

³⁷ Excepto el dato sobre turismo, las cifras fueron tomadas *Síntesis de Indicadores Económicos*, Ministerio de Economía y Hacienda, diciembre de 2004, p. X.

Por país de origen, las entradas de turistas fueron de:

- Portugal (19,5%)
- Irlanda (11,3%)
- Italia (10,3%)

Mientras que los dos primeros países emisores de turistas, Reino Unido y Alemania, registraron un aumento más moderado (2,6% en ambos casos), mientras que el turismo procedente de Francia, tercer país emisor, presentó, entre enero y noviembre un descenso del 3,7% respecto al mismo periodo del año anterior³⁸.

El saldo de la Balanza de Rentas arrojó un déficit, de 8,9% respecto del año anterior. El saldo asciende a -12,8 miles de millones de euros, y la Balanza de Transferencias, durante 2004 quedó equilibrada.

BALANZA DE PAGOS
(Millones de euros)

	2003		2004			
	Acumulado (*)	(%) 03/03	Última Previsión		Dato	
			Acumulado (*)	(%) 04/03	Acumulado (*)	(%) 04/03
Saldo Comercial	-38.191	9,2	-41.300	-8,1	-51.883	-35,9
- Ingresos por mercancías	140.694	6,1			148.197	5,3
- Pagos por mercancías	178.885	6,8			200.080	11,8
Saldo servicios	27.392	4,4	25.400	-7,3	25.166	-8,1
- Ingresos por servicios	68.132	3,3			68.631	0,7
- Pagos por servicios	40.740	2,5			43.465	6,7
Saldo turismo	29.557	3,8	28.200	-4,6	28.344	-4,1
- Ingresos por turismo	36.871	3,7			37.250	1,0
- Pagos por turismo	7.314	4,2			8.906	21,7
Saldo otros servicios	-2.165	-4,9	-2.800	-29,3	-3.178	-46,8
- Ingresos otros servicios	31.261	2,7			31.381	0,4
- Pagos otros servicios	33.426	2,2			34.559	3,4
Saldo Rentas	-11.779	2,5	-10.900	7,5	-12.828	-8,9
- Ingresos rentas	21.537	4,5			23.326	8,3
- Pagos rentas	33.316	3,8			36.154	8,5
Saldo transferencias	595	-75,8	1.950	227,7	8	-98,7
- Ingresos transferencias	15.607	3,9			15.960	2,3
- Pagos transferencias	15.012	19,2			15.952	6,3
SALDO CUENTA CORRIENTE	-21.983	23,7	-24.850	-13,0	-39.537	-79,9
- Ingresos Cuenta Corriente	245.970	5,0			258.114	4,1
- Pagos Cuenta Corriente	267.953	6,3			295.651	10,3

Fuente: Informe Económico, 2004, ICAE publicado en marzo del 2005.

³⁸ Ídem.

2.11.1. Intercambios Comerciales con el Exterior

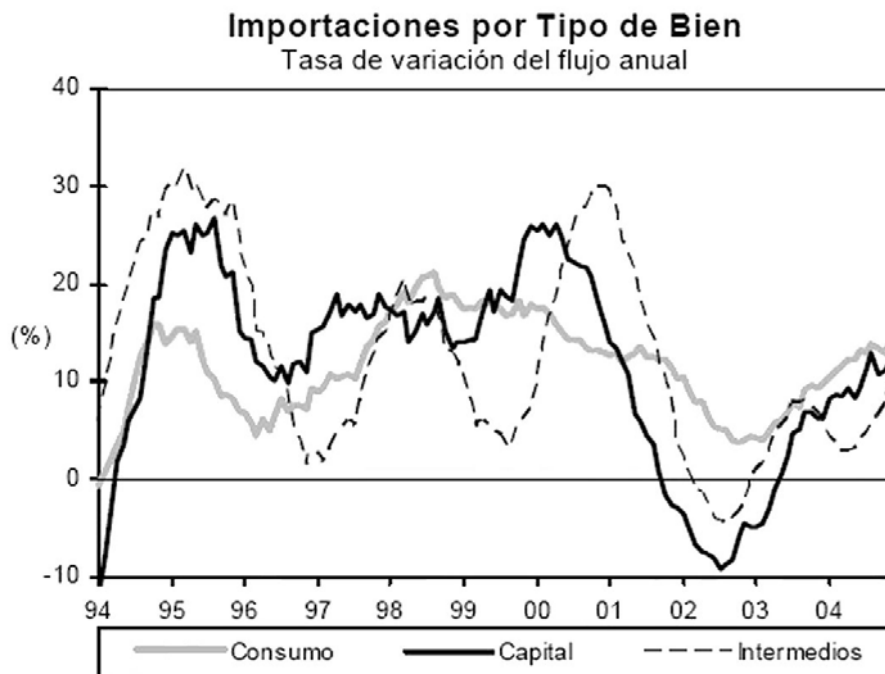
Las importaciones crecieron 9% en 2004, las principales circunstancias que favorecieron este crecimiento:

- La brecha entre el consumo privado y la producción nacional.
- Una moneda fuerte que facilitó las importaciones fuera de la zona euro.
- En los últimos meses del año, se produjo un importante aumento de la demanda de importaciones de bienes de capital, motivado por una mejora en la inversión empresarial.

Igualmente, las exportaciones se aceleraron, en comparación con años anteriores, creciendo un 4,5% en el conjunto del año, frente al 2,6% del año anterior.

Más del 70% de las exportaciones española se destinaron a la Zona Euro, lo que provocó que la moneda única no haya tenido grandes avances en su fortaleza. Dichas exportaciones, crecieron cerca de un 5%. Mientras que las exportaciones dirigidas hacia países de la Unión Europea crecieron por encima del 5%.

2.11.2. Distribución Geográfica Importaciones y Exportaciones

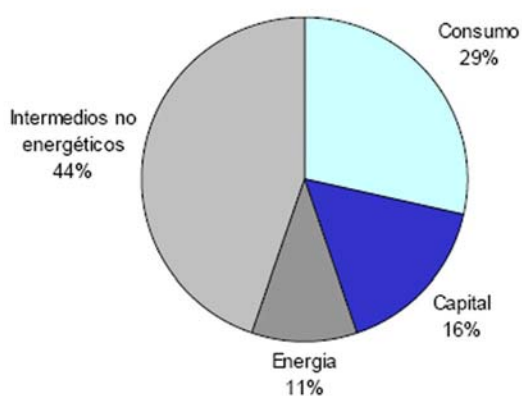


Fuente: Informe Económico, 2004, ICAE publicado en marzo del 2005.

Por tipo de bienes:

- Las exportaciones de bienes de capital aumentaron por encima del 10%.
- Las exportaciones de bienes intermedios también se aceleraron cerca del 9 %.
- El exceso de demanda de bienes de consumo en el territorio nacional y la debilidad del consumo de los principales socios comerciales hicieron que las exportaciones de este tipo de bienes perdiera ritmo creciendo tan sólo un 2%.

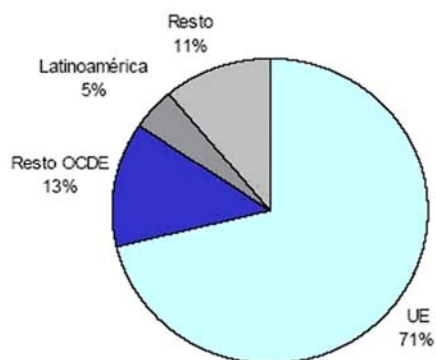
Importaciones por tipo de bien: Hasta Dic.2004
Porcentaje sobre el total



Fuente: Informe Económico, 2004, ICAE publicado en marzo del 2005.

Por la geografía:

Exportaciones por destino: Hasta Dic. 2004
Porcentaje sobre el total



Fuente: Informe Económico, 2004, ICAE publicado en marzo del 2005.

- Los intercambios comerciales españoles se concentraron en los países de la Unión Europea (UE). Durante 2004, el 71% de las exportaciones se dirigieron hacia estos países y el 63 % de las importaciones procedieron de países europeos.
- Hacia América Latina se exportó un 4,9%, mientras que el porcentaje de importaciones procedente de esta área alcanzó un 3,9%.
- Hacia Estados Unidos se exportó el 4,0% del total.

Distribución Geográfica Importaciones y Exportaciones
% sobre el total

	1991		2001		2002		2003		Hasta Dic. 2004	
	Expor.	Impor.	Expor.	Impor.	Expor.	Impor.	Expor.	Impor.	Expor.	Impor.
UE	73,1	63,0	71,3	63,9	71,3	64,0	71,8	64,0	71,0	63,0
EEUU	4,9	8,0	4,4	4,6	4,4	4,1	4,1	3,7	4,0	3,8
Resto OCDE	6,3	10,4	8,1	9,6	8,7	9,7	8,7	10,3	9,3	11,5
OPEP	3,4	7,0	2,5	7,3	2,7	6,5	2,5	6,3	2,6	5,8
Am. Latina	3,8	4,6	6,1	4,2	5,4	4,3	4,9	4,1	4,9	3,9
Este Europa	1,4	1,3	3,8	3,6	4,2	4,4	4,3	4,4	4,2	4,8

Fuente: Informe Económico, 2004, ICAE publicado en marzo del 2005.

2.12. El PIB

En este periodo según el Banco de España en su reporte sobre 2004, en el último trimestre del año el PIB alcanzó el 2,7%, debido a que:

- La demanda interna alcanzó un 4,6%.
- Demanda externa, tuvo un déficit de -1,9%.

PRODUCTO INTERIOR BRUTO. PRECIOS CONSTANTES DE 1995. COMPONENTES DE LA DEMANDA. ESPAÑA

		Formación bruta de capital fijo				Variación de existencias (b)	Exportación de bienes y servicios				Importación de bienes y servicios				Pro memoria		
		Total	Equipo	Construcción	Otros productos		Total	Bienes	Consumo final de no residentes en territorio económico	Servicios	Total	Bienes	Consumo final de residentes en el resto del mundo	Servicios	Saldo de intercambios exteriores de bienes y servicios (b)	Demanda interna (b)	PIB
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
01	P	3,0	-1,2	5,3	3,7	-0,1	3,6	2,4	3,3	11,1	3,9	3,3	9,2	6,9	-0,2	3,0	2,9
02	P	1,7	-5,4	5,2	3,0	0,0	1,2	3,0	-7,3	3,5	3,1	3,4	4,9	0,9	-0,6	2,9	2,2
03	P	3,2	1,0	4,3	3,0	0,1	2,6	3,9	-0,3	-0,6	4,8	5,2	5,0	2,3	-0,8	3,3	2,5
02 I	P	1,1	-7,2	5,3	3,6	1,7	-4,0	-4,2	-8,1	2,4	0,2	0,1	1,4	0,3	-1,3	3,7	2,4
02 II	P	-0,5	-11,3	4,9	2,5	-0,3	1,4	3,3	-9,5	6,0	0,4	0,9	3,1	-2,5	0,3	2,0	2,3
02 III	P	1,9	-6,3	6,3	2,7	-0,9	3,0	5,2	-6,6	4,1	2,7	2,5	10,4	1,9	0,1	2,1	2,2
02 IV	P	4,1	3,7	4,6	3,3	-0,3	4,7	7,7	-5,2	1,8	9,3	10,3	5,0	3,9	-1,5	3,6	2,1
03 I	P	3,4	1,7	4,2	3,4	-0,8	1,9	2,9	-3,1	2,7	2,8	2,5	1,2	4,8	-0,4	2,4	2,1
03 II	P	3,6	1,7	4,6	3,3	-0,2	3,9	5,3	0,9	0,1	4,7	4,9	3,7	4,2	-0,4	2,9	2,5
03 III	P	3,1	1,0	4,1	2,9	0,9	3,1	4,7	0,5	-1,7	7,9	9,2	5,0	0,5	-1,6	4,2	2,8
03 IV	P	2,6	-0,3	4,2	2,4	0,4	1,6	2,7	0,7	-3,2	3,7	4,1	9,9	0,0	-0,8	3,6	2,8
04 I	P	2,7	-0,4	4,2	2,5	0,2	5,5	8,2	0,1	-2,0	8,0	8,6	23,0	0,7	-1,0	3,9	2,7
04 II	P	4,0	4,3	4,1	3,0	0,4	3,3	5,7	-3,2	-2,1	8,2	9,1	21,2	-0,3	-1,7	4,4	2,6
04 III	P	5,9	9,8	4,6	3,5	0,2	4,1	6,5	-2,0	-2,2	9,5	10,5	17,4	1,4	-2,0	4,6	2,6
04 IV	P	6,0	9,4	4,9	3,8	0,0	5,2	7,4	-2,0	1,7	10,2	11,1	25,7	0,5	-1,9	4,6	2,7

Fuente: Banco de España. Indicadores Económicos, 2004.

2.13. Tasa de desempleo y Población económicamente activa (PEA)

Durante 2004, España fue uno de los principales países generadores de empleo en la UE. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) durante ese periodo se crearon 461.300 empleos.

Además, la tasa de desempleo alcanzó el 10,38%, cifra menor al 11,20% que se registró en 2003.

En España un indicador importante para conocer el mercado laboral es la Seguridad Social (servicio de salud), ya que por ley, aquellos que contratan a un empleado están obligados a inscribirlos en dicho servicio. Además el INE lleva un registro de las contrataciones, muchas de ellas se hacen a través del Instituto.

El número de afiliados o que contaron con su alta laboral o asimilada en el sistema de la Seguridad Social en el 2004 se situó en 17.318.200 al finalizar noviembre.

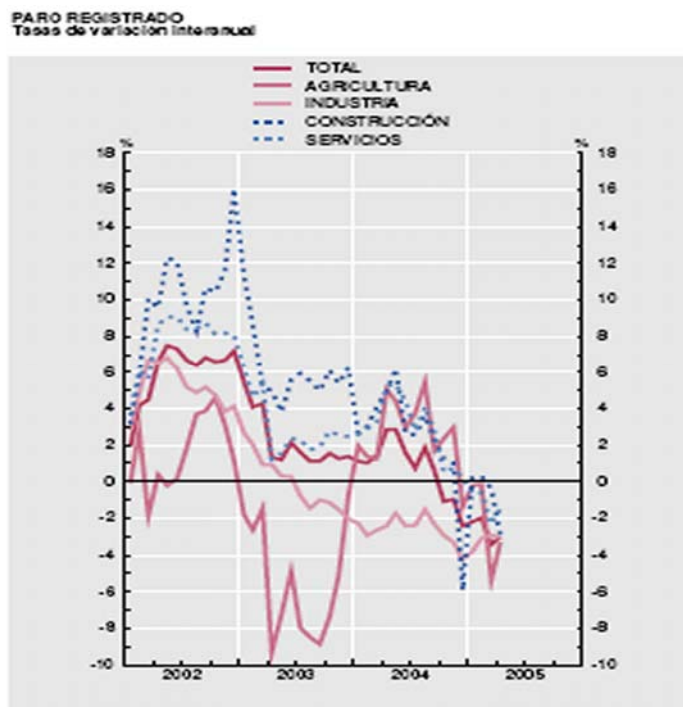
De enero a noviembre, el aumento de la afiliación se situó en 2,8%, tres décimas menos que el mismo periodo de año anterior.



Fuente: Ministerio de Economía, Madrid, España, 2004.

Los mayores crecimientos interanuales de la afiliación total en noviembre correspondieron a los siguientes sectores:

- Construcción: 5,6%, mantuvo tasas superiores al 5% desde junio.
- Servicios: 3,8%, a pesar de haberse desacelerado significativamente con respecto a octubre.
- Mientras que la agricultura y la industria continuaron perdiendo afiliados.



Fuente: Banco de España, Indicadores Económicos, 2004.

El colectivo de afiliados asalariados, se redujo hasta el 2,6%. Mientras que el de los no asalariados permaneció en el 3,2%, igual a la tasa registrada en los siete meses anteriores.

Un dato significativo es el número de afiliados extranjeros ya que creció durante 2004, logrando una tasa de variación interanual en el 14,2%. Además los afiliados extranjeros de la UE mostraron mayor dinamismo (20,3%), desde la ampliación de la Unión.

En lo que se refiere al número de contratos registrados en las oficinas públicas de empleo, éste fue de 1.446.781. El comportamiento interanual de la contratación se explica por:

- La aceleración de los contratos registrados tanto de carácter indefinido (16,5 %) como temporal (11,9%).

2.13.1. Paro o Desempleo

El paro (como se conoce en España) o desempleo, registrado en las oficinas públicas de empleo se situó en 1.682.722 personas. Durante 2004, el paro se redujo en 16.475 personas, que supone una variación interanual del -1% (-1,1% en octubre). Al cierre de este periodo la tasa de desempleo fue del 10,38%.



Fuente: Ministerio de Economía, Madrid, España, 2004.

2.13.1.1. Por sectores

El paro o desempleo, aumentó en todos los sectores:

- Servicios: aumentó su crecimiento, cuyo avance explica el 82% de la variación intermensual.
- Construcción
- Agricultura
- Industria.

Aunque si se compara con el 2003, el desempleo se redujo entre los desempleados sin ocupación anterior (-7,7% en tasa interanual) y en la industria (-3,3%) y se elevó en la agricultura (3%), la construcción (1%) y los servicios (0,7%).

2.13.2. Por sexo y edad

- El paro masculino se mantuvo en -1,2%, y de los mayores de 25 años en 0,5%.
- El ritmo de reducción entre las mujeres desempleadas se atenuó, logrando -0,8%.
- Los parados más jóvenes, alcanzaron un -8,7%.

A estos registros se suman también otros demandantes de empleo que no trabajan como los estudiantes, trabajadores agrícolas subsidiados, por jornada inferior a 20 horas, etcétera; pero que los Servicios Públicos de Empleo no consideran desempleados.

Este número ascendió a 437.593 en el 2004, de donde se obtienen los denominados demandantes de empleo no ocupados (DENOS), que se situaron en 2.120.315. Su crecimiento intermensual fue de 32.309 y su ritmo de caída interanual del -1,2%.

La Tasa de Cobertura de Prestaciones por Empleo (relación entre los beneficiarios de nivel contributivo y asistencial, excluido el subsidio especial, y los parados registrados) se situó en el 62,5%, porcentaje que indica una mayor cobertura de las prestaciones por desempleo si se compara con un año antes (60,9%).

2.14. Tipo de cambio efectivo (monedas extranjeras por pesos)

Una vez que España acepta formar parte de la UE, igual que todos los miembros que la integran, se rige por el mismo sistema monetario.

Características del Sistema Monetario Europeo:

- Se creó la Unidad de Cuenta Europea (European Currency Unit), definida como el promedio ponderado de las monedas de cada país miembro.
- Cada una de ésta, tiene la posibilidad de flotación de un máximo de 2.25 %, tanto en su cotización (compra y venta) o su paridad central; en el caso de España fue del 6%.

El 19 de junio de 2001, se terminó la fabricación de las monedas y el 21 de noviembre de 2000 finalizó la producción de los billetes. Y es el 1º de enero del 2002 cuando entra en circulación el euro en los doce países que forman la UE.

En el caso de España el euro sustituyó a las pesetas. El valor de una peseta frente al euro es:

1 euro= 166,386 pesetas

2.15. Depreciación de la moneda nacional

A pesar de que durante el 2004 (sobre todo en los últimos meses) el euro registró una fuerte apreciación en su tipo de cambio, fue mucho más moderado que en el 2003.

El cambio de moneda afectó la economía de muchos españoles que vieron reducido su capital al momento de hacer la conversión, sin embargo, el euro se ha convertido en la moneda más fuerte a nivel mundial, incluso en 2004 alcanzó una cotización mayor que la del dólar, la moneda más fuerte (ver apartado 2.6.).

2.16 Inversión extranjera directa

En lo relativo a la Inversión Extranjera Directa en España:

- Se situó en 3.922 millones de euros (según el informe del Banco de España en donde se analizan los diez primeros meses de 2004), lo que significó una caída del 79,9%, en comparación con el mismo periodo de 2003.
- Los no residentes redujeron en 3.405 millones de euros los fondos destinados a acciones no cotizadas.
- En la partida denominada "otras formas de participación", la desinversión fue de 290 millones de euros, cantidad inferior a los 5.806 millones invertidos por los extranjeros en los diez primeros meses de 2003.

- En la financiación de empresas, los no residentes invirtieron 2.051 millones de euros lo que implicó una caída del 47,16%.
- En el mercado inmobiliario, la compra de vivienda por los no residentes alcanzó los 5.566 millones de euros, un descenso del 6,12%.

Según un artículo publicado en el periódico El País, el 23 de junio del 2005, en su sección de Finanzas, la OCDE indica que la inversión en España en 2004 cayó de 25.600 millones de euros (que se registraron en el 2003) a 9.900 millones.

Por el contrario, las inversiones españolas directas en el extranjero aumentaron en 42.000 millones, (frente a 23.400 millones en 2003), esto se debió principalmente a las operaciones de compra en el Reino Unido, pero sobre todo porque las empresas españolas tienen gran actividad en países vecinos y en Latinoamérica. México, Chile y Brasil figuran entre los primeros 10 destinos de IDE española.

2.17 Inflación

La Inflación española acumulada hasta el mes de noviembre según el INE³⁹, fue de 3,5%, lo que representa un aumento significativo.

Las principales causas que originaron este dato sobre la Inflación, son:

- El aumento de los precios del petróleo, esta circunstancia se escapa del control de la política económica española, porque está condicionada al ámbito internacional.

El mismo informe del INE, señala que los precios de carburantes y combustibles crecieron 15,3%, la tasa más elevada desde el 2000. Esto obviamente genera cambios en el consumo y la economía del país.

- Las tensiones generadas en todos los sectores por el aumento del petróleo.

El IPC español en 2004 fue de 2,2%, (mientras que la media de la UE está en el 1,7%)

Mientras que el Índice de Precios de Servicios y Bienes Elaborados no Energéticos creció el 0,4% en noviembre.

Alimentos

Los precios de los alimentos aumentaron hasta este periodo (noviembre) dos décimas llegando a 3,5%, en tasa interanual, como consecuencia del:

- Aumento de la inflación en componentes elaborados (cinco décimas, llegando a 2,3%), y no elaborados (una décima, hasta el 4,1%).

Los mayores incrementos se registraron en:

- Carne de ovino (9,1%)
- Carne de ave (7%)
- Pescado fresco (3,9%)

Redujeron sus precios:

- Legumbres y hortalizas frescas (-6,2%)
- Huevos (-1,4%)

³⁹ Informe INE, 13 de noviembre, 2004.

- Papas y sus preparados (-0,6%)

Entre los alimentos elaborados los precios más elevados:

- Frutas en conserva y frutos secos (18,2%)
- Aceites y grasas (14,1%)
- Tabaco (7,5%)
- Pan (6,2%)

Disminuyeron los precios del café, cacao e infusiones (-0,5%).

Servicios

Los precios de los servicios también aumentaron, del 3,6% en octubre hasta el 3,8% en noviembre, debido a la inflación en:

- Enseñanza
- Hoteles
- Cafés
- Restaurantes
- Ocio
- Cultura

Bienes industriales no energéticos

Aquí es donde se dio la menor tasa de inflación: 1,2%, cifra menor en una décima, comparada con el del mes de octubre.

Los factores que influyeron para que se pudiera dar esta reducción:

- Retroceso de cinco décimas en los precios de vestido y calzado, por las rebajas en dicho mes.

La mayor Tasa de Inflación fue en el Sector de Energía, con el 9,9%. Este resultado se debió al aumento en el precio de sus componentes, combustibles y carburantes.

Otro sector inflacionista en noviembre fue el de transporte, con una tasa interanual del 7,4%.

Y el de bebidas alcohólicas y tabaco, con el 5,6%.

Los grupos menos inflacionistas:

- Comunicaciones (-0,7%)
- Ocio y cultura (0,1%)
- Medicina (0,2%)

En el marco de la UE los países con mayor inflación fueron:

- Luxemburgo 4%
- España 3,5%
- Grecia 3,2%

La menor inflación:

- Finlandia 0,2%
- Países Bajos 1,5%

Conclusiones

En este apartado, hemos podido observar dos economías que, a pesar de tener un tratado comercial, son muy dispares.

Aunque México y España comparten cultura, idioma, idiosincrasia, entre otros muchos aspectos; el desarrollo de cada país es muy distante. Por un lado, México forma parte de un tratado comercial, catalogado como de los más importantes en la historia del libre comercio. Sin embargo, las ganancias obtenidas por este acuerdo no han sido las esperadas, tal vez por la poca experiencia de nuestro país en este rubro o por la poca preparación y capacidad competitiva de las empresas.

Mientras que España como país europeo, cuenta con una mayor experiencia en este ámbito, pues en esta región del mundo se han experimentado las uniones comerciales desde pasada la guerra mundial. Además cuenta con el apoyo de la Comunidad Europea, por ser parte de la conocida Unión Europea desde 1986, lo que a la larga le ha traído beneficios en su economía gracias al apoyo de los subsidios que brinda la UE a cada país miembro, lo que le ha servido para estabilizarse y salir de la crisis heredada del Franquismo.

Toda esta experiencia le ha sido útil a España para proteger sus industrias pese a la apertura comercial. Que no ocurre lo mismo en México, ya que por el contrario, ha dejado pasar la oportunidad de beneficiarse de estos tratados.

Esta apertura comercial se ha dado de manera paulatina en Europa y sin dejar sus políticas proteccionistas que han beneficiado más a los empresarios españoles que a los mexicanos, porque tener un tratado de libre comercio con la UE, no significa tener privilegios diferentes o mayores, a los que tienen cualquier otro país de la Unión, pues todas las políticas sobre economía, telecomunicaciones, energía, etcétera, se toman según lo dictamine la Unión Europea. Y por tanto, México, ha quedado en segundo término si se trata de elegir entre una nación europea y nuestro país.

En lo que se refiere a la Balanza de Pagos, pudimos observar que para México las dos principales fuentes de ingresos son: el petróleo y las remesas. Para España son el turismo y los servicios, a pesar de que los ataques terroristas del 11 de marzo afectaron un poco el flujo de turistas extranjeros. Otras ramas en donde se registró avance fueron comercio y tecnologías de la información.

Esto significa que nuestro país sigue dependiendo del petróleo y ahora, la gran cantidad de mexicanos que han tenido que irse a vivir al extranjero, se han convertido en la segunda fuente de ingresos. Mientras los españoles trabajan en otros sectores que le ayudan a mejorar su economía.

En consecuencia el PIB de nuestro país fue de 4.2% y sólo el 2.5% fue por las remesas, podemos decir que en datos duros, el crecimiento fue de 1.7%. Y España alcanzó el 2,7%.

En el ámbito laboral, México presentó una recesión que arrastra desde años atrás, sin embargo España fue uno de los dos países europeos que creó más trabajos durante ese año.

Otra diferencia entre ambas naciones, es el valor de las monedas. En este periodo el euro estuvo ligeramente por encima de los 15 pesos por cada euro. Este año el euro tuvo su mayor alza.

La Inflación es un indicador importante para saber hacia donde se van las decisiones de inversión y las posibles ganancias. Mientras que en España la inflación alcanzó el 3.5% y México registró 5.19%. En ambos casos los principales factores inflacionarios, fueron el incremento en los precios del petróleo y los energéticos, así como el alza en las materias primas y los servicios.

En lo que se refiere a la IED, en México ésta ascendió a 16,602 millones de dólares, lo que significaría poco más de 180 millones de pesos, y en España fue de 3.922 millones, una cifra

cercana a los 51 millones de pesos. Después de Estados Unidos, España es el país que más invierte en nuestro país. De estas inversiones, las destinadas a las comunicaciones, se encuentran el en tercer lugar (7.8%).

Fuentes de consulta:

- Ávila y Lugo, José.** *Introducción a la Economía.* (2da. ed.), Universidad Nacional Autónoma de México, Aragón, México, D.F., 1996, 187pp.
- Banco de México.** *Informe sobre la inflación*, ciudad de México, enero de 2005, 72 pp.
- Banco de México.** Comunicado de prensa, ciudad de México, 22 de febrero de 2005, 8 pp.
- Banco de México.** *Informe sobre la inflación, octubre-noviembre, 2004. Y Programa Monetario para 2005.* México, enero, 2005, 72pp.
- Banco de España,** Indicadores Económicos, 2004. Madrid, España, 2004.
- Comisión Europea.** *Tratado de Amsterdam: Lo que ha cambiado en Europa.* Europa en movimiento. Publicaciones oficiales de las comunidades europeas. Dirección General de Información, Comunicación, Cultura y Sector Audiovisual División Publicaciones. Bruselas, Bélgica, 1999, 30 pp.
- Comisión Europea.** *La globalización en beneficio de todos. La Unión Europea y el comercio mundial.* Europa en movimiento. Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Dirección General de Prensa y Comunicación Unidad Publicaciones. Bruselas, Bélgica, 2002, 22 pp.
- Comisión Europea.** *La Unión Europea sigue creciendo.* Europa en movimiento. Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Dirección General de Prensa y Comunicación Unidad Publicaciones. Bruselas, Bélgica, 2001, 23 pp.
- Comisión Europea.** *¿Para qué sirve su dinero? Europa y su presupuesto.* Europa en movimiento. Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Dirección General de Educación y Cultura, Bruselas, Bélgica, 2000, 19 pp.
- Instituto Complutense de Análisis Económico (ICAE).** *Informe Económico 2004*, Madrid, España, diciembre 2004, pp. 169-180.
- Instituto Nacional de Estadística (INE).** *Informe noviembre 2004*, Madrid, España, 13 de noviembre, 2004. 3pp.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).** Comunicado de prensa, Aguascalientes, Ags., México, 12 de noviembre de 2004, número 156/2004, 8 pp.
- Ministerio de Economía y Hacienda,** Secretaría de Estado de Economía, Dirección General de Política Económica. *Síntesis de Indicadores Económicos (Evolución reciente de Indicadores Económicos).* Madrid, España, diciembre, 2004. 48 pp.
- Paschoal Rossetti, José.** *Introducción a la economía. Enfoque Latinoamericano*, Harla, México/Sao Paulo, Brasil, 1979, 585 pp.
- Pineda, Miguel.** "Los acuerdos comerciales", **Certeza económica**, México, nov. 2000, Núm.23, año IV, p.26.
- S.a.** "México, centro estratégico para hacer negocios", **Certeza económica.** Departamento de análisis de Certeza Económica, México, nov. 2000, Núm.23, año IV, pp.22-23.

Salvatore, Dominick. *Economía internacional*. (6ta. ed.) Prentice Hall, México, 1999, 808 pp.

Unión Europea. *Una Constitución para Europa*. Comunidades Europeas. Oficina de Publicaciones, Alemania, 2004, 20 pp.

Capítulo 3

Políticas Públicas y el desarrollo de las telecomunicaciones

En la Administración Pública es necesario contar con Políticas Públicas definidas que ayuden al desarrollo de las naciones, entendiendo como política: *“una guía predeterminada que se establece para proporcionar dirección a la toma de decisiones (...) son algo flexibles y su uso exige interpretación y buen juicio.”*⁴⁰

3.1. Plan de Desarrollo (PND) México⁴¹

El Plan Nacional de Desarrollo (2000-2006)⁴² del Presidente Vicente Fox Quesada, reconoce la importancia del impacto que tiene en nuestra sociedad la globalización y plantea la necesidad de políticas que ayuden a que nuestro país sea más competitivo y pueda hacer frente a los retos de la innovación. Además, señala cambios estructurales y la modernización de los procesos.

Con base en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal que faculta al presidente para constituir unidades de asesoría, de apoyo técnico y de coordinación, a inicio del sexenio foxista se creó la Oficina Ejecutiva de la Presidencia de la República, que entre otras unidades administrativas, considera: la Comisión para el Desarrollo Social y Humano, la Comisión para el Crecimiento con Calidad y la Comisión de Orden y Respeto, con funciones de planeación, coordinación, colaboración, apoyo y promoción.

Con esta nueva estructura, el gobierno buscaba que el diseño y la instrumentación de las Políticas Públicas del Ejecutivo Federal tengan una perspectiva integral que refleje la coherencia y coordinación interinstitucional que evite la duplicidad de funciones, haga un uso más eficaz de los recursos e incremente la efectividad de los resultados.

Entre sus principales objetivos:

- *Incrementar el impacto de las políticas públicas a través de mecanismos de coordinación de acciones y trabajo interentidades en temas prioritarios para el desarrollo de la nación.*

⁴⁰ R. Wayne Mondy y Robert M. Noe. *Administración de recursos humanos*, p. 46.

⁴¹ *Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006*. Esta información también se puede consultar en la página de la Presidencia de la República. <http://www.presidencia.gob.mx/>.

⁴² En el mismo PND encontramos la siguiente definición: *“es el instrumento base de la planeación del Ejecutivo Federal, con un lapso de seis años y presenta los principios del gobierno, sus objetivos y estrategias. Es el instrumento rector de toda la acción del administración pública federal y es presentado para su análisis y discusión al H. Congreso de la Unión.”*

- Promover la consistencia entre las políticas y los programas de las distintas dependencias, a fin de que las acciones de las entidades de la Administración Pública Federal sean sinérgicas y se eviten duplicidades.
- Definir las prioridades, visiones, metas y estrategias de las secretarías y organismos de cada Comisión. La mejor forma de concentrar esfuerzos es saber con exactitud cuál es el resultado que debemos alcanzar, cuáles los instrumentos y cuál el tiempo para lograrlo.
- Establecer procesos de evaluación de las acciones de gobierno que ajusten su labor a las necesidades de la sociedad.
- Diseñar nuevas formas de atención a las necesidades sociales integrando capacidades, recursos y experiencias de cada entidad
- El propósito es lograr que todas las entidades del gobierno estén en la misma frecuencia; que la fuerza del equipo radique en tener objetivos comunes; que el trabajo vaya en la misma dirección con base en desafíos claramente definidos y compartidos; que al concentrar los esfuerzos se logren mejores resultados.
- El trabajo de las tres comisiones se fundamenta en la transformación del gobierno en una institución más eficaz en la cual confíen los ciudadanos. Para ello, es necesario contar con un gobierno que escuche y dé respuesta a las inquietudes de los ciudadanos. Cada servidor público buscará lograr un gobierno transparente, honesto, participativo y eficaz, que trabaje mejor, cueste menos y proporcione mayores beneficios a la sociedad.

Respecto al planteamiento sobre las telecomunicaciones está más enfocado a los procesos de la administración pública, por lo que el gobierno adoptó como “un compromiso la capacitación y superación de los servidores públicos, con el objetivo de modernizar los procesos y que sean más rápidos y eficientes”.⁴³

Además de la adopción las nuevas tecnologías,

“El objetivo es lograr que el Estado pueda ser un activo promotor del potencial de la informática y las telecomunicaciones para ampliar así el acceso de los habitantes a los servicios y al mundo globalizado, lo que implica atender varios aspectos que van desde lo tecnológico hasta lo jurídico. Este nuevo entorno en el que convergen tecnologías de gran capacidad y cobertura con diversos servicios es un parteaguas para lograr el salto cualitativo y cuantitativo como nación. También permitirá aprovechar las oportunidades del avance tecnológico y la convergencia para superar los rezagos que enfrenta el país.”⁴⁴

Entre los temas más importantes a considerar:

- Educación
- Energía
- Comercio interior y exterior
- Desarrollo en las regiones Sur-Sureste, Centro, Centro-Occidente, Noreste, Noroeste, así como los programas Puebla-Panamá, Frontera Norte y Frontera Sur.
- Desarrollo urbano
- Financiamiento para el desarrollo
- Infraestructura
- **Ciencia y tecnología**
- Medio ambiente y recursos naturales
- Modernización del gobierno
- Producción y abasto de alimentos
- Desarrollo empresarial
- Turismo
- Prevención y atención de desastres naturales

⁴³ Plan Nacional de Desarrollo, p.11.

⁴⁴ Ídem., p. 32.

- *Procuración e impartición de justicia*
- *Salud*
- *Soberanía*
- *Seguridad nacional*
- *Seguridad pública*
- *Seguridad social*
- **Comunicaciones**
- *Trabajo y empleo*
- *Vivienda*
- *Federalismo*
- *Combate a la corrupción*
- *Desarrollo social*
- *Cultura*
- *Deporte*
- *Protección civil*
- *Población*
- *Cultura política y participación ciudadana*
- *Así como programas para sectores específicos de la población (mujeres, indígenas, personas con discapacidad, entre otros).*

Las expectativas sobre el desarrollo del sector de las telecomunicaciones (y con ellas la innovación tecnológica), que es al que pertenece la telefonía celular, al principio del sexenio eran que:

“El país contará con una economía dinámica y competitiva basada en políticas económicas que propicien un crecimiento económico estable, continuo, tecnológicamente innovador y en armonía con el medio ambiente. Este crecimiento hará posible la inclusión del conjunto de la población en actividades económicas que le permitirán ganarse la vida con dignidad y tener acceso a niveles crecientes de poder adquisitivo”.

Desde inicios de la época de los setentas, cuando se creó el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y del Registro de Transferencia Tecnológica en México, los esfuerzos por poner en marcha planes, políticas y estrategias de desarrollo tecnológico, han sido muchos. Este sexenio no podía ser la excepción; el presidente Fox, llevó a cabo una nueva Ley para el Consejo y otorgó estímulos fiscales a la investigación y desarrollo tecnológico. Y *“aunque se han tenido algunos resultados (...) en lo general no se han logrado incorporar políticas efectivas de desarrollo tecnológico, incluso muchas áreas se han dado paso atrás, o no se ha permitido que ideas buenas maduren o se disponga de los recursos necesarios”.*⁴⁵

Muchos analistas consideran que debido a esto, México no ha podido insertarse totalmente al desarrollo tecnológico estructural que exige la globalización y la apertura comercial, *“en los últimos años existe una preocupación creciente respecto a la necesidad de políticas y estrategias tecnológicas ajustadas a una economía abierta, donde predomina el sector privado en los sectores productivos y en la que se requiere un nuevo marco institucional e instrumentos efectivos.”*⁴⁶

Además, en lo que va del sexenio del presidente Fox, han existido otros factores que imposibilitan el desarrollo del sector de las telecomunicaciones, entre ellos el poco entendimiento político entre los diputados y senadores para poder sacar adelante las nuevas reformas que requieren las leyes.⁴⁷ Durante 2004, tanto los legisladores como los órganos reguladores, se dedicaron más a resolver controversias entre operadores y a supervisar la calidad en los servicios, a través de la

⁴⁵ Mauricio De María y Campos, *Por una nueva política de desarrollo y competitividad, Estrategia Industrial para el emprendedor del tercer milenio*, Núm. 169, México, 1998, p.14.

⁴⁶ *Ídem.*

⁴⁷ Ver los aspectos regulatorios en el capítulo 4.

Cofetel y Profeco, que a modificar las leyes en beneficio de los usuarios y los pequeños empresarios nacionales.

Igualmente, esta administración se ha dedicado al desarrollo de la infraestructura de aeropuertos, carreteras y puertos. En lo que se refiere a la telefonía, según un reporte de la propia presidencia⁴⁸, de 2000 a 2003 se registró un incremento en las líneas fijas, de 3.2 por cada 100 habitantes. Y del 99% en telefonía celular.

Los hechos o las actividades que lograron concretarse en el sector durante 2004, está reportadas en el **Informe de ejecución 2004 (PND)**⁴⁹ **“Crecimiento con calidad”**, mismo que señala en su punto 2.4.1.7. Modernización de la Red de Comunicaciones que:

“Los programas y proyectos del subsector comunicaciones se han enfocado a promover la innovación tecnológica, la convergencia de servicios y el uso intensivo de tecnologías de la información y las comunicaciones, con el énfasis en la cobertura social de los servicios. Estas acciones contribuyen al propósito de lograr que la población tenga acceso a más y mejores servicios de telecomunicaciones, con precios competitivos de mayor calidad.”

“Se realizaron inversiones privadas por 39,028.7 millones de pesos para el desarrollo y diversificación de los servicios de telecomunicaciones, estos recursos ayudaron a mantener el dinamismo del PIB del subsector de las telecomunicaciones, que registró un incremento real de 19.7 %, impulsado por el desarrollo de la telefonía fija, local, de larga distancia y móvil, televisión restringida, radiocomunicación y el uso de la tecnología satelital.”

Sobre la telefonía, en su apartado **Expansión de los servicios. Telefonía básica y radiocomunicación**, reporta:

Para la prestación del servicio de telefonía local, se contó con 28 concesiones de redes locales (crecimiento 7.7%) con tecnologías alámbricas e inalámbricas; para los servicios básicos de larga distancia y de conducción de señales (crecimiento de 11.1%) fueron 40 concesiones de redes interestatales, y para comercializar el servicio de telefonía pública (7.4%), se contó con 73 permisos.”

En cuanto a las líneas fijas, indica que durante 2004 el servicio aumentó en 1.7 millones, ubicándose en 18 millones de líneas. La densidad telefónica se situó en 17 líneas por cada 100 habitantes.

Y sobre la telefonía móvil, que es lo que nos interesa en este análisis, menciona que el número de usuarios ascendió a 36.6 millones, lo que significó un incremento de 21.6 %. La densidad de este servicio pasó de 29.1 usuarios por cada 100 habitantes a 34.6.

Como podemos observar entre lo que se esperaba y lo que se logró para este año, destaca el impulso a las inversiones extranjeras que al mismo tiempo ayudaron a incrementar el número de redes telefónicas y, por lo tanto, los servicios y el número de usuarios.

A este contexto también hay que añadir las tendencias internacionales que influyen inevitablemente en el desarrollo de políticas orientadas a las nuevas tecnologías y a la sociedad de la información, sobre todo en el sector de las telecomunicaciones.

⁴⁸ En la página de Internet de la Presidencia de la República, en el apartado “¿Cómo vamos en la mitad del camino”, en el punto 2 dedicado a la competitividad.

⁴⁹ Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006, p.223.

3.2 Políticas de gobierno. España.

Programa Nacional de Reformas

En el caso de España, sus adelantos en materia de telecomunicaciones y tecnologías es evidente y mayor frente al que registra México, tal vez las dos principales razones por las que lo ha logrado son:

- Formar parte de la Unión Europea, y en los años posteriores a su incorporación, haber recibido el apoyo de la Unión, para desarrollarse y lograr los niveles económicos, políticos, sociales y tecnológicos, que demandaba este bloque comercial.
- Que en el gobierno de José María Aznar, se introdujo a la sociedad española a la llamada Sociedad de la Información.

Con lo que se pretende hacer que *“los ciudadanos tenga acceso directo e interactivo al conocimiento, la educación, la formación, la administración, los servicios financieros y muchos otros. El acceso a Internet se ha convertido en un derecho fundamental de todos los ciudadanos que los gobiernos responsables tienen el deber de garantizar.”*⁵⁰

Para los europeos, Internet y el uso de las tecnologías de la información, han transformado el funcionamiento de las empresas, los métodos de aprendizaje de los estudiantes, los métodos de investigación de los científicos y la forma en que los gobiernos prestan sus servicios.

*“En el Consejo de Lisboa de marzo del 2000, los jefes de Estado o de Gobierno europeos reconocieron que Europa debía convertirse en una economía mucho más informatizada. De hecho, fijaron un nuevo objetivo de la Unión Europea: convertirse en la sociedad basada en el conocimiento más competitiva del mundo en el 2010.”*⁵¹

De hecho España participa en diversos programas de desarrollo tecnológico en la Unión Europea. Y en el ámbito local, se planteó incrementar el presupuesto destinado a este ámbito y modificar las reformas legislativas para mejorar la gestión de políticas de Investigación y Desarrollo, reducir las trabas burocráticas y fomentar la transferencia de tecnología y la cooperación entre los Centros Públicos de Investigación y las empresas.

Ante este contexto, no resulta difícil que España esté comprometida con el desarrollo científico y tecnológico, que por ende, coadyuva al desarrollo de la industria de las telecomunicaciones.

No hay que olvidar también los lineamientos que marca el gobierno del presidente José Luis Rodríguez Zapatero en este sentido. Los ejes principales de su política son⁵²:

- *La renovación de la vida pública.*
- *Una política exterior marcada por una visión europea y europeísta* (y tiene como punto de atención a Latinoamérica y Marruecos, países en los que coincidentemente Telefónica España tiene inversiones).
- *Un desarrollo económico sustentado en la Educación, la Investigación y la Innovación que permita la creación de empleo estable.*
- *La puesta en marcha de nuevas políticas sociales para las nuevas necesidades de personas y familias.*

⁵⁰ “Hacia la Europa basada en el conocimiento. La Unión Europea y la sociedad de la información”, en *Boletín de los Sistemas Nacionales Estadístico y de la Información Geográfica*. México, INEGI, sep.-dic., 2005, pp. 133 y 134.

⁵¹ *Ídem*, p.133.

⁵² Expuesto en su discurso durante la Sesión de investidura como Presidente del Gobierno, ante el Congreso de los Diputados, el 15 de abril de 2004, tomado de la página Internet del Gobierno Español, www.la-moncloa.es.

- *El desarrollo y extensión de los derechos civiles y políticos, y del valor de la igualdad para lograr una convivencia avanzada.*

Resalta la necesidad de invertir en Investigación, en Desarrollo y en Investigación, y dar un incremento del 25% del correspondiente presupuesto en estas partidas, lo que al mismo tiempo significa la incorporación definitiva y urgente a la Sociedad de la Información y del Conocimiento; o sea, volverse hacia las nuevas tecnologías y en el desarrollo y extensión de las telecomunicaciones.

Los avances en este sector los pudimos encontrar en la página Internet (www.la-moncloa.es) del Gobierno Español, en un documento sobre el Programa Nacional de Reformas que fue elaborado por la Unidad Permanente de Lisboa, que mencionamos párrafos arriba, por la Oficina Económica del Presidente de Gobierno Español y todos los Ministerios que participan en la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.

Sobre las telecomunicaciones, este informe señala que, debido a las constantes evoluciones en la tecnología, se han creado nuevos servicios y productos que han registrado una alta demanda, lo que ha llevado paulatinamente al desplazamiento de los servicios tradicionales.

Como se explica en el capítulo 4 “*Regulación de la telefonía celular*”, estos servicios están regulados por la Ley General de Telecomunicaciones (LGT), en donde además de las decisiones de España sobre el sector, se incluye también el paquete de Directivas Comunitarias del 2002.

En este ámbito, el Gobierno Español, señala que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT), órgano regulador, “*ha iniciado el proceso de revisión de los mercados de comunicaciones electrónicas, definiendo los mercados más relevantes e identificando los operadores con poder significativo de mercado, para en su caso, imponer medidas que incrementen la competencia. Se espera que este proceso concluya a lo largo del 2006.*”

Se avanza también en el desarrollo reglamentario de la LGT y en la introducción de medidas liberalizadoras y en el reglamento sobre la prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas, el servicio universal y la protección de los usuarios. Y la regulación de la telefonía por Internet.

También señala –el Gobierno Español-, que la CMT analiza la posibilidad de fomentar la aparición de los llamados operadores móviles virtuales, con el fin de que se incremente la competencia y ampliar la gama de servicios en este mercado.

Además respecto al sector de las telecomunicaciones, y específicamente sobre la telefonía celular plantea:

- Incentivar y optimizar el desarrollo de nuevas infraestructuras de telecomunicaciones.

A través de las siguientes medidas:

- *Adopción de medidas que garanticen la entrada efectiva de un operador adicional en el mercado de la telefonía móvil, estableciendo la fecha límite de junio de 2006 para el inicio de operaciones y lanzamiento comercial del servicio por parte del cuarto operador con licencia UMTS.*
- *Plan de extensión de la Banda Ancha, para alcanzar una cobertura de prácticamente toda la población en 2010.*⁵³

⁵³ Aquí se hace la indicación de que esta iniciativa se encuadra formalmente en el Plan Avanz@ para la convergencia con la UE en la Sociedad de la Información que se describe en el cuarto eje del Plan del Gobierno Español.

- *Elaboración de un Reglamento sobre el dominio público radioeléctrico que incluirá las relativas a la autorización de la transmisión de los citados derechos de uso del espectro.*
- *Elaboración de un código de buenas prácticas con los criterios que deben regir el despliegue de antenas de telefonía a pactar entre los operadores móviles y los ayuntamientos. Así, se fomentará el uso compartido de instalaciones por parte de los operadores y los equipos menos agresivos con el entorno ambiental y con menor impacto visual, a la vez que las Administraciones facilitarán espacios para las antenas y se proporcionará seguridad jurídica sobre la materia.*

Conclusiones:

En este apartado pudimos ver hacia donde se dirigen las políticas de los gobiernos de México y España; y que inevitablemente, inciden en el desarrollo de las telecomunicaciones, porque ellas dirigen el desarrollo de los países, y de alguna forma, con ellas se estructuran los planes y programas de los diferentes sectores que en teoría deberían realizarse a lo largo de las administraciones.

Haciendo un comparativo entre ambos países, podemos concluir que estamos ante dos realidades totalmente distintas.

España es una nación conformada por 19 Comunidades Autónomas que demandan soluciones y necesidades, casi como si cada una fuera una nación distinta. Sin embargo, ante el mundo sigue siendo una sola, y como tal, las políticas del gobierno se establecen como nación. Aunque también tiene el compromiso de considerar lo que estipula la Unión Europea, pues forma parte de ella y debe regirse por sus principios. Por lo tanto, España debe hacer un esfuerzo doble, primero para alcanzar sus objetivos nacionales y después los de la UE.

Mientras, que México es un país conformado como República en donde cada Estado es soberano, pero depende de los recursos y decisiones federales.

En nuestro país las directrices del gobierno del presidente Vicente Fox, se basaron más en la apertura comercial, la libre competencia y el fomento de las inversiones privadas. Sin dejar de lado la cuestión del desarrollo científico y tecnológico, aunque ha hecho esfuerzos en este aspecto, todavía no logra insertarse en el desarrollo tecnológico y los recursos destinados a este ámbito son escasos.

En cuanto al sector de las telecomunicaciones, observamos también más información sobre el crecimiento de usuarios e inversiones, que sobre regulación, uso, contratación o explotación de estos servicios. Esto no significa que no se haya hecho nada al respecto, ya que existen comisiones de diputados y senadores encargados del asunto, sin embargo, el principal problema estriba en la lentitud de los trabajos legislativos que poco ayudan a la solución y modernización de un sector que es tan cambiante e inestable, como el de las telecomunicaciones.

En España, una las principales preocupaciones del gobierno de Rodríguez Zapatero está en la regulación del sector, de las nuevas tecnologías, los servicios y el uso del espectro radioeléctrico, así como el incremento de los recursos para el desarrollo de D+I.

También resaltan los temas relacionados a incrementar el presupuesto destinado a ciencia y tecnología, considerando también el avance que en esta materia debe tener el país, frente a la UE.

Fuentes de consulta:

De María y Campos, Mauricio. “Por una nueva política de desarrollo y competitividad”. **Estrategia Industrial para emprendedores del tercer milenio**, México, 1998, núm. 169, pp.10-16.

Dirección General de Prensa y Comunicación de la Comisión Europea. “Hacia la Europa basada en el conocimiento. La Unión Europea y la sociedad de la información”, en **Boletín de los Sistemas Nacionales estadístico y de la Información Geográfica**. México, INEGI, sep.-dic., 2005, pp. 132 - 147.

Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006. Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. Presidencia de la República, México, 2001, 157 pp.

Wayne Mondy, R. *Administración de recursos humanos* (6ta. ed). México, Prentice Hall, 1997, 663 pp.

Internet

Programa Nacional de Reformas de España, www.la-moncloa.es, abril de 2004.

Capítulo 4

Regulación de la telefonía celular

4.1. Antecedentes sobre la regulación de las telecomunicaciones en el mundo

La necesidad de comunicación entre los seres humanos siempre ha existido, primero a través de sonidos, la voz o imágenes; más tarde la constante evolución en la investigación científica, ha logrado responder a esa necesidad con aparatos inventados por el hombre que le han ayudado a traspasar las fronteras más inimaginables.

Una vez que el ser humano descubrió y tuvo el dominio de las ondas magnéticas, fue necesaria la regulación de su uso en todo el mundo. Las actividades que el hombre realiza con las telecomunicaciones, que traspasan fronteras y alcanzan grandes distancias, han tenido que ser normadas a través de leyes nacionales y tratados internacionales que permiten una vida coordinada y de respeto entre las naciones.

Las telecomunicaciones son un sector primordial para el desarrollo de los países. Según la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), (en su Congreso celebrado en Madrid en 1932), la telecomunicación es:

“Toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, escritos, imágenes, sonidos o informaciones de cualquier naturaleza por hilo, radioelectricidad, medios ópticos u otros sistemas electromagnéticos.”⁵⁴

Dentro de las telecomunicaciones encontramos a la telefonía, que es uno de los inventos más útiles para la humanidad y que vino a sustituir al telégrafo. Su desarrollo y perfeccionamiento, han permitido que cada día este aparato preste más y mejores servicios a los usuarios, logrando la comunicación con sólo marcar algunos números.

Sin duda, uno de los avances más significativos en este sector es el teléfono celular o móvil, para los usuarios esto significó la posibilidad de tener mayor movilidad; ya no era necesario estar en un terminal fijo además, se podían hacer llamadas de un teléfono móvil a uno fijo o tradicional.

En su libro *Todo sobre las telecomunicaciones*, José Huidobro hace referencia a la movilidad, y dice que existen dos conceptos bien diferenciados:

⁵⁴ Vicente Ortega Castro (Universidad Politécnica de Madrid.), “Del correo a Internet: breve historia de las telecomunicaciones”, en: *Una panorámica de las telecomunicaciones*, Anibal R. Figueiras, p.32.

El terminal: asociada al equipo. La movilidad se consigue utilizando un enlace de radio entre la estación emisora/receptora y el equipo terminal, así el usuario puede moverse libremente por toda el área cubierta por la estación, bastando para cubrir una zona más amplia con disponer de las más estaciones situadas convenientemente, de tal manera que no quedan zonas de sombra.

El personal: al individuo y a su número único.

A partir de ese momento, el teléfono acompaña a los seres humanos a realizar todas sus actividades, sin depender de terminales fijos.

Las modificaciones dadas por los avances tecnológicos en los terminales, provocaron que surgieran nuevas necesidades y, por lo tanto, nuevos servicios.

Los modelos más actuales, han borrado la imagen de aquellos grandes y pesados teléfonos que complicaban desde su transportación hasta las formas de pago por los servicios. Ahora las terminales son más pequeñas y cómodas, y al mismo tiempo, prestan servicios adicionales como tomar fotografías, enviar mensajes a otras terminales o grabar video. Todo esto, obviamente también requiere de regulación tanto local como internacional, sobre todo por los grandes beneficios y las millonarias ganancias que generan a empresas en sus propios países y fuera de ellos. Por ese motivo, analizaremos la regulación específica de la telefonía celular en España y México.

A partir de la década de los ochentas, las telecomunicaciones en el mundo sufren uno de los más grandes cambios en su historia. Después de haber sido operadas durante casi un siglo por monopolios públicos (Estado), pasaron a monopolios privados.

Desde entonces, todos los países de alguna manera han sido influidos por tres tendencias globales⁵⁵:

Desregulación: implica la modificación de la legislación para permitir la participación amplia de empresas privadas en áreas exclusivas de los órganos públicos.

Privatización: se refiere la participación de capital privado nacional en los monopolios públicos con porcentajes minoritarios o mayoritarios en el capital de las operadoras telefónicas.

Liberalización: involucra la participación de capitales y empresas extranjeras, en la provisión de equipos de telecomunicaciones, en la prestación de servicios de valor agregado y en la operación de redes y prestación de servicios básicos.

Entre las principales medidas⁵⁶ derivadas de dichas tendencias, encontramos:

- *La separación de las funciones reguladoras y de operación de redes a cargo de organismos gubernamentales.*
- *La admisión de empresas privadas en la prestación del servicio telefónico.*
- *La modificación de regímenes jurídicos para admitir competencia en comercialización de los equipos y en la prestación de los servicios de valor agregado.*
- *Eliminación de subsidios cruzados.*
- *La redefinición de conceptos como monopolio natural, servicio universal y prestación de servicios básicos.*

Como la regulación en este sector es necesaria, tanto a nivel nacional como internacional, se han conformado organismos de distintos niveles que tratan de regular el uso de los recursos de telecomunicaciones para un óptimo aprovechamiento de los mismos y para facilitar la evolución de los servicios.

⁵⁵ *Ibidem*, pp. 20 y 21.

⁵⁶ Arturo, Serrano Santoyo, *Las telecomunicaciones en Latinoamérica. Retos y perspectivas*, p. 20.

4.1.2. La Unión Internacional de Telecomunicaciones. UIT (ITU/International Telecommunication Union)

En 1865 se constituye el organismo más importante para la regulación y legislación de las telecomunicaciones en el mundo, aún en la actualidad: la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)⁵⁷. Aunque en sus inicios era conocida como la Unión del Telégrafo Internacional, que era el medio más utilizado, incluso para cuestiones armadas y de guerra.

La expansión de este medio de comunicación hizo que 20 países europeos firmaran un acuerdo en donde establecieron reglas comunes para regularizar el equipo, la interconexión y los aranceles.

Más tarde, con la invención del teléfono y la rápida expansión de la telefonía, en 1885 la UIT inició los preparativos para la legislación internacional de ésta.

En 1896 la telegrafía inalámbrica y su uso, obligó a los países miembros de la Unión a emplazar a una conferencia en 1903, sin embargo, la primera Convención de Radiotelégrafo Internacional se firmó tres años después.

México ingresó a la UIT en 1913. Para 1927, la Unión asignó las bandas de frecuencia a los servicios de la radio que existían en el momento: fijo, marítimo y aeronáutico móvil, aficionado y experimental para asegurar la mayor eficacia en el funcionamiento del servicio.

Durante la Conferencia de Madrid (1932), la UIT decide unir a la Convención del Telégrafo internacional de 1865 y la Convención de Radiotelégrafo Internacional de 1906, para formar la convención de la Telecomunicación Internacional. Además cambió su nombre y a partir de 1934 se llamaría Unión de la Telecomunicación Internacional. Con este nombre quedaría asentado su compromiso con todas las formas de comunicación transmitidas por las ondas de radio, sistemas ópticos y electromagnéticos.

Ya con la participación de México, en 1936, se firmó la Convención Internacional sobre la utilización de radiodifusiones en favor de la paz, que entró en vigor dos años más tarde.

Para el año siguiente (1939) la diversificación de las telecomunicaciones, forzó a la UIT a dividir el territorio terrestre en zonas o regiones, para que cada país resolviera sus problemas en conferencias regionales.

También en ese mismo año, en la Habana, Cuba, se firmó el Convenio Interamericano sobre Radiocomunicaciones y el Arreglo Interamericano sobre Radiocomunicaciones; con el que se acordó realizar reuniones periódicas para resolver los problemas que surgieran en ese campo en Norteamérica, para lo que se estableció la Oficina Internacional de Radio.

En 1940 en Santiago de Chile, se celebró la Segunda Conferencia Interamericana de Radiocomunicaciones, allí se revisaron y fijaron las bandas de transmisión para los servicios fijos, móviles, de radiodifusión, y de estaciones de aficionados. Además de dictarse las normas técnicas y especificaciones para lograr una mejor organización de las radiocomunicaciones en América Latina, en esta Conferencia se hizo hincapié en las comunicaciones aeronáuticas.

Cinco años después, le tocó a la ciudad de Río de Janeiro, albergar la tercera Conferencia Interamericana donde se fundó la Unión Interamericana de Radiocomunicaciones, que solicitó la creación de una Junta Internacional de Registro de Frecuencias; sin embargo, un año más tarde en Washington, Estados Unidos, la Segunda Conferencia Regional Norteamericana de Radiodifusión,

⁵⁷ Según datos de su propia página de Internet: www.itu.ch, agosto de 2004.

propuso un nuevo convenio en la banda de 550 a 1600 kilociclos , debido a que el tratado que se había firmado en La Habana ya había expirado, pero Cuba no aceptó firmarlo, por lo que se suscribió un convenio interno el 25 de febrero de 1946.

Por lo anterior, la Unión Internacional de Telecomunicaciones, revisó todo el procedimiento para la asignación de frecuencia a nivel mundial, celebrando dos conferencias, una de los llamados Plenipotenciarios de Telecomunicaciones, y otra de radiodifusión por altas frecuencias (onda corta), ambas se realizaron también en Estados Unidos, pero en la ciudad de Atlantic City, en 1947. Como resultado de estas reuniones, se firmó el Convenio Internacional de Telecomunicaciones, que estuvo vigente hasta 1965.

Tal Convenio se complementaba con los reglamentos: telegráfico, telefónico, de radiocomunicaciones, adicional de radiocomunicaciones. En caso de que hubiera alguna discrepancia entre los reglamentos y el Convenio, el mandato de la resolución tenía que buscarse en el Convenio.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la UIT llevó a cabo un acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y en 1947 se convirtió en una agencia especializada de la Organización, al mismo tiempo durante esta reunión, ambos organismos decidieron que la sede principal se transfiriera el siguiente año de Berna a Ginebra.

En octubre de 1948, la Conferencia Internacional para la Radiodifusión por Altas Frecuencias (onda corta), realizó una reunión en la ciudad de México, pero los países participantes no llegaron a ningún acuerdo importante.

Del otro lado del mundo, en Florencia, Italia (1950) se realizó la Segunda Conferencia Internacional de Radiodifusión por Altas Frecuencias (CIRAF).

En 1951, se llevó a cabo en Ginebra, Suiza, la Conferencia Administrativa de Radiocomunicaciones, donde se revisó la lista general de frecuencias preparada por la Oficina Internacional de Registro de Frecuencias, y la Junta Provisional de Registro de Frecuencias.

Para 1959 la Conferencia Internacional de Radio de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, asignó las bandas de radiofrecuencia para el control remoto de naves y vehículos espaciales.

En los reglamentos anexos sobre radio, se incluyeron las asignaciones específicas para servicios científicos espaciales de radio, tanto en el espacio sideral como en la Tierra, lo que significó la primera medida concreta de regulación en materia del espacio exterior.

El vertiginoso avance de la tecnología alcanzó los umbrales del espacio, permitiendo que el primer satélite artificial saliera de la Tierra en 1963, para transmitir información; junto con la radio, estos sistemas constituyen los principales medios de comunicación de distancia.

A partir de 1965 se pusieron en órbita diversos satélites y vehículos espaciales para ser el enlace o repetidora en las comunicaciones a gran distancia. Más de 60 países se unieron para constituir el Consorcio Internacional de Telecomunicaciones Vía Satélite (Intelsat I), o "Early Bird" (pájaro madrugador). En 1966 y 1967 los Intelsat II, en 1968-1969 la red Intelsat III, concebida para transmitir desde los océanos Índico, Pacífico y Atlántico.

En 1989, una Conferencia Plenipotenciaria reconoció la importancia de facilitar la ayuda técnica al desarrollo los países en el mismo fundamento dentro de la UIT como las actividades tradicionales de la coordinación, regulación local e internacional y creó el Escritorio de Desarrollo de Telecomunicaciones (BDT por sus siglas en inglés), que inició sus operaciones en 1990 y su objetivo principal era caminar los esfuerzos para el impulso de este sector en los países en desarrollo.

A partir de la década de los 60 y hasta el 2004, le ha tocado a la UIT y a otros organismos internacionales, establecer normas y estándares, adecuados a los avances tecnológicos, que permitan a empresas nacionales e internacionales prestar los servicios de la mejor forma y provocando los menores conflictos.

El proceso de especificación de los sistemas móviles se ha realizado en la UIT y en otros organismos internacionales. A estos sistemas se les da un nombre que hace referencia tanto a la época prevista de introducción, como a la banda de frecuencias que se utilizan en el entorno.

4.1.2.1. Objetivos

- Elaborar normas, reglamentos y recomendaciones para los servicios de telecomunicación.
- El tiempo en el horario normal.
- La frecuencia del patrón.
- La estabilidad permisible de las frecuencias
- Las normas de protección adecuadas para evitar la interferencia en un mismo canal y el adyacente.
- Mantener y ampliar la cooperación internacional entre todos sus miembros para el mejoramiento y empleo racional de toda clase de telecomunicaciones.
- Promover y proporcionar asistencia técnica a los países en desarrollo en el campo de las telecomunicaciones.
- Promover la movilización de los recursos materiales y financieros necesarios para su ejecución.

4.1.2.2. Estructura⁵⁸

Sector de normalización de las Telecomunicaciones, tiene como función el logro de los objetivos de la Unión en materia de normalización, estudiando para ello las cuestiones técnicas, de explotación y de tarificación relacionadas con las telecomunicaciones.

Entre otras actividades, debe adoptar recomendaciones que logren la normalización a escala mundial.

Este sector cumplirá sus funciones mediante:

- Las Asambleas Mundiales de Normalizaciones de las Telecomunicaciones.
- Las Comisiones de Estudio de Normalización de las Telecomunicaciones.
- El Gran Asesor de Normalización de las Telecomunicaciones.
- La Oficina de Normalización de las Telecomunicaciones.

4.1.3. Organismos regulatorios internacionales

Estos organismos nacionales e internacionales se fundaron con base en estudios técnicos y recomiendan normativas que tienen como objetivo primordial facilitar el uso y explotación de las telecomunicaciones.

⁵⁸ Luis Sanz Gadea (Secretaría de Estado de Telecomunicaciones, Ministerio de Ciencia y Tecnología), “Política internacional de telecomunicaciones”, España, en: **Una panorámica de las telecomunicaciones**, Aníbal R. Figueiras, p. 294.

Además, el hecho de que no existan límites fijos del número de ondas electromagnéticas que pueden recibirse sin interferencia de otras que coincidan en el mismo tiempo y destino, provocó que los hombres buscaran normas que permitieran tener reglas (o protocolos) de comunicación, en consecuencia, las frecuencias deben operar en bandas: nacionales e internacionales; públicas y privadas; de onda corta y larga; de navegación aérea o de espacio exterior. Si bien esta circunstancia hace más ordenada la distribución de las ondas, genera al mismo tiempo problemas jurídicos, económicos, técnicos, sociales y políticos. Por lo que nacen también organismos internacionales que tratan de solucionar estas problemáticas.

Entre los más importantes a nivel internacional están⁵⁹:

- **CEPT**, (Post and Telecommunications European Conference) Es la Asociación de las Administraciones Europeas de Correos y Telecomunicaciones, agrupa 43 países para coordinar y estandarizar el uso de las radiocomunicaciones en Europa. Encargada de las tareas de normalización específicas de las administraciones. Responsables, en un principio, de las normas NET, ahora asumidas por el ETSI.
- **NET** (European Telecommunications Standards) Normas Europeas de Telecomunicación. Comprenden las especificaciones técnicas y pruebas que han de superar los equipos de telecomunicaciones. Elaboradas por el ETSI, son de obligado cumplimiento de la CEE.
- **ETSI**, (European Telecommunications Standards Institute) Instituto Europeo de Normalización de las Telecomunicaciones. Desde 1988 es el organismo europeo que reemplaza a la CEPT en la emisión de estándares de telecomunicaciones europeos. Tiene 800 miembros de más de 50 países. Están representadas administraciones, operadores, fabricantes, proveedores de servicio, investigadores y usuarios.
- **Intelsat** (Internacional Telecommunication Satellite Organization) e Inmarsat. Organizaciones Intergubernamentales de Telecomunicaciones por Satélite. Son asociaciones para compartir la explotación de satélites de comunicaciones.
- **UER** (EBU/European Broadcasting Union), tiene como objetivo la armonización de los servicios de radiodifusión en Europa.
- **ITSO** (Internacional Telecommunications Satellite Organization)

Según la UIT, el progreso en los procesos de liberación y apertura en las telecomunicaciones en el mundo, requiere la definición clara de las condiciones de operación entre los operadores y los competidores que permitan que ambos se adapten a esquemas regulatorios que permitan el acceso a un mayor número de usuarios y no signifique un servicio elitista.

4.2. Organismos reguladores en México

4.2.1. Antecedentes de la telefonía

En México la instalación de las primeras redes telefónicas, fue en 1878 con su respectiva asignación de permisos y concesiones a pequeñas compañías y particulares.

En 1881, cuando Porfirio Díaz era Secretario de Fomento, se otorgó una concesión al estadounidense M.L. Greenwood para que iniciara el tendido de cables en la ciudad de México. Al año siguiente se constituyó la Compañía Telefónica Mexicana, filial de la norteamericana Western Electric Telephone Company.

⁵⁹ José Ma. Huidobro, *Todo sobre telecomunicaciones*, pp. 257-285.

La modernidad y los cambios sociales de aquella época, ocasionaron que en 1899, los usuarios estuvieran dispuestos a obtener nuevos beneficios: el teléfono de extensión y el servicio telefónico de veladores. Éste último, era un servicio nocturno que consistía en que los vigilantes realizaban llamadas desde sus puestos de vigilancia, el mensaje se recibía en la central, las operadoras llevaban un registro, mismo que pasaban a los interesados. Se ofrecían también los aparatos de escritorio tipo "candelero", por este servicio extra se pagaba una cuota de \$2.50 mensual.

En 1903 la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas otorgó la concesión por 30 años a José Sittenstatter para la explotación del servicio telefónico en el Distrito Federal y sus alrededores, pero dos años más tarde decidió traspasarla a la compañía sueca L.M. Ericsson que operó el servicio telefónico en competencia permanente y llena de conflictos, con la Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana hasta 1947.

La primera comunicación telefónica con Europa, se realizó en julio de 1928, en este servicio quedaron incluidos: Distrito Federal, Querétaro, San Luis Potosí, Saltillo, Monterrey, Tampico y Nuevo Laredo; ciudades que podrían comunicarse con Inglaterra, Escocia, Gales, Alemania, Holanda, Bélgica, Francia, Suecia y Dinamarca. Con España, ésta conexión se dio hasta el 30 de noviembre. Se dice que sólo 30 mil de los 60 mil aparatos telefónicos instalados se conectaron al servicio internacional.

Para 1946, el gobierno anunció la fusión de la compañía Ericsson y Compañía Telefónica y Telegrafía Mexicana, S. A., esta operación tuvo un costo de 12 millones de pesos que fueron destinados a la compra de aparatos holandeses y norteamericanos.

Al siguiente año, 1947, luego de arduas negociaciones entre L. M. Ericsson de Estocolmo y Axel Wenner-Green, se constituyó Teléfonos de México, S. A. (Telmex) e inició sus operaciones el 1 de enero de 1948.

Desde ese momento, la nueva función de L. M. Ericsson era la de proveer material, equipo, asesoría técnica y administrativa a la naciente empresa telefónica mexicana. Y Telmex pagaría el 2.5 % anual de su ingreso bruto a L. M. Ericsson hasta 1957, y el 3 % a partir de 1958, año en que Telmex pasó a manos de inversionistas mexicanos, pero en 1972 el gobierno se convirtió en el socio mayoritario y en 1976 fue incorporada al sector paraestatal, en donde se mantuvo hasta 1990, cuando se inició su privatización con la participación de grupos privados nacionales y extranjeros.

Telmex prestaba ya servicios importantes para la sociedad como larga distancia (introducido en 1965 y el primero en privatizarse años más tarde).

4.2.1.1. Regulación y privatización de la telefonía

La crisis por la que atravesaba el país a finales del sexenio del presidente Miguel de la Madrid, y que repercutió al inicio del sexenio de Salinas de Gortari; así como la necesidad de recuperar la credibilidad de los inversionistas extranjeros, y las exigencias tecnológicas, le impidieron a las autoridades desarrollar la infraestructura telefónica al ritmo que la modernidad exigía.

Durante los años (1972-1989) que el gobierno estuvo a cargo de Telmex, el servicio y el desarrollo de la empresa fue insuficiente frente al número de personas que querían obtener este beneficio. Los recursos destinados para infraestructura eran limitados.

Para entonces, la disponibilidad de líneas era escasa y la imposibilidad de diversificar los servicios de telefonía básica, de larga distancia y servicios de valor agregado, se convirtieron en otro factor determinante para la privatización.

Así, con una economía frágil y frente al reto de la acelerada modernización en el mundo, el gobierno mexicano adoptó un modelo de desarrollo basado en la propiedad privada, por lo que inició la apertura y privatización de las industrias más rentables, entre ellas la telefonía, en 1989.

El principal objetivo del gobierno mexicano era:

“Incrementar la eficiencia económica, concentrando las funciones de su administración y para fortalecer las finanzas públicas a través de los recursos que se obtuvieran de la desincorporación o de la eliminación de subsidios que eran otorgados anteriormente al sector”⁶⁰

En este mismo año, se implantó la radiotelefonía móvil celular, bajo el esquema de duopolio.

En 1990 se vendió la red federal de microondas y Telmex, el gobierno federal obtuvo cerca de 5,500 millones de dólares, equivalentes al 25 % del total recibido por concepto de enajenación de más de 250 empresas públicas⁶¹ (realizada entre 1988 y 1994 durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari) al grupo privado Carso encabezado por el empresario Carlos Slim como socio mayoritario, y las empresas South Western Bell, de Estados Unidos y France Cable et Radio, de Francia, esta transacción fue considerada como unas de las negociaciones más importantes realizadas en el mundo.⁶²

Una parte considerable de las acciones pasaron también a manos del sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM), esto se interpretó como una oportunidad para que los trabajadores formaran parte de la empresa.

Esta concesión otorgada a Slim incluyó además de los servicios telefónicos básicos locales, nacionales e internacionales; los servicios anexos y otras actividades del sector, además adquirió el derecho de construir, mantener, operar y explotar una red telefónica pública con cobertura nacional durante 50 años a partir de 1976.

Otros de los sectores del mercado de las telecomunicaciones adjudicadas a Telmex, son⁶³:

- *Comercialización e instalación de equipo terminal.*
- *Fabricación de equipo de telecomunicaciones, computación y electrónica.*
- *Prestación, bajo el régimen de competencia, de los servicios de distribución de señales de televisión, radiotelefonía rural, radiocomunicación, radiotelefonía móvil y servicios complementarios y de valor agregado.*
- *Prestación del servicio de radiotelefonía móvil con tecnología celular, con la condición de que en las regiones del país en donde se instale, exista otra empresa concesionaria del servicio y que no tenga participación directa o indirecta en dicha telefónica.*
- *Adjudicación de la Red Federal de Microondas.*

Todas estas concesiones han dado la posibilidad a Telmex de convertirse en la única empresa de telefonía del país durante muchos años, y a pesar de que la privatización permitió a los capitales extranjeros tener participación en el sector, la empresa mexicana se ha constituido en un gran monopolio, no sólo en telefonía fija, sino también en la celular.

A partir de 1990, Telmex ya como una “nueva” empresa, inició una etapa de modernización y recuperación económica, forzando los pagos e incrementando sus tarifas. En 1991 inició la introducción de la red nacional de fibra óptica de larga distancia que enlazaría a 54 ciudades de todo el país. Además, se convirtió en el socio mayoritario junto con 57 compañías de 41 países,

⁶⁰ Juan Castaingts Teillery, “La redistribución negativa del ingreso”, *Nexos*, Núm. 164, México, jun., 1991, p.35.

⁶¹ Arturo Serrano Santoyo, *op.cit.*, p. 60.

⁶² Adriana Ojeda, “Valúa revista Forbes a Telmex en 7,200 mdd”, *El Financiero*, México, 10 de abril de 2000, p.10.

⁶³ Arturo Serrano Santoyo, *op. cit.*, p.61.

para la instalación del cable submarino de fibra óptica Columbus II, que entró en operación en diciembre de 1994 para unir comunicaciones de larga distancia internacional con todo el mundo hasta 2015.

En 1994 ofrece ya los servicios de valor agregado: vídeo conferencias, transmisión de datos y voz, correo electrónico y, obviamente, telefonía celular.

Como parte de este nuevo esquema y de la propia modernización de la empresa, se inició la competencia en el servicio de la telefonía celular. Además se amplió el número de concesiones para los servicios de radiocomunicaciones y se liberaron los servicios de valor agregado y los mercados de equipo.

Para entonces eran ya 16 los concesionarios y dos autorizaciones para introducir el servicio de telefonía celular bajo un régimen de dos empresas con competencia en cada región del país.⁶⁴

Telmex ha sido y sigue siendo un monopolio, no sólo en telefonía local y de larga distancia, sino también en la celular o móvil, pero a través de su filial Radiomóvil DIPSA o Telcel.

Radiomóvil DIPSA S.A. de C.V., obtuvo una concesión para explotar la red de servicio radiotelefónico móvil en la ciudad de México en 1984; aunque la primera empresa que introdujo el servicio de telefonía celular fue la norteamericana Lusacell en 1989, año en el que surge como tal, la filial Telcel. En aquellos momentos la Secretaría de Comunicaciones y Transportes autorizó la introducción de la telefonía celular en nuestro país, por lo que esta empresa comenzó a ofrecer dicho servicio.⁶⁵

La Cofotel también autorizó a ambas empresas para la prestación del servicio de radiolocalización móvil, mismo que ocasionó una sanción de 30 mil salarios mínimos para Telcel por haber ofrecido el servicio sin autorización.⁶⁶

Entre 1981 y 1990, Telcel inició la expansión de la red celular en el espectro de 800 Mega-hertz, en la banda B con la que cubría las principales ciudades del país.

A partir de 1990 ofrece los servicios de telefonía celular en el Distrito Federal y su zona metropolitana y a nivel nacional.

En 1995, se modificó la Constitución para abrir a la inversión nacional y extranjera, la comunicaciones vía satélite; desde ese momento participación extranjera estaba permitida en todos los segmentos de las telecomunicaciones. Además, se inició la competencia en telefonía de larga distancia (1996) y local (1999).

Cuando inició la competencia en la telefonía celular, Telcel siguió siendo la empresa más fuerte gracias a los beneficios heredados por Telmex desde la privatización, ya que prácticamente era la dueña de la telefonía en nuestro país, y aunque existen tratados de libre comercio, las empresas extranjeras han tenido que enfrentar duras batallas contra Telcel.

La competencia y la necesidad de hacer más accesible el servicio móvil, motivaron que para 1996 Telcel, introdujera las tarjetas prepagadas y las llamó "Plan Amigo" de Amigo Kit. Esta estrategia permitió que:

⁶⁴ *Ídem.*, p.63.

⁶⁵ Según un boletín publicado por Telmex el 5 de julio de 2004, para 1990 Telcel logró el registro de 35 mil usuarios al servicio celular y en 1992, 146 mil clientes.

⁶⁶ De acuerdo un informe publicado por la Coordinación de Comunicación Social y Asuntos al Consumidor de la propia Comisión el 19 de mayo de 1998.

“El número de usuarios suscritos pasara de 399,000 a 657,000. El éxito le sirvió para rebasar a la competencia y llegar a 1.1 millón de usuarios a finales de 1997 y a 2.1 millones un año después. El crecimiento se disparó en 1999, con la llegada del sistema “el que llama paga” (calling party pays). El número de usuarios aumentó en tres millones, para alcanzar la cifra de 5.2 millones.”⁶⁷

El proceso de subasta para los servicios de telefonía local y móvil finalizó en 1998. Los operadores que no pagaron a la Cofetel las frecuencias para el acceso al servicio no pudieron operar hasta el año 2000, cuando concluyeron el pago.

Para el 2001, las empresas de telefonía celular habían tenido muchos y grandes conflictos por las tarifas, la conexión y el acceso a mercados dominados por la empresa mexicana; este hecho se convirtió en competencia desleal, lo que además provocó disgusto en la sociedad por las altas tarifas y el mal servicio que se estaba ofreciendo.

Esta guerra entre los operadores y las complicaciones que surgieron por la ineficiente estructura del sector, obligó a estas empresas a lograr un acuerdo que les permitiera competir en condiciones más justas y equitativas.

Telcel, Alestra y Avantel, constituyeron en el 2000 América Móvil, (Radiomóvil Dipsa se convirtió en subsidiaria) una empresa de servicios inalámbricos que en poco tiempo fue líder de las telecomunicaciones no sólo en México, sino en Latinoamérica, con más de 38 millones de suscriptores⁶⁸ y grupo líder con inversiones en telecomunicaciones en varios países del continente americano.

4.2.1.2. Sobre la legislación

Pero toda esta historia no ha sido tan sencilla. Cada etapa en el desarrollo de las telecomunicaciones de nuestro país, ha provocado algún conflicto en la sociedad y entre las mismas empresas. Por lo que es evidente y necesario la regulación, aunque en el caso de México existen todavía muchas lagunas al respecto.

Desafortunadamente y en contra de lo recomendable, la reestructuración de las telecomunicaciones mexicanas, se ha dado de manera inversa, es decir, los gobiernos han adquirido compromisos nacionales e internacionales -como Tratados de Libre Comercio, ingreso a organismos internacionales como la OMC, entre otros- y después emiten leyes adecuadas a cada circunstancia, utilizando al derecho como instrumento de legitimación de hechos casi consumados y no como un marco normativo apegado a la realidad, que ayude a proyectar el desarrollo.

A continuación se presenta un panorama de los organismos oficiales encargados de regular y vigilar las telecomunicaciones, así como las leyes en dicha materia.

4.2.2. Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)

De acuerdo a la ley ésta dependencia gubernamental, que entre sus principales objetivos está el de otorgar concesiones a particulares, también debe⁶⁹:

⁶⁷ S.a., “Tener cinco millones de amigos. Con sus tarjetas prepagadas Telcel crece más que nunca. ¿Valdrá la pena?”, **Expansión**, México, abril de 2000, pp. 22-27.

⁶⁸ Según datos de la propia página de Internet de la empresa.

⁶⁹ Según el artículo 7° de la Ley Federal de Telecomunicaciones, publicada en 1995.

- I. Planear, formular y conducir políticas y programas, así como regular el desarrollo de las telecomunicaciones, con base en el Plan Nacional de Desarrollo y los programas sectoriales correspondientes;*
- II. Promover y vigilar la eficiente interconexión de los diferentes equipos y redes de telecomunicación;*
- III. Expedir las normas oficiales mexicanas en materia de telecomunicaciones y otras disposiciones administrativas;*
- IV. Acreditar peritos en materia de telecomunicaciones;*
- V. Establecer procedimientos para homologación de equipos;*
- VI. Elaborar y mantener actualizado el Cuadro Nacional de Atribución de Frecuencias;*
- VII. Gestionar la obtención de las posiciones orbitales geoestacionarias con sus respectivas bandas de frecuencia, así como las órbitas satelitales para satélites mexicanos y coordinar su uso y operación con organismos y entidades internacionales y otros países;*
- VIII. Participar en la negociación de tratados y convenios internacionales en materia de telecomunicaciones, considerando entre otros factores, las diferencias existentes del sector con respecto al de los países con que se negocie, y vigilar su observancia.*
- IX. Adquirir, establecer y operar, en su caso, por sí o a través de terceros, redes de telecomunicaciones;*
- X. Promover el establecimiento de los valores culturales y de la identidad nacional;*
- XI. Promover la investigación y el desarrollo tecnológico en materia de telecomunicaciones, la capacitación y el empleo de mexicanos cuyas relaciones laborales se sujetarán a la legislación de la materia;*
- XII. Interpretar esta ley para efectos administrativos;*
- XIII. Las demás que esta ley y otros ordenamientos legales le confieran en la materia.”*

4.2.3. Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel)⁷⁰

Por decreto presidencial se crean en 1996, la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel), como un órgano desconcentrado de la SCT, y tiene como principal objetivo ser el ente regulador y controlador de los servicios de comunicación vía espectro radioeléctrico en nuestro país.

Cuenta con autonomía técnica y operativa, a fin de que se complementen los instrumentos para llevar a cabo las políticas y programas tendientes a regular y promover el desarrollo eficiente de las telecomunicaciones en el país.

Supervisa en su operación las concesiones otorgadas por la SCT.

Estructura y organización⁷¹

- **Pleno:** órgano colegiado formado por cuatro comisionados designados por el Secretario de Comunicaciones y Transportes. Deliberan y deciden en sesiones sobre todo lo relacionado con regulación del sector.
- **Presidencia:** organiza, planea y dirige el funcionamiento de la Cofetel. Establece las directrices para un desarrollo eficiente del sector. Aplica y ejerce las funciones de autoridad en las reglas, normas oficiales mexicanas y demás disposiciones administrativas en materia de telecomunicaciones que no hayan sido conferidas a otras unidades administrativas de la Comisión.

⁷⁰ Se estipula su creación en la Ley Federal de Telecomunicaciones, publicada en 1995.

⁷¹ Arturo Serrano Santoyo, *op.cit.*, pp.88-91.

➤ **Áreas generales :**

- **Asuntos jurídicos:** analizar y emitir opiniones sobre contratos que pretendan realizar concesionarios y permisionarios. Realizar los modelos de título de concesión y elaborar anteproyectos, disposiciones reglamentarias, administrativas y regulatorias en materia de telecomunicaciones.
- **Planeación y análisis económico:** encargada de coordinar el establecimiento del marco regulatorio que propicie la interconexión eficiente entre equipos y redes de telecomunicaciones, incluyendo las que se realicen con redes extranjeras. Fijar las condiciones económicas y financieras en las que debe darse esta interconexión. Coordina licitaciones públicas de la banda de frecuencias; realizar dictámenes económicos y financieros sobre: solicitudes, modificaciones, prórrogas, cesiones, revocaciones de concesión, permisos y registros para la prestación de servicios de telecomunicaciones.
- **Ingeniería y tecnología:** atender las actividades de carácter técnico, relativas a la administración de recursos nacionales. Vigilar lo asuntos de normalización, proyectos de innovación tecnológica y formación de recursos humanos.

➤ **Coordinaciones generales:**

- **Asuntos internacionales:** atender asuntos bilaterales y multilaterales, así como negociaciones internacionales en materia de política, tecnología y servicios de telecomunicaciones. Promover la inversión extranjera. Coordinar la operación de los satélites nacionales con satélites extranjeros, junto con el área de ingeniería y tecnología.
- **Servicios de telecomunicaciones y verificación:** atender a los concesionarios de telecomunicaciones. Da seguimiento a lo dispuesto en los títulos de concesión. Vigila y evalúa el cumplimiento de las obligaciones y compromisos que en ellos establecieron. Aprueba o revoca solicitudes de concesión, permisos o autorizaciones. Inspecciona y verifica las instalaciones de los concesionarios. Recauda impuestos para los servicios, sistemas y equipos de telecomunicaciones.
- **Consejo consultivo:** Formado por 12 representantes de instituciones académicas, cámaras y asociaciones de la industria, colegios y personas de reconocido prestigio. Examinan los asuntos que afectan el desarrollo de los servicios de las telecomunicaciones, y las nuevas tecnologías dentro de los sectores público, social y privado. Realiza estudios sobre la materia, propone iniciativas para la adecuada formación de recursos humanos, recomienda estrategias encaminadas a generar mejores resultados en el desarrollo de las telecomunicaciones, entre otras.

4.3. Las leyes vigentes⁷²

Pese a que el sector de las telecomunicaciones es prioritario para el desarrollo de las naciones, en México la legislación del sector es dispar si la comparamos con la realidad.

A pesar de que nuestro país forma parte de organismo internacionales de comercio desde 1960⁷³, la definición de un marco regulatorio que permita el crecimiento del sector con beneficio para la

⁷² Para este apartado se consultaron directamente las respectivas leyes y el Diario Oficial de la Federación.

⁷³ Ver capítulo 2, p. 5.

sociedad es evidente. En 1994, por ejemplo, entró en vigor el TLC con Estados Unidos y Canadá pero fue hasta 1996 cuando se creó la Cofetel como organismo regulador. En el 2000 entró en vigor el TLC con la Unión Europea, pero sin definir los aspectos relacionados al sector, de hecho Telefónica, la empresa española más importante de telefonía celular de la que hablaremos más adelante, ya ha podido establecerse en México, pero Telmex aún no logra introducirse ni a España ni a Europa.

4.3.1. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Las políticas de Estado han tenido un papel fundamental en el desarrollo de los servicios de telecomunicaciones en México. Los retos han sido permanentes y diversos. Las telecomunicaciones en todo el mundo son consideradas como un sector prioritario para el desarrollo de las naciones, en el caso de nuestro país esto quedó plasmado en la Carta Magna en donde se estipuló lo siguiente:

Artículo 28.

“...No constituirán monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las siguientes áreas estratégicas⁷⁴: correos, telégrafos y radiotelegrafía; petróleo y demás hidrocarburos; petroquímica básica; minerales radioactivos y generación de energía nuclear; electricidad y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión. La comunicación vía satélite y los ferrocarriles son áreas prioritarias para el desarrollo nacional en los términos del artículo 25 de esta Constitución; el Estado al ejercer en ellas su rectoría, protegerá la seguridad y la soberanía de la Nación, y al otorgar concesiones o permisos mantendrá o establecerá el dominio de las respectivas vías de comunicación de acuerdo con las leyes de la materia...”

Al respecto, la globalización y las políticas de liberación que adoptaron los gobiernos mexicanos durante la administración de Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo, llevaron al país a la firma de diversos tratados de libre comercio con países que presentaban mayores niveles de desarrollo tanto económico como tecnológico.

Lo que propició la modificación de este artículo constitucional, ya que el sector de las telecomunicaciones se fue desincorporando del gobierno hasta convertirse, en el caso de la telefonía, un monopolio privado que ahora conocemos como Telmex y en el caso de la telefonía celular Telcel.

Además hasta este momento el Congreso de la Unión estudia las posibilidades de aprobar reformas a la Ley Federal de Radio y Televisión y de las Telecomunicaciones.

El Artículo 25 a la letra dice:

“...El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas que se señalan en el artículo 28, párrafo cuarto de la Constitución, manteniendo siempre el Gobierno Federal la propiedad y el control sobre los organismos que en su caso establezcan. Asimismo, podrán participar por sí o con los sectores social y privado, de acuerdo con la Ley, para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo...”

⁷⁴ Las áreas estratégicas son aquellas que por su importancia están exclusivamente reservadas al Estado, y las prioritarias son aquellas que el mismo Estado otorga en concesión a los particulares bajo su supervisión directa.

Algunos de los principales acontecimientos en la regulación de las telecomunicaciones en México

Fecha	Acontecimiento
Febrero 1940	Ley de Vías Generales de Comunicaciones
Diciembre 1990	Publicación del Reglamento de Telecomunicaciones
Diciembre 1992	Publicación de la Ley Federal de Competencia Económica
Junio 1995	Publicación de la Ley Federal de Telecomunicaciones
Agosto 1996	Creación de la Cofetel
Enero 1997	Apertura de servicios de larga distancia
Octubre 1997	Publicación de las Reglas del servicio local
Mayo 1998	Concluye la subasta del espectro para acceso inalámbrico fijo y móvil

4.3.2. Ley de Vías Generales de Comunicación

Firmado en 1940 por el presidente Lázaro Cárdenas. Define aquello que es considerado como vías generales de comunicación; aunque entre 1993 y 1995, se derogaron 10 de los 11 incisos del capítulo I. A partir de esas fechas, se incluyen también como tales (inciso IX) a las líneas telefónicas y (inciso X) las líneas conductoras eléctricas y el medio en que se propagan las ondas electromagnéticas, cuando se utilizan para verificar comunicaciones de signos, señales, escritos, imágenes o sonido de cualquiera naturaleza.

Consta de 7 libros y 592 artículos, y 13 artículos transitorios. Muchos de los artículos de esta ley, los que se refieren a las fechas antes señaladas, fueron derogados por los decretos de la Ley de Navegación (1994), de la Ley de Aviación Civil (1995), la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario (1995), la Ley Federal de Telecomunicaciones (1995), Ley de Aeropuertos (1995).

Esta ley también estipula la rectoría del estado en el sector, a través de la SCT. Le corresponde exclusivamente al Estado, o en su caso a la dependencia a la que éste otorgue las facultades para: la construcción, mejoramiento, conservación y explotación de vías generales de comunicación; la vigilancia, verificación e inspección de sus aspectos técnicos y normativos. El otorgamiento, interpretación y cumplimiento de concesiones y la celebración de contratos con el gobierno federal.

Esta ley también regula sobre los permisos, concesiones, contratos, sanciones y revocaciones, expropiación.

Sobre cómo deben ser las controversias que se susciten sobre interpretación y cumplimiento de las concesiones, y toda clase de contratos relacionados con las vías generales de comunicación y medios de transporte. Así como de las facultades de los tribunales federales para dar solución sobre estas controversias.

4.3.3. Ley Federal de Telecomunicaciones

Se publica en el Diario Oficial de la Federación el 7 de junio de 1995, por el entonces presidente Ernesto Zedillo Ponce de León. Esta ley tiene como principal objetivo regular el uso, aprovechamiento y explotación del espectro radioelectrónico, de las redes de comunicación, y de la comunicación vía satélite. Y establece también que será el Estado quien mantenga el dominio del

espectro y las posiciones orbitales asignadas al país, para proteger la seguridad y soberanía de la nación.

Durante este sexenio, las telecomunicaciones eran parte fundamental para el desarrollo económico. El Estado, como rector de la economía y promotor del desarrollo, estableció las condiciones que permitieron la iniciativa e inversión de particulares, para lo cual, la Cámara de Senadores aprobó la reforma al artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, a efecto de permitir la participación de los particulares en el sector ferroviario y en la comunicación vía satélite.

También quedaron establecidas las facultades de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, con el propósito de que existan los instrumentos necesarios (políticas y regulaciones) para lograr la evolución ordenada del sector.

Esta ley dispuso la creación de un órgano desconcentrado de la misma Secretaría que fuera una autoridad reguladora ágil y eficiente -lo que sería más tarde la Cofetel- para promover el desarrollo de las telecomunicaciones en el país.

Igualmente se estipuló la creación del Registro de Telecomunicaciones, cuya objetivo era dar certidumbre e información jurídica de lo relacionado con el tema de las telecomunicaciones y además estos datos podrían ser consultados por el público en general.

Esta ley, también deja ver el proteccionismo del Estado Mexicano porque entre otras cosas:

- Se mantiene la rectoría del Estado para salvaguardar los intereses soberanos de la nación.
- Pide la promoción de los servicios de telecomunicaciones para que sean un insumo competitivo, moderno, eficaz y accesible para el resto de las actividades económicas, así como su disponibilidad en todo el territorio nacional, con la alta calidad y a precios internacionalmente competitivos.
- **Impulsar la participación competitiva de empresarios mexicanos en la prestación de servicios de telecomunicaciones. Su participación en el establecimiento, operación y explotación de satélites deberá realizarse a través de concesiones del Gobierno Federal, quedando bajo el dominio del Estado las posiciones orbitales y las frecuencias correspondientes.**
- Desarrollar una infraestructura de telecomunicaciones que fortalezca la calidad de vida de los mexicanos y nuestra identidad cultural, así como la unidad nacional y la competitividad de nuestra economía.
- Promover que el desarrollo de las telecomunicaciones dependa de forma reciente de las fuerzas del mercado. Cuando sea necesaria la regulación, ésta debe de ser eficaz.
- Estimular la investigación y desarrollo mexicanos en el campo de las telecomunicaciones.
- Además porque condiciona las concesiones a que deben ser mexicanos quienes tengan el control de las empresas del ramo que la soliciten.

Estructura:

Se compone de nueve capítulos:

1°. Las disposiciones generales. Corresponde al Estado la rectoría en materia de telecomunicaciones, debiendo proteger la seguridad y la soberanía de la nación.

2° El espectro radioeléctrico. Clasifica el uso de las bandas de frecuencias en: de acceso libre, para usos determinados, para uso oficial, para usos experimentales, y reservado en el caso de bandas no asignadas por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Con excepción de las bandas de frecuencia de uso libre, oficial y reservado, la SCT determinará los usos y asignación de las frecuencias del espectro y mantendrá actualizado un cuadro de atribuciones de frecuencias. También podrá ordenar el cambio o rescate de una frecuencia asignada cuando así lo reclame el interés público (por problemas de interferencia, para la aplicación de nuevas tecnologías, o para el cumplimiento de tratados internacionales celebrados por México).

3° Las concesiones y permisos, sólo se otorgarán a personas físicas o morales de nacionalidad mexicana, y que la participación de capital extranjero en el caso de las empresas o compañías no será en ningún caso mayor a 49%, con excepción de la telefonía celular (en donde sí se permitió la participación del 100%).

4° De las concesiones sobre redes públicas de telecomunicaciones y la operación de los servicios de telecomunicaciones. Se promueve la adopción de criterios de diseño de arquitectura de red abierta y planes técnicos que garanticen la interconexión e interoperabilidad entre éstas sobre bases no discriminatorias, en otras palabras, fomentar la modernización del sector.

También habla sobre las concesiones para comunicación vía satelital. Al respecto, la SCT garantizará la disponibilidad de capacidad satelital para redes de seguridad nacional y para prestar servicios de carácter social; además los concesionarios de posiciones orbitales geoestacionarias tendrán la obligación de poner un satélite en órbita, con el propósito de lograr la inversión de la iniciativa privada y la modernización tecnológica en este ramo.

La SCT podrá otorgar concesiones sobre los derechos de emisión y recepción de señales y bandas de frecuencia asociados a sistemas satelitales orbitales extranjeros que cubran y puedan prestar servicios en México, siempre que se trate de empresas constituidas conforme a las leyes mexicanas y exista un tratado en la materia firmado con el país del que se trate, sobre bases de reciprocidad para los satélites nacionales.

La Ley contempla que satélites extranjeros o internacionales amparados por tratados internacionales en los que nuestro país sea parte, los concesionarios que sean distribuidores de señales o tengan derechos de emisión y recepción de señales de satélites extranjeros; deberán de respetar los ordenamientos legales en materia de propiedad industrial e intelectual.

Sobre las tarifas, señala que:

“Los concesionarios de redes públicas de telecomunicaciones y las empresas comercializadoras, fijarán libremente las tarifas de servicios de telecomunicaciones, con la obligación de que éstos sean de calidad, competitivos, seguros y permanentes, y que registren sus cuotas ante la SCT; teniendo como prohibiciones el adoptar políticas discriminatorias en la aplicación de las tarifas, así como el otorgar subsidios cruzados hacia los servicios que proporciona la competencia por ellos mismos, o mediante sus empresas filiales o subsidiarias”.

4.3.4. Reglamento de Telecomunicaciones

Publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 29 de octubre de 1990, por el presidente Carlos Salinas de Gortari.

Tiene como principal objetivo:

“Regular la instalación, establecimiento, mantenimiento, operación y explotación de redes de telecomunicación que constituyan vías generales de comunicación y los servicios que en ellas se prestan, así como sus servicios auxiliares y conexos.”⁷⁵

Consta de XI capítulos, 161 artículos y tres transitorios. Este reglamento trata aspectos importantes como:

- Concesiones
- Permisos
- Permisos para la instalación y operación de estaciones terrenas de comunicaciones por satélite
- Instalación, operación y explotación de redes de telecomunicaciones
- Interconexión de redes de telecomunicaciones
- Radiocomunicaciones (gestión del espectro radioeléctrico)
- Tarifas
- Equipo de telecomunicaciones
- Inspección, vigilancia e Información
- Sanciones

Además define todos los términos relacionados con las telecomunicaciones y que son necesarios para entender, tanto el reglamento como la Ley de Telecomunicaciones: estaciones de radiocomunicaciones, redes de telecomunicaciones, redes, sistemas y estaciones de comunicación por satélite, servicios de telecomunicaciones, servicios de radiocomunicación, (dentro de este, el servicio móvil de radiocomunicación, y el servicio de radiotelefonía móvil). Servicios vía satélite; entre otros.

Aunque hace referencias a la telefonía, es sólo aquella conocida como básica.

4.3.5. Título de concesión de Telmex

Resulta interesante destacar, que cuando el gobierno federal decidió disminuir su participación en Teléfonos de México, sus cuatro premisas sobre el sector fueron:

- Mantener la rectoría del Estado.
- El control mayoritario de las empresas estaría en manos de mexicanos.
- Mejorar radicalmente el servicio telefónico, asegurando su expansión.
- Impulsar la investigación científica y tecnológica.

Por lo que estas obligaciones automáticamente pasaron a manos de Telmex. En 1990 se hizo una modificación a su Título de Concesión para que se adecuara al avance tecnológico y asegurar que la empresa cumpliera con los compromisos de calidad, cobertura y precios.

Con esto se le impuso a la empresa mexicana:

- Metas de crecimiento.

⁷⁵ Según su artículo 1°.

- Satisfacción en la demanda y calidad del servicio.
- Se implementó un sistema de precios tope, con el propósito de reducir gradualmente los precios de los subsidios cruzados y ajustar las tarifas a niveles internacionales.

Pero también se vio beneficiada con la:

- Exclusividad en la prestación del servicio de larga distancia durante seis años.

4.4. Modificaciones y asuntos pendientes en la legislación

Para 2002, las modificaciones que se pretendían hacer a la Ley Federal de Telecomunicaciones que permitiera en el mediano y largo plazos tener una infraestructura moderna y eficiente en el sector, después de un año de discusiones parlamentarias, no llegaron a nada. Aun hasta 2004, las discusiones continuaban.

Además las modificaciones que se pretendían eran un tanto contradictorias ya que por un lado otorgaba la autonomía de la Cofetel, pero por otro lado, estaba obligada a someter su programa de trabajo anual al Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), que también tendrá la facultad de declarar a un concesionario dominante.

Estas modificaciones pretendían⁷⁶:

- Dar mayor claridad y certeza legal a los inversores.
- Garantizar el derecho de los usuarios. Ampliar la cobertura de Internet. Llevar conectividad a todos por medio de kioscos comunitarios, hospitales y escuelas.
- Modernizar la telefonía móvil y mejorar la señal de televisión, con visión empresarial, pero también con sentido comunitario.

Además según la Conferencia Parlamentaria de Telecomunicaciones que integran senadores y diputados, algunos aspectos que deben regir el marco legal⁷⁷:

1. Promover la teledensidad.
2. Facilitar la conexión a estructura educativa.
3. Impulsar la investigación y desarrollo tecnológico.
4. Promover convergencia tecnológica.
5. Competir con reglas claras.
6. Fortalecer la gestión de Cofetel.

En lo referente a la inversión extranjera, este documento indica que se mantenía en 49%, excepto en telefonía celular que sería a partir de entonces del 100%. El aumento en la inversión foránea se resolvería por las comisiones de comunicaciones del Congreso de la Unión.

Hasta 2002 las negociaciones para lograr una nueva Ley Federal de Telecomunicaciones, seguían empantanadas. Por lo que la Cofetel emitió una resolución para establecer los nuevos parámetros de calidad en el servicio, con lo que pretendía exigir a los operadores mayor calidad y tarifas más acordes a los que estaban ofreciendo.

A partir del 2003 y sin tener ningún avance en la ley, la Cofetel decidió que dichas mediciones serían mensuales y las empresas que no cumplieron con los parámetros fueron sancionadas.

⁷⁶ Moisés Ramírez, Punto cero. "Sin entendimiento. Diálogo de sordos", **Expansión**, México, mayo 29, 2002, pp.14 y 15.

⁷⁷ *Ídem*.

Además, el operador estaba obligado a pagar los gastos por concepto de la revisión, pues resultaba oneroso para el organismo financiarlas, lo que demuestra que a pesar de que la Comisión quisiera hacer algo en materia de regulación o aplicar la ley existente, no tenía los recursos necesarios para lograrlo.

En esas mismas fechas, la Cofetel emitió una resolución para que los usuarios de teléfonos celulares pudieran enviar y recibir mensajes escritos entre diferentes operadores. Aunque en los hechos, este servicio ya se presentaba como una de las innovaciones en estas empresas. En noviembre de 2002, Telcel registró 100 millones de mensajes cortos⁷⁸.

Las revisiones que realizó la Cofetel arrojaron datos interesantes, primero, reconoció que la falta de infraestructura (básicamente antenas) y el auge que tuvo la telefonía móvil con la modalidad de “el que llama paga”, ocasionaron que este servicio siguiera presentando algunos problemas de conexión entre los usuarios y, segundo, que las evaluaciones de Cofetel indicaron la disminución de dichos problemas, en lo que se refiere a las llamadas caídas e intentos no completados, lo cual refleja que la presión a la que estuvieron sujetas empresas como Telcel, Iusacell, Pegaso, Unefon, Movitel, Corcel y Bajatel, estaban teniendo resultado.⁷⁹

En México uno de los aspectos que más ha preocupado a los legisladores, ha sido las tarifas y la supervisión de la calidad de los servicios, dejando de lado las cuestiones científicas y tecnológicas que obviamente repercuten en el mejor servicio.

Además los resultados por supervisiones en la calidad de servicios o por algún otro tipo de auditorías son tardadas, lo que constituye un rezago en cualquier tipo de mejora que podría hacerse a los servicios que ofrecen los concesionarios.

Hasta 2004 los concesionarios y permisionarios según la legislación tienen libertad tarifaria, es decir, que pueden fijar libremente los precios de los servicios de telecomunicaciones, sin perder de vista que la prestación de éstos deberán ser acordes y darse en condiciones satisfactorias de calidad, competitividad, seguridad y permanencia (Art. 7, 60, 61 y 5o. Transitorio de la LFT).

Entre 1997 y 2003, las tarifas de entrada y salida en la modalidad de prepago disminuyeron 31.25% en promedio y en la modalidad de pospago, la disminución fue de 62.9% para la tarifa de los minutos incluidos y 49.0% para la tarifa de los minutos adicionales⁸⁰.

Según el análisis que realizó la Auditoría Superior de la Federación (ASF) y presentado en la Cámara de Diputados en agosto de 2004, la propuesta de este órgano, fue la reestructuración de la Cofetel ya que consideró que su desempeño hasta ese año había sido bajo. Según la ASF, la situación del sector y el desempeño de la Comisión en el periodo 1998-2002 era:

- No existía un padrón sistematizado de concesiones, permisos y constancias otorgadas, ni de sistemas de control de procesos para vigilar el cumplimiento de sus obligaciones.
- La infraestructura de la Red Nacional de Monitoreo (RENAR) presentó rezago tecnológico al año 2002.
- También se detectó rezago, en la SCT, en el proceso de revisión de propuestas de sanciones y revocaciones, enviadas por la COFETEL, en el periodo 2000-2002.

Los avances logrados hasta 2004:

⁷⁸ S.a., “Le apretarán tuercas. Cofetel”, **Mundo Ejecutivo**, México, feb., 2003, p.100.

⁷⁹ S.a., “Mejora el servicio de su celular”, **Revista Mundo Ejecutivo**, México, marzo 2002, p.140.

⁸⁰ Según un informe presentado por la Cofetel en la Reunión con la Comisión de Comunicaciones de la Cámara de Diputados en agosto del 2004.

- En 2003, publicó en el Diario Oficial de la Federación el Plan Fundamental de Calidad de las Redes del Servicio Local Móvil.
- Se inició la sistematización de los estudios sobre la evolución tarifaria, que permitan llevar a cabo una comparación con los reportes de organismos internacionales, como la OCDE.
- La COFETEL inició el diseño de un nuevo modelo de verificación e inspección, con acciones a corto y mediano plazo, para eficientar dichas funciones, se concluye en diciembre de 2004.
- El programa de inspección y verificación 2004 responde a criterios cualitativos y de alto impacto.
- La COFETEL inició en el 2003 el desarrollo de un proyecto para resolver de manera prioritaria el control de pagos de las contraprestaciones de los concesionarios y permisionarios.
- Se atienden, con los recursos actuales, los servicios de mayor impacto: CATV, telefonía local, larga distancia y celular, radiocomunicación privada, servicios de valor agregado y estaciones terrenas.

Queda pendiente:

- Concluir el Proyecto del Plan Maestro de Calidad de servicios de telecomunicaciones, en enero de 2005.
- Concluir en septiembre de 2004 el desarrollo del Sistema de Información e Inteligencia del Mercado de las Telecomunicaciones.
- Fomentar el cumplimiento de obligaciones de los operadores.
- Propiciar la competencia e inhibir prácticas ilegales.
- Acciones transparentes y enfoque preventivo.

- Terminar el proyecto para el control de pago de las contraprestaciones en septiembre de 2004 para nuevos concesionarios y permisionarios y febrero de 2005 para el 100%.
- El diseño del nuevo modelo de inspección y verificación debe responder a criterios cualitativos y de alto impacto.

En la cuestión financiera:

- Es necesario reforzar los controles para vigilar que los concesionarios presenten las bases de ingresos para el pago de la contraprestación, de acuerdo a la normatividad vigente.
- **En el programa de inspección y verificación no se incluyeron visitas de inspección a concesionarios de telefonía celular.**

Además de esto hay otro tipo de rezagos, por ejemplo, el caso de las respuestas enviadas por la COFETEL para solventar las observaciones de la Auditoría de Desempeño 1998–2002 y de la Auditoría Financiera 2002, que en agosto del 2004, continuaban en proceso de dictamen en la ASF.

En nuestro país la legislación se va dando según sea la necesidad del sector, lo que refleja la poca planeación tanto del gobierno como de los legisladores, pese a las obligaciones contraídas con la sociedad y con los países con los que se firmaron tratados de libre comercio. Además, se da mayor prioridad a las cuestiones tarifarias que a las relacionadas con el desarrollo de la ciencia y la tecnología, el servicio universal, entre otras.

Sobre las tarifas es importante mencionar que Telcel, con su filial América Móvil, pretende entrar al mercado español, que a diferencia del mexicano, aquél apenas se abrirá a la inversión extranjera, considerando como factor clave de competencia, las bajas tarifas que podría implementar,

tomando en cuenta que en España el ingreso por minuto de una llamada celular es de 27 centavos de dólar, en promedio, contra 15 centavos de dólar en México⁸¹.

4.5. Organismos reguladores en España

4.5.1. Antecedentes de la telefonía

En España las primeras pruebas en telefonía se realizaron en la entonces ciudad española, la Habana, Cuba en 1877. Poco después, profesores de la Escuela de Ingenieros Industriales de Barcelona hicieron varios ensayos entre Barcelona, Tarragona y Gerona, con resultados positivos. En 1878 la Dirección General de Telégrafos hizo lo propio en Madrid, siguiendo el mismo recorrido que hacían las vías del ferrocarril entre Madrid, Aranjuez, Villacañas y Alcázar de San Juan, logrando buenos resultados a más de 100 km de distancia.⁸²

Y fue hasta la reglamentación que hizo el Estado en 1882, cuando el servicio empezó a desarrollarse en zonas urbanas. El modelo de regulación, igual que el mexicano, daba al Estado la rectoría de las telecomunicaciones, pero la explotación del servicio podrían llevarla a cabo empresas privadas mediante el régimen de concesión, reservándose el Estado una red oficial operada por los funcionarios del cuerpo de telégrafos.

Esto quedó estipulado en un Real Decreto dictado en 1884, y en 1886 se autorizó su explotación a particulares. La escasa coordinación entre las empresas concesionarias obligó a las autoridades a crear un órgano que realizara estas actividades de coordinación, además de ponerse de acuerdo en las tarifas del servicio que prestaban.

El crecimiento indiscriminado de líneas telefónicas clandestinas en Barcelona, la segunda ciudad más importante de España, provocó que en 1884, la Dirección General de Telégrafos hiciera una inspección en esta ciudad como un intento de frenar este fenómeno. Y para 1921, cuando caducó la concesión, el Estado expropió la red de Barcelona debido a su mal estado técnico; y al año siguiente hizo mismo con la de Sevilla.

En 1885 en Madrid había 49 abonados, que tres años más tarde alcanzaron los 1,458.

Considerando que la historia de España está marcada por movimientos sociales o bélicos y por múltiples operadores de servicios de telefonía; los cambios en la legislación de las telecomunicaciones se han dado con cierta frecuencia, lo que de alguna manera, ha ocasionado que el desarrollo del sector también sea un tanto desorganizado. Sin embargo, en 1908 con la existencia de más 60 redes urbanas e interurbanas y tarifas desiguales, una Real Orden obligó a que se unificaran las redes y se creó una red interurbana de larga distancia internacional. Lo que dio un poco de organización a los servicios de telecomunicaciones, hasta entonces prestados.

Un adelanto en el sector fue la concesión otorgada al Ayuntamiento de San Sebastián, que operaba una red autónoma que conectó con la red del Estado y con la interurbana. Fue la primera en utilizar un sistema de selección automática con 500 líneas de capacidad. Se pensó que este servicio desplazaría al telégrafo.

Por lo que en 1917, Director General de Telégrafos envió al Ministro de Gobernación un proyecto de ley por el que se crearía un Instituto Nacional de Telefonía bajo la supervisión de Telégrafos.

⁸¹ Angelina Mejía Guerrero, "América Móvil tiene planes de llegar a España", *El Universal*, México, jueves 5 de mayo de 2005, sección Finanzas, p.1.

⁸² Vicente Ortega Castro, *op. cit.*, p.32.

Con este antecedente se creó en 1924, la Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE), precedente de lo que ahora conocemos como Telefónica.

El rey Alfonso XIII, autorizó al gobierno a contratar: la organización, reforma y ampliación del servicio telefónico nacional, con la CTNE o Telefónica. El Estado Español firmó en 1945 su primer contrato con la CTNE en donde se estipuló que éste cedía a la nueva empresa todas las instalaciones y líneas que explotaba directamente, además de todos los derechos de las concesiones existentes, mismas que pasarían a sus manos según fueran terminándose las concesiones.

Para entonces el control y explotación de las telecomunicaciones estaba dividido en⁸³:

- Estado 28%
- Empresas locales 9%
- Empresas concesionarias importantes el 33%
- Pequeños concesionarios particulares 30%

La CNTE operaba como un monopolio en régimen de empresa privada, su principal accionista: la norteamericana International Telephone and Telegraph Corporation (ITT); pero regulada por el Estado que, al mismo tiempo, era su principal accionista (hasta 1998, cuando comenzó la liberación de los servicios de telefonía fija.). En 1954, el gobierno nacionalizó la CNTE y adquirió también las acciones de ITT.

Este modelo de monopolio, parecido al mexicano, en donde la telefonía es concebida como un servicio público: acceso universal, igualdad de condiciones y a precios adecuados, funcionó durante 70 años y se expandió por todo el mundo. Aunque en la mayoría de los casos, el Estado se reservó la prestación del servicio.

En Europa las cosas en el sector de las telecomunicaciones comenzaron a cambiar por:

La influencia de lo que ocurría en Estados Unidos⁸⁴:

- La liberación completa de los terminales, hasta entonces propiedad del dueño de la red.
- Aparición de la fuerte competencia contra AT&T.
- Nueva regulación para favorecer la consolidación de esta competencia.

Al mismo tiempo, la idea de constituir un espacio económico único en Europa, coadyuvó a que la UE (entonces CEE) creara un espacio electrónico único que permitiera la aparición de empresas con potencia suficiente para competir con las norteamericanas que se perfilaban como las más desarrolladas y con mayor potencial económico.

Sin embargo, varios factores dificultaron la transformación del mercado, entre ellos:

- La arraigada tradición europea del modelo PTT (Ministerio de Correos, Telégrafos y Teléfonos), considerado como patrimonio nacional.
- Los conflictos de competencias entre órganos europeos.
- La resistencia de los países miembros para preservar su soberanía y proteger sus empresas.

⁸³ Ignacio González Carracedo, *op. cit.*, p.1.

⁸⁴ Antonio Castillo Holgado y Octavio Martínez, *op.cit.*, p.247.

En 1956 se inauguró el cable coaxial Madrid-Zaragoza-Barcelona y el servicio internacional. Un año más tarde, España podía comunicarse ya con 107 países del mundo.

Como consecuencia de los Planes de Desarrollo del Gobierno Español, el crecimiento en este sector fue exponencial y en 1960, el servicio telefónico se inauguró en 755 localidades; con lo que el número de centros telefónicos alcanzaba ya los 7,079.

Cinco años después la CTNE era la empresa más importante del país y contaba con 100, 000 accionistas y 32,000 empleados en su plantilla. Además ese mismo año, se inauguró el cable submarino Pencan-1, entre San Fernando (Cádiz) y Santa Cruz de Tenerife.

El desarrollo de las telecomunicaciones españolas también incluyen las satelitales. En febrero de 1967, la Estación de Comunicaciones Especiales de Maspalomas, en la isla de Gran Canaria, inició sus servicios. La misión era prolongar los circuitos de la base de seguimiento de la NASA hasta el Centro de Control de Vuelos Espaciales en Houston, a través de los satélites Intelsat.

También se inauguró la Estación Terrena de Comunicaciones por Satélite de Buitrago, destinada a cursar el tráfico internacional vía satélite y servir de centro de reuniones, estudio y planificación para el personal de la Compañía.

Los avances científicos y tecnológicos permitieron que en 1975 el Red Nacional de Ferrocarriles (RENFE), implementara un nuevo sistema de telefonía selectiva para el control de tráfico. Y que dos años después, investigadores españoles colaboraran con la ITT en los trabajos sobre transmisión de información a través de fibra óptica. Logrando la creación de un nuevo teléfono electrónico, cuya versión terminada quedó en 1979.

Al iniciar la década de los 80 se instaló el primer sistema de teléfonos de pago previo o teléfonos de monedas en espacios públicos, de hecho nuevamente en las instalaciones del RENFE se instalaron los primeros teléfonos cuya transmisión sería a través de redes de fibra óptica.

El desarrollo tecnológico ha ido aparejado con las modificaciones regulatorias en España. En 1987, por ejemplo, y siguiendo con este orden que buscaban el gobierno y las empresas privadas en el sector, la CTNE firmó un acuerdo con las Administraciones Europeas, para que a partir de 1999 se implementara el servicio de telefonía móvil, con lo que se pretendía lograr un sistema móvil celular de ámbito paneuropeo.

La infraestructura necesaria se fue ampliando con estaciones terrestres que hicieron posible la comunicación de datos por satélite con el resto de Europa y el Mundo.

A finales de ese mismo año, se aprobó la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones (LOT). Y la CTNE cambió su nombre por el de Telefónica de España. Bajo esta nominación, en 1991 firma un nuevo contrato con el Estado para adecuar el marco de competencias de la empresa a las premisas que establecía la LOT. El contrato, con una vigencia de 30 años, sustituyó al vigente desde 1946. A partir de entonces la presencia de Telefónica en Latinoamérica se va reforzando.

Iniciando los años 90, Telefónica decidió incrementar sus tarifas, lo que ocasionó el malestar de los usuarios, sobre todo por la mala calidad del servicio.

En vísperas de la liberación del sector, la empresa realizó grandes inversiones en modernización e infraestructura, que le permitieran seguir en la competencia con las nuevas empresas que pronto llegarían.

A pesar de que las comunicaciones móviles en el mundo estaban en plena expansión, en España el auge de la telefonía móvil llegó más tarde. 1994 fue un año decisivo para el futuro de este servicio, tanto por el proceso de liberalización como por el cambio de actitud del mercado, que comenzó a considerar a éste como un servicio cotidiano.

En ese mismo año en el que se produjo la apertura del mercado, Telefónica implantó la infraestructura de Movistar, el servicio de telefonía móvil digital. Se otorgó entonces la concesión de una segunda licencia GSM a la empresa Airtel y con ello el auge de la telefonía móvil llegó a España en 1995, mismo periodo en el que se concluyó el traspaso de activos y recursos humanos de Telefónica de España a la filial Telefónica Móviles.

Igualmente el Gobierno se desprendió del 12% del capital de la Compañía, hasta entonces en manos de Patrimonio del Estado. Para tal efecto creó un grupo de accionistas formado por los bancos Bilbao-Vizcaya, Argentaria y La Caixa, antes de sacar al mercado bursátil 100 millones de acciones. A partir de esta operación, el Estado conservaría, durante otros dos años más, un 20% restante del capital de la Compañía⁸⁵.

Contrariamente con lo esperado Telefónica se endeuda y en 1997 el Estado decide vender sus acciones y participar de manera indirecta con un 5.8%⁸⁶.

En 1994 inició la liberalizó la telefonía móvil en España, (principal fuente de ingresos de Telefónica desde 1982), pero es en octubre de 1995 cuando comienza realmente la competencia en telefonía móvil con el ingreso de la empresa Airtel.

La proyección internacional de Telefónica le permitió en 1994 realizar el tendido del cable submarino entre Palma de Mallorca y Argel. Además junto con ATT, Italcable y TELMEX construyó del cable submarino por fibra óptica Columbus II que uniría México-Estados Unidos-España.

Dos años después, había logrado captar casi tres millones de usuarios -ocho de cada cien españoles- lo que significó el despegue de la telefonía móvil desde que inicio este servicio de Movistar, la filial de Telefónica Móviles, consolidada como primer operador español en el nuevo marco de competencia, y que en sólo 16 meses consiguió un millón de clientes para su servicio digital⁸⁷.

En 1997 y de acuerdo a las exigencias de la propia Unión Europea respecto a las políticas liberalizadoras, (mientras otras operadoras del continente ponían en marcha sus respectivos procesos de privatización) el gobierno español decidió vender el resto de las acciones que aún poseía en Telefónica, equivalentes al 20,9% del capital.

El año fundamental en la liberación de las telecomunicaciones fue 1998 cuando Telefónica, operador dominante y único, se enfrentó por primera vez a la competencia: primero fue Retevisión y después Uni2 (Lince), BT y Aló.

Doce meses después, el Ministerio de Fomento anunció un concurso para la concesión de cuatro licencias de telefonía móvil con tecnología de Tercera Generación (3G), y que fue resuelto entre marzo y abril del año 2000.

Las empresas beneficiadas por este concurso fueron: Telefónica, Airtel y Amena.

En 2001 Telefónica Móviles ingresa al mercado mexicano, luego de alcanzar un acuerdo con Motorola para asumir la gestión de las operadoras: Bajacel, Movitel, Norcel y Cedetel. Telefónica inicia el servicio de mensajería

⁸⁵ Ignacio González Cariacedo, *op. cit.*, p.5.

⁸⁶ Melisa Tuya, "Telefónica, el pequeño gigante", **Barquía**, Sección Empresas, Madrid, 14 de octubre de 1999, p.3.

⁸⁷ Ignacio González Cariacedo, *idem*.

Para 2002 Telefónica Móviles es autorizado por el gobierno mexicano para compra del 65 % de la operadora mexicana Pegaso PCS Pegaso que posteriormente fue integrada a Telefónica Móviles México.

Telefónica inició entonces la transmisión de mensajes de texto y despegó la red inicial de 3G, un servicio de mensajería multimedia con fotos, voz, sonido y textos integrados.

En 2003 la empresa española a través de su director César Alierta, manifiesta al presidente de México, Vicente Fox, el compromiso del Grupo Telefónica de contribuir al desarrollo del mercado mexicano de las telecomunicaciones.

Una de las primeras acciones de Telefónica en nuestro país fue la ampliación de su red GSM, incorporando a las ciudades de Puebla y León.

Mientras que en España, anunció la disminución de sus tarifas de teléfono fijo a móvil, así como en las llamadas internacionales.

Para 2004, además de llevar casi un año en el servicio de tarjetas postales vía teléfono móvil, lanzó una terminal adaptada especialmente para personas ciegas (fabricado por Owasys).

Introdujo en España los primeros servicios de videotelefonía móvil UMTS. Ofreciendo una tarifa única para los clientes que viajaban a Europa Occidental.

Telefónica Móviles México y Avantel se aliaron para ofrecer servicios con los últimos desarrollos de la telefonía fija y móvil.

Actualmente Telefónica España es la empresa de telefonía más importante en su país y una de las más destacadas en Europa, además de ser la segunda en América Latina. Telefónica Móviles (MoviStar) es la división que se encarga de la telefonía móvil a nivel nacional e internacional.

4.5.2. La regulación y la apertura de las telecomunicaciones

A diferencia de México, Europa (incluida España) analizó cómo y cuál debería ser su evolución en el sector y el primer paso lo dio la Comisión Europea en junio de 1987, con la publicación del "Libro Verde de las Telecomunicaciones" que argumenta y propone un programa de apertura a la competencia.

A pesar de que en casi todo el mundo la apertura y la competencia en las telecomunicaciones se ha dado de manera agresiva, en Europa estos cambios han sido mucho más cautelosos y proteccionistas.

Prueba de ello es que en la década de los 80 la protección de los operadores nacionales incluía hasta la venta de los equipos terminales, con el pretexto de que esto era necesario para garantizar el funcionamiento del sistema. En España, por ejemplo, la venta de terminales se liberalizó en 1987 con la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones (LOT).

En 1993 se consolida la Unión Europea y entra en vigor el Tratado de Maastrich. Su objetivo: conformar un mercado unificado de servicios para las tecnologías de frontera en el sector de telecomunicaciones. Las distintas instituciones de la Unión, se preocuparon "*por difundir los avances y retos de la apertura de los mercados nacionales en los servicios de telefonía y la competencia a todos los niveles entre infraestructuras tecnológicas, sin distinción de nacionalidad*"⁸⁸

⁸⁸ Arturo, Serrano Santoyo, *op.cit.*, p. 34.

Ante esta perspectiva la UE decidió abrir a la competencia las telecomunicaciones, tanto en la infraestructura como en la prestación de servicios. Los tres grandes retos a los que debía enfrentarse eran: la liberación, la armonización y la adopción de medidas comunitarias como política nacional en cada una de las naciones.

Algunos de los principales acontecimientos para la liberación de las telecomunicaciones en la UE

Fecha	Acontecimiento
1987	Se publicó el Libro Verde, un borrador con principios y recomendaciones en el que se estableció la liberalización de las telecomunicaciones.
1990	Se estipularon los principios básicos de la armonización de las políticas en los países miembros (ONP Open Network Provision) modificada en 1997. Los temas que aborda: interconexión, otorgamiento de licencias y concesiones, tarifas y servicio universal.
1993	Se anunció la apertura de los servicios de telefonía con plazo 1º de enero de 1998.
1995	El Consejo de Ministros emitió una resolución sobre los avances de la política común del sector.
1996	Se publicó la directiva de Competencia Total para sentar las bases de la legislación, los derechos y obligaciones de cada uno de los miembros, una vez liberalizado el mercado.

Además de la unificación de los mercados, para la UE, un sector fundamental dentro de las telecomunicaciones, es el de las comunicaciones móviles que se ha convertido en uno de los más desarrollados del mundo, después del nórdico.

Fue hasta 1993 que la Comisión publicó un informe sobre la situación del mercado de las telecomunicaciones y propuso la liberación de la telefonía pública. El Consejo Europeo aceptó las recomendaciones y puso una fecha límite para algunos países de la región. Obviamente esta apertura se daría primero a nivel nacional y después a nivel regional, con sus respectivas limitaciones para los inversionistas extranjeros. Desde 1998 la legislación española recoge las nueve directivas emitidas por la UE, con lo que según criterios europeos, el mercado está completamente liberalizado en España.

Igualmente (1993), se implementó el Programa de Telecomunicaciones (Consejo Europeo), pero la plena competencia se dio en 1998, aunque se concedió una prórroga para algunos países, entre ellos España⁸⁹.

En 1997 se modificó la LOT por la Ley 12/1997 que trata sobre la Liberación de las Telecomunicaciones y su principal objetivo era dar entrada de la competencia. Además, estipuló la creación la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones (CMT). En ese mismo año Telefónica se privatiza completamente.

La Ley 11/1998, que se refiere a la Ley General de Telecomunicaciones (LGT), dicta la Liberación total de las telecomunicaciones en España, 1º de diciembre de 1998.

El desarrollo tecnológico en aquella región del mundo contribuyó de manera determinante en el cambio de la política hacia el mercado de las telecomunicaciones, junto con la idea de que los sistemas de regulación tradicional habían sido costosos para las economías.

En el caso de España es importante no olvidar que su proceso de regulación en las telecomunicaciones, así como todo lo que tiene que ver con la legislación, depende también de lo

⁸⁹ Antonio Castillo Holgado y Octavio Martínez Albelda Cazaubón, *op.cit.*, p. 246.

que ocurre en toda Europa y de los mandatos legales que dicta la Unión Europea, que dictan dar preferencia a los países comunitarios sobre otros, aunque sean socios comerciales.

4.5.3. La Ley General de Telecomunicaciones

El entorno cambiante de las telecomunicaciones provocado por las nuevas tecnologías y el deseo de mantener los privilegios sobre el sector; dieron origen a una nueva ley que busca estar acorde a los tiempos modernos y, al mismo tiempo, garantizar una competencia efectiva.

Por ello, en el 2004 se publicó la Ley General de Telecomunicaciones⁹⁰ firmada por el Rey Juan Carlos durante el gobierno de José María Aznar.

Desde entonces rige el sector de las telecomunicaciones esta ley conocida como Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, con la cual se implantó un régimen liberalizado en la prestación de servicios y el establecimiento y explotación de redes de telecomunicaciones, abriendo el sector a la libre competencia entre operadores.

Según el gobierno español, la modificación a esta ley se justificó, por una parte, porque consideró que las normas jurídicas habían permitido ya la existencia de diversos operadores y, por otra parte, porque el entorno comunitario era el más adecuado: los esfuerzos de la Unión Europea lograron consolidar el marco armonizado de libre competencia en las telecomunicaciones en sus Estados miembros, lo que propició la aprobación de un nuevo marco regulador de las comunicaciones electrónicas, compuesto por diversas disposiciones comunitarias⁹¹:

- *Directiva 2002/21/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, relativa a un marco regulador común de las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas*
- *Directiva 2002/20/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, relativa a la autorización de redes y servicios de comunicaciones electrónicas*
- *Directiva 2002/22/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, relativa al servicio universal y los derechos de los usuarios en relación con las redes y los servicios de comunicaciones electrónicas*
- *Directiva 2002/19/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, relativa al acceso a las redes de comunicaciones electrónicas y recursos asociados, y a su interconexión*
- *Directiva 2002/58/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de julio de 2002, relativa al tratamiento de los datos personales y a la protección de la intimidad en el sector de las comunicaciones electrónicas*
- *Directiva 2002/77/CE, de la Comisión, de 16 de septiembre de 2002, relativa a la competencia en los mercados de redes y servicios de comunicaciones electrónicas*
- *la Decisión núm. 676/2002/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, sobre un marco regulador de la política del espectro radioeléctrico en la Comunidad Europea.*

⁹⁰ Publicada en el BOE núm. 264, 4 de noviembre de 2003, pp. 38890-38924; corrección de errores BOE núm. 68, de 19 de marzo de 2004, p.12202, Madrid, España.

⁹¹ Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, publicado en el BOE núm. 264, 4 de noviembre de 2003.

Estructura de la Ley General de Telecomunicaciones:**TÍTULO I***Disposiciones generales*

Artículo 1. Objeto de la ley.

Artículo 2. Las telecomunicaciones como servicios de interés general.

Artículo 3. Objetivos y principios de la ley.

Artículo 4. Servicios de telecomunicaciones para la defensa nacional y la protección civil.

TÍTULO II*Explotación de redes y prestación de servicios de comunicaciones electrónicas en régimen de libre competencia***CAPÍTULO I***Disposiciones generales*

Artículo 5. Principios aplicables.

Artículo 6. Requisitos exigibles para la explotación de las redes y la prestación de los servicios de comunicaciones electrónicas.

Artículo 7. Registro de operadores.

Artículo 8. Condiciones para la prestación de servicios o la explotación de redes de comunicaciones electrónicas.

Artículo 9. Obligaciones de suministro de información.

CAPÍTULO II*Mercados de referencia y operadores con poder significativo en el mercado*

Artículo 10. Mercados de referencia y operadores con poder significativo en el mercado.

CAPÍTULO III*Acceso a las redes y recursos asociados e interconexión*

Artículo 11. Principios generales aplicables al acceso a las redes y recursos asociados y a su interconexión.

Artículo 12. Condiciones aplicables al acceso a las redes y recursos asociados y a su interconexión.

Artículo 13. Obligaciones aplicables a los operadores con poder significativo en mercados de referencia.

Artículo 14. Resolución de conflictos.

Artículo 15. Normas técnicas.

CAPÍTULO IV*Numeración, direccionamiento y denominación*

Artículo 16. Principios generales.

Artículo 17. Planes nacionales.

Artículo 19. Selección de operador.

TÍTULO III*Obligaciones de servicio público y derechos y obligaciones de carácter público en la explotación de redes y en la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas***CAPÍTULO I***Obligaciones de servicio público***SECCIÓN 1.ª DELIMITACIÓN**

Artículo 20. Delimitación de las obligaciones de servicio público.

Artículo 21. Categorías de obligaciones de servicio público.

SECCIÓN 2.ª EL SERVICIO UNIVERSAL

Artículo 22. Concepto y ámbito de aplicación.

Artículo 23. Prestación del servicio universal.

Artículo 24. Coste y financiación del servicio universal.

SECCIÓN 3.ª OTRAS OBLIGACIONES DE SERVICIO PÚBLICO

Artículo 25. Otras obligaciones de servicio público.

CAPÍTULO II

Derechos de los operadores a la ocupación del dominio público, a ser beneficiarios en el procedimiento de expropiación forzosa y al establecimiento a su favor de servidumbres y de limitaciones a la propiedad

Artículo 26. Derecho de ocupación del dominio público.

Artículo 27. Derecho de ocupación de la propiedad privada.

Artículo 28. Normativa aplicable a la ocupación del dominio público y la propiedad privada.

Artículo 29. Límites de la normativa a que se refiere el artículo anterior.

Artículo 30. Ubicación compartida y uso compartido de la propiedad pública o privada.

Artículo 31. Información pública y acreditación de los derechos de ocupación.

Artículo 32. Otras servidumbres y limitaciones a la propiedad.

CAPÍTULO III

Secreto de las comunicaciones y protección de los datos personales y derechos y obligaciones de carácter público vinculados con las redes y servicios de comunicaciones electrónicas

Artículo 33. Secreto de las comunicaciones.

Artículo 34. Protección de los datos de carácter personal.

Artículo 35. Interceptación de las comunicaciones electrónicas por los servicios técnicos.

Artículo 36. Cifrado en las redes y servicios de comunicaciones electrónicas.

Artículo 37. Redes de comunicaciones electrónicas en el interior de los edificios.

Artículo 38. Derechos de los consumidores y usuarios finales.

TÍTULO IV

Evaluación de la conformidad de equipos y aparatos

Artículo 39. Normalización técnica.

Artículo 40. Evaluación de la conformidad.

Artículo 41. Reconocimiento mutuo.

Artículo 42. Condiciones que deben cumplir las instalaciones e instaladores.

TÍTULO V

Dominio público radioeléctrico

Artículo 43. Gestión del dominio público radioeléctrico.

Artículo 44. Facultades del Gobierno para la gestión del dominio público radioeléctrico.

Artículo 45. Títulos habilitantes para el uso del dominio público radioeléctrico.

TÍTULO VI

La administración de las telecomunicaciones

Artículo 46. Competencias de la Administración General del Estado y de sus organismos públicos.

Artículo 47. La Agencia Estatal de Radiocomunicaciones.

Artículo 48. La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

TÍTULO VII

Tasas en materia de telecomunicaciones

Artículo 49. Principios aplicables a las tasas en materia de telecomunicaciones.

TÍTULO VIII

Inspección y régimen sancionador

Artículo 50. Funciones inspectoras y sancionadoras.
Artículo 51. Responsabilidad por las infracciones en materia de telecomunicaciones.
Artículo 52. Clasificación de las infracciones.
Artículo 53. Infracciones muy graves.
Artículo 54. Infracciones graves.
Artículo 55. Infracciones leves.
Artículo 56. Sanciones.
Artículo 57. Prescripción.
Disposiciones adicionales
Disposiciones transitorias

ANEXO I

Tasas en materia de telecomunicaciones

1. Tasa general de operadores
2. Tasas por numeración telefónica
3. Tasa por reserva del dominio público radioeléctrico
4. Tasas de telecomunicaciones
5. Fines de las Tasas, su gestión y recaudación en período voluntario, por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, por la Agencia Estatal de Radiocomunicaciones y por el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

ANEXO II

Definiciones

Según Carlos López Blanco, secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información⁹² con esta ley se pasó de un código de 85 artículos a uno de 58, además se suprimieron las autorizaciones administrativas para dar servicios como operador de telecomunicaciones, a partir de ese momento, los interesados sólo tendrán que comunicar a la CMT sobre sus intenciones de operar en el sector. En este sentido, cabe destacar el artículo 6° que señala:

“Podrán explotar redes y prestar servicios de comunicaciones electrónicas a terceros las personas físicas o jurídicas nacionales de un Estado miembro de la Unión Europea o con otra nacionalidad, cuando, en el segundo caso, así esté previsto en los acuerdos internacionales que vinculen al Reino de España. Para el resto de personas físicas o jurídicas, el Gobierno podrá autorizar excepciones de carácter general o particular a la regla anterior.

“En todo caso, las personas físicas o jurídicas que exploten redes o presten servicios de comunicaciones electrónicas a terceros deberán designar una persona responsable a efecto de notificaciones domiciliada en España, sin perjuicio de lo que puedan prever los acuerdos internacionales.”

En el caso de México, este artículo abre la posibilidad de invertir como operador de telecomunicaciones, basándose en el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.

Otro aspecto importante, para López Blanco, es que se dio mayor posibilidad de participación a nuevos operadores con la desaparición del operador dominante (aquel que tenía más del 25% del mercado) sustituyéndolo por el operador con poder significativo en el mercado, que debe cumplir determinadas obligaciones para garantizar la competencia.

⁹² S.a., “España aprueba nueva ley de telecomunicaciones en la que desaparece la figura de operador dominante”, 20 minutos, Barcelona, España, 4 de noviembre, 2003, p.4.

En lo que se refiere a los derechos de los usuarios, esta nueva legislación les da mayor libertad para elegir el medio de pago para abonar los servicios de telecomunicaciones. Incluye además los derechos del usuario en materia de protección de datos y respeto a la intimidad en las comunicaciones.

Igualmente, esta ley creó un órgano de cooperación para la instalación de antenas de telefonía móvil en el que pueden intervenir el Estado, Comunidades Autónomas, Ayuntamientos y partidos políticos con el propósito de facilitar el tendido de infraestructuras salvaguardando el urbanismo, la salud y el medioambiente.

Esta legislación simplifica el régimen de acceso al mercado, flexibiliza el régimen de imposición de obligaciones de los operadores, refuerza la autoridad de la CMT, endurece las sanciones y elimina al operador dominante⁹³.

Jorge Pérez Martínez, Director General para el Desarrollo de la Sociedad de la Información, del Ministerio de Ciencia y Tecnología de España⁹⁴, asegura que las variables que crearon la necesidad de una nueva legislación fueron: la convergencia tecnológica, la evolución hacia redes de acceso a la banda ancha, la Tercera Generación de la telefonía celular, la entrada de nuevos operadores, la creación de alianzas estratégicas entre operadores y prestadores de servicios, las tarifas del servicio y la facilidad de movimiento para los usuarios; entre otras.

Por último, esta legislación señala qué acciones serán consideradas como graves o muy graves y cuáles son las sanciones que se aplicarán a los operadores, al mismo tiempo, indica cuáles son los pagos de impuestos: *Tasa general de operadores, tasas por numeración telefónica, tasa por reserva del dominio público radioeléctrico, tasas de telecomunicaciones.*

4.5.4. Organismos reguladores en España

Los órganos reguladores de las telecomunicaciones en España están claramente descritos en esta ley. Mismo que, pese a que pretende ser más moderna y adecuada al orden mundial sigue manteniendo su perfil proteccionista, y en consecuencia, resulta contradictoria cuando los empresarios españoles exigen de otros países menos proteccionismo para poder explotar las telecomunicaciones. Por tanto, el primer órgano regulador sobre las telecomunicaciones es el propio Estado Español.

4.5.4.1. La Constitución española

En su Art. 4, Capítulo Tercero, De las Comunidades Autónomas,

Art.149:

*“1. El Estado tiene competencia exclusiva sobre las siguientes materias:
Ferrocarriles y transportes terrestres que transcurran por el territorio de más de una Comunidad Autónoma; **régimen general de comunicaciones**; tráfico y circulación de vehículos de motor; correos y **telecomunicaciones**; cables aéreos, submarinos y radiocomunicación.”*

⁹³ Elías Fusté, Antoni, catedrático de la ETSETB-UPC y Consejero de la CMT. Durante su ponencia en el Seminario “Las nuevas Tecnologías a Debate”, realizado en la Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona, España, el 1º de marzo de 2004.

⁹⁴ Durante su ponencia en el Seminario “Las nuevas Tecnologías a Debate”, realizado en la Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona, España, el 1º de marzo de 2004.

4.5.4.2. El Gobierno

En España la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, estipula que la *gestión del dominio público radioelectrónico, su administración y control, corresponden al Estado* y prevé que sea el Ministerio de Ciencia y Tecnología (antes de Fomento), el que aprueba el cuadro Nacional de Atribución de Frecuencia (CNAF), con el propósito de lograr la utilización ordenada, coordinada y eficaz del espectro radioeléctrico.⁹⁵

Desde la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones de 1987, se atribuyó al *Estado la gestión, administración y control del dominio público radioeléctrico, especificando que sus funciones debían seguir los acuerdos y los tratados internacionales y atender a las recomendaciones de la UIT.*⁹⁶

Según el artículo 43, inciso 1, de la Ley General de Telecomunicaciones, que a la letra señala:

“El espectro radioeléctrico es un bien de dominio público, cuya titularidad, gestión, planificación, administración y control corresponden al Estado. Dicha gestión se ejercerá de conformidad con lo dispuesto en este título y en los tratados y acuerdos internacionales en los que España sea parte, atendiendo a la normativa aplicable en la Unión Europea y a las resoluciones y recomendaciones de la Unión Internacional de Telecomunicaciones y de otros organismos internacionales”.

Además la aprobación del procedimiento para la elaboración de los planes de utilización del espectro radioeléctrico, incluido el CNAF, los planes técnicos nacionales de radiodifusión y televisión, corresponderá al Gobierno.

4.5.4.3. Ministerio de Ciencia y Tecnología

Hasta antes del 18 de abril del 2004, este Ministerio podía:

- Limitar el número de concesiones a otorgar sobre el dominio para la explotación de redes públicas y la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas.
- Propondrá al Gobierno la política a seguir para facilitar el desarrollo y la evolución de las obligaciones de servicio público.
- Asumirá la competencia de control y seguimiento de las obligaciones de servicio público.
- Las competencias en materia de la evaluación, de la conformidad de equipos y aparatos y de gestión del dominio público radioeléctrico.

El 18 de abril, el presidente del Gobierno Español, José Luis Rodríguez Zapatero, publicó en el Boletín Oficial del Estado (BOE), número 94, las reestructuraciones de los departamentos ministeriales, por lo que se suprimió el Ministerio de Ciencia y Tecnología. Quedando a efecto el mismo día de su publicación, así el ministerio encargado de las telecomunicaciones:

“Artículo 10. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

“1. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio es el departamento encargado de la propuesta y ejecución de la política del Gobierno en materia de desarrollo industrial, política comercial, energética, de la pequeña y mediana empresa, de turismo y de telecomunicaciones.

⁹⁵ José Manuel Huidobro Moya. *Comunicaciones móviles*, p.35.

⁹⁶ *Ídem*, p.37.

Para ello, asumirá las competencias hasta ahora atribuidas al Ministerio de Economía, a través de las Secretarías de Estado de Comercio y Turismo y de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa, con excepción de las correspondientes a la Dirección General de Financiación Internacional y las relativas a precios, peajes e incentivos regionales.

Asumirá, igualmente, las competencias hasta ahora atribuidas al Ministerio de Ciencia y Tecnología, por medio de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

“2. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio se estructurará en los siguientes órganos superiores:

“a) La Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, que asumirá las competencias hasta ahora atribuidas a la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, con excepción de las relativas a financiación internacional.

b) La Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.”⁹⁷

4.5.4.4. Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información.

Corresponde a esta secretaría:

- Sancionar a los operadores por faltas a la legislación.
- Resolver conforme a la regulación vigente de la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico a la entrada en vigor de esta ley.
- Los procedimientos sancionadores por el envío no autorizado de comunicaciones comerciales por correo electrónico o medios de comunicación electrónica equivalentes iniciados al amparo de dicha ley, que no hubieran concluido a la entrada en vigor de esta ley.

4.5.4.5. Ministerio de Economía.

En materia de regulación de precios, el Ministerio de Economía debe: establece precios fijos, máximos y mínimos, o los criterios para su fijación y los mecanismos para su control en función de los costes reales de la prestación del servicio y del grado de concurrencia de operadores en el mercado.

4.5.4.6. La Agencia Estatal de Radiocomunicaciones.

Es un organismo público con carácter de autónomo, de conformidad con lo previsto en el artículo 43º inciso 1º, a) de la Ley 6/1997, publicada el 14 de abril, sobre la Organización y Funcionamiento de la Administración General del Estado.

Adscrita a la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, al Ministerio de Ciencia y Tecnología, al que corresponde su dirección estratégica, la evaluación y el control de los resultados de su actividad.

⁹⁷ Boletín Oficial del Estado, Madrid, 18 de abril de 2004, p. 16004.

Entre sus principales funciones está:

- La ejecución de la gestión del dominio público radioeléctrico en el marco de las directrices fijadas por el Gobierno, el Ministerio de Ciencia y Tecnología y la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, así como en la normativa correspondiente.
- Elaboración de propuestas de planificación, la gestión y la administración del dominio público radioeléctrico, así como la tramitación y el otorgamiento de los títulos habilitantes para su utilización.
- Gestión de un registro público de radiofrecuencias, accesible a través de Internet.
- Elaboración de proyectos y desarrollo de los planes técnicos nacionales de radiodifusión y televisión.
- Comprobación técnica de emisiones radioeléctricas para la identificación, localización y eliminación de interferencias perjudiciales, infracciones, irregularidades y perturbaciones de los sistemas de radiocomunicación.
- El control y la inspección de las telecomunicaciones, así como la propuesta de incoación de expedientes sancionadores en la materia, sin perjuicio de las competencias establecidas en este ámbito por esta ley.
- Gestión de la asignación de los recursos órbita- espectro para comunicaciones por satélite.
- Elaboración de estudios e informes y, en general, el asesoramiento de la Administración General del Estado en todo lo relativo a la gestión del dominio público radioeléctrico.
- Colaboración junto con la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, en los organismos internacionales relacionados con la planificación del espectro radioeléctrico.
- Presentar un informe anual de labores al Ministerio de Ciencia y Tecnología.

4.5.4.7. La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT)

De acuerdo a lo establecido en la Ley General de Telecomunicaciones artículo 48, la CMT es un organismo regulador independiente para el mercado de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales. Creado en 1996 por el Real Decreto-Ley 6/1996 sobre la Liberalización de las Telecomunicaciones y convalidado mediante la Ley 12/1997, misma que fue derogada luego de la entrada en vigor de la nueva Ley General de Telecomunicaciones 32/2003, el 3 de noviembre.

Sus funciones reguladoras tienen como objetivo primordial la salvaguardia y el fomento de la competencia en el sector de las telecomunicaciones. Por tanto, en este contexto, el objetivo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones es:

“El establecimiento y supervisión de las obligaciones específicas que hayan de cumplir los operadores en los mercados de telecomunicaciones y el fomento de la competencia en los mercados de los servicios audiovisuales, conforme a lo previsto por su normativa reguladora, la resolución de los conflictos entre los operadores y, en su caso, el ejercicio como órgano arbitral de las controversias entre los mismos”.

Adjunto al Ministerio de Ciencia y Tecnología, a través de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, que ejercerá las funciones de coordinación entre la Comisión y el Ministerio.

4.5.4.7.1. Funciones:

- Arbitrar en los conflictos que puedan surgir entre los operadores del sector de las comunicaciones electrónicas.
- Asignar la numeración a los operadores.
- Ejercer las funciones en relación con el servicio universal y su financiación.
- Adoptar las medidas necesarias para salvaguardar la pluralidad de oferta del servicio, el acceso a las redes de comunicaciones electrónicas por los operadores, la interconexión de las redes y la explotación de red, así como la política de precios y comercialización por los prestadores de los servicios.
- Definir los mercados pertinentes para establecer obligaciones específicas sobre los mercados de referencia y operadores con poder significativo en el mercado.
- Asesorar al Gobierno y al Ministro de Ciencia y Tecnología en los asuntos relacionados con el mercado y la regulación de las comunicaciones, particularmente en aquellas materias que puedan afectar al desarrollo libre y competitivo del mercado.
- Inspección técnica de las redes y servicios de comunicaciones electrónicas.
- Elaboración de un registro de operadores.
- La Comisión elaborará anualmente un anteproyecto de presupuesto con la estructura que determine el Ministerio de Hacienda.

4.5.4.7.2. Estructura:

Consejo

Al que corresponde el ejercicio de todas las funciones descritas anteriormente. Y cuyos cargos son renovados cada siete años y pueden ser reelegidos una sola vez.

Compuesto por:

- Un Presidente
- Un Vicepresidente
- Siete Consejeros, nombrados por el Gobierno, mediante real decreto y a propuesta conjunta de los Ministros de Ciencia y Tecnología y Economía, entre personas de reconocida competencia profesional relacionada con el sector de las telecomunicaciones y la regulación de los mercados, previa comparecencia ante la Comisión competente del Congreso de los Diputados, para informar sobre las personas a quienes pretende proponer.
- Un Secretario no Consejero que actuará con voz, pero sin voto.

El Presidente, el Vicepresidente y los Consejeros pueden ser cesados de su cargo por renuncia aceptada por el Gobierno o por término de su mandato, por incapacidad permanente para el ejercicio del cargo, por incumplimiento grave de sus obligaciones, por condena ocasionada por un delito doloso o incompatibilidad.

La Comisión elabora anualmente un informe al Gobierno sobre el desarrollo del mercado de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales. En este informe la Comisión presenta todas sus observaciones y sugerencias sobre la evolución del mercado, el cumplimiento de las

condiciones de la libre competencia, las medidas para corregir deficiencias y para facilitar el desarrollo de las telecomunicaciones.

Lo que queda pendiente:

Como parte de los avances de la legislación española y de las propias exigencias de las nuevas tecnologías, durante el 2004 la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones autorizó de manera provisional a varias operadoras con presencia en España a revender sus servicios de telefonía móvil.

Esta figura se denomina Operadores Móviles Virtuales (OMV) y podrán comercializar y proveer aplicaciones y servicios sobre la red de las actuales operadoras con licencia de telefonía celular en los estándares más avanzados (GSM, DCS y UMTS).

La autorización provisional concede licencias de reventas de minutos por un plazo de dos años, prorrogable a un año más si finalmente entra en vigor la normativa que regula estos servicios.

El Ministerio de Ciencia y Tecnología presentó un borrador en el cual regula la figura de los operadores móviles virtuales. Con este proyecto se permite a estas empresas introducirse en el negocio del móvil, hasta ahora exclusivo de los operadores dominantes (Telefónica y Airtel).

Se espera que en los próximos años, América Móvil pueda ingresar a los mercados español y europeo, tal como Movistar lo ha hecho en nuestro país y después en toda Latinoamérica.

Conclusiones:

La propia movilidad del sector y los constantes cambios políticos, económicos y sociales, provocados por la creación de la Unión Europea, han propiciado que el ámbito de la legislación en España presente mayores actualizaciones y adaptaciones según se lo demanda su adhesión a la UE.

México por el contrario, presenta ciertos retrasos en esta materia ya que la legislación se basa más en cuestiones tarifarias o de concesiones y permisos, dejando de lado la parte de la infraestructura y el desarrollo tecnológico. Además, las dependencias regulatorias tienen mecanismos de supervisión que son dependientes y lentos.

España:

A pesar de que existen todavía muchos temas que tratar en el aspecto de la regulación de las telecomunicaciones, en España la ley ha sido adaptada a los nuevos tiempos y a las necesidades de su propio entorno. Considerando en éste, la adhesión a la Unión Europea, los tratados de libre comercio, o sea la apertura y la globalización de la economía, y algo que es sumamente importante, los avances tecnológicos y la explotación de las redes de telecomunicaciones en función de dichas tecnologías.

Aunque el gobierno forma parte de todas las decisiones sobre el tema de las telecomunicaciones: regulación, asignación y explotación de espectro, entre otras; desde muy temprano se dio la apertura a la inversión privada.

Cuando así lo ha considerado el gobierno, se han expropiado las concesiones, debido al descontrolado crecimiento de los operadores y las malas condiciones de la infraestructura.

La intervención del sector privado ayudó a que el desarrollo de las telecomunicaciones pudieran organizarse y regularse, en el caso de los telegrafistas por ejemplo, cuando vieron que el desarrollo acelerado y la aceptación de la telefonía iba en aumento, exigieron al gobierno regular sobre las libertades y limitaciones que debía tener frente al telégrafo.

En los tiempos más modernos, la intervención del sector privado ha permitido que la legislación se vaya adecuando a las nuevas tecnologías apoyadas por ellos mismos. Incluidas en éstas la telefonía celular, con el propósito de impulsar el desarrollo del sector y expandir sus empresas por todo el mundo.

La legislación sigue siendo proteccionista a pesar de que existen tratados de libre comercio con terceros países, además del Mercado Único que constituye la Unión Europea de la cual forma parte España.

La nueva ley aprobada en 2003, establece todo lo relacionado con el desarrollo de las telecomunicaciones, incluidos los órganos reguladores y sus funciones y obligaciones. Define como parte de las telecomunicaciones a la telefonía móvil y al Internet.

Sin embargo, la política regulatoria española, se basa en concesiones limitadas, lo que propicia una competencia más cerrada entre unos cuantos operadores y, limita también, el ingreso de otras empresas, como las mexicanas, para competir por esos mercados, pese a la existencia de tratados de libre comercio.

Los avances registrados en este país, se deben principalmente a que forma parte de la Unión Europea y a su desarrollo en el ámbito de la Sociedad de la Información.

Sin olvidar, por supuesto, que su empresa de telefonía celular más importante: Telefónica surgió como un monopolio heredado por el propio gobierno y que de alguna forma protege sus intereses, igual que en el caso de Telmex, esta empresa española goza de los beneficios otorgados por los respectivos gobiernos para la explotación de las telecomunicaciones.

México:

El gobierno fue en el origen quien dominaba por completo las telecomunicaciones, cuando se da la apertura en la década de los ochenta, otorga concesiones, pero dando la mayor de ellas a Telmex.

En comparación con España, desafortunadamente nuestro país es uno de los que menos invierte en desarrollo y tecnología, y que presenta menores avances en las cuestiones regulatorias, casi siempre quedan sólo en planes o programas de gobierno. Durante 2004 hubo intentos por modificar las leyes, sin embargo, lo poco que se logró fue en el aspecto tarifario y la apertura a la inversión extranjera, haciendo realmente poco o casi nada sobre el propio desarrollo, uso, medio ambiente, explotación del recurso, entre otros temas importantes de la industria.

La regulación sobre las telecomunicaciones, y especialmente sobre la telefonía celular, tiene aristas políticas y económicas que no han permitido al sector que se desarrolle. Además del favoritismo del que ha gozado Telmex, y por lo tanto, Telcel (América Móvil), que de alguna manera también ha influido.

En lo que se refiere al ingreso de operadores extranjeros, las leyes mexicanas permiten el libre acceso, pueden comprar una empresa de telefonía celular al cien por ciento, lo que quiere decir, que es un mercado totalmente abierto en donde las empresas mexicanas o con inversión nacional, han decidido dejar este negocio en manos extranjeras, percibiendo a cambio grandes beneficios económicos, como lo hizo Telefónica con Pegaso y con otros operadores del norte del país.

Contrariamente, este tipo de circunstancias no son permitidas por las leyes españolas, en donde el sector está protegido por el gobierno y regido por las decisiones de la Unión Europea, que al mismo tiempo dejan en segundo término los tratados comerciales.

Fuentes de consulta:

- Castaingts** Teillery, Juan. "La redistribución negativa del ingreso", **Nexos**, Núm. 164, jun., 1991, p.35.
- Figueiras**, Anibal R. (coord.) *Una panorámica de las telecomunicaciones*. Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, Prentice Hall, 2002, 408 pp.
- Gonzálvez** Carracedo, Ignacio. *Historia de las telecomunicaciones en España*. Madrid, Progensa, 2002, 45pp.
- Huidobro**, José Ma. *Todo sobre las telecomunicaciones*. Madrid, Paraninfo (3ra. ed.), 2000, 295 pp.
- Huidobro**, José Ma. *Comunicaciones móviles*. Madrid, Thompson, Paraninfo, 2002, 295 pp.
- Kühn**, Kai-Uwe. *Regular para crear competencia: la liberación de las telecomunicaciones en España*. (trad. Jordi Brandts y Marjoleine Wijgergans). Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI), España, 1998, 17pp.
- Mejía** Guerrero, Angelina. "América Móvil tiene planes de llegar a España", **El Universal**, jueves 5 de mayo de 2005, sección Finanzas, p.1.
- Ojeda**, Adriana. "Valúa revista Forbes a Telmex en 7,200 mdd", **El Financiero**, 10 de abril de 2000, p.10.
- Ramírez**, Moisés. "Punto cero. Sin entendimiento. Diálogo de sordos", **Expansión**, mayo 29, 2002, Núm.841, Año XXXIII, pp.14 y 15.
- S.a.** "Tener cinco millones de amigos. Con sus tarjetas prepagadas Telcel crece más que nunca. ¿Valdrá la pena?", **Expansión**, ed. 789, 26 de abril de 2000, pp. 22-27.
- S.a.** "Mejora el servicio de su celular", **Mundo Ejecutivo**, marzo 2002, Núm.275,Año XXIII, Vol. XXXIX, p.140.
- S.a.** "Le apretarán tuercas. Cofetel", **Mundo ejecutivo**, feb.2003, Núm.286, Año XXIV, Vol. XLI, p.100.
- Serrano**, Santoyo Arturo. *Las telecomunicaciones en Latinoamérica. Retos y perspectivas*. México, Prentice Hall, 2000. 150pp.

Documentos:

- Boletín Oficial del Estado (BOE, núm.94), Madrid, 18 de abril de 2004, pp. 16003-16006.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Constitución Española.
- Diario Oficial de la Federación, Poder Judicial, México, D.F. de los años 1990,1996, 1997.

Ley Federal de Telecomunicaciones, Diario Oficial de la Federación, 7 de junio de 1995.

Ley de las Vías Generales de Comunicación, Diario Oficial de la Federación, el 19 de febrero de 1940.

Ley General de Telecomunicaciones Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, publicado en el BOE núm. 264, de 4 de noviembre de 2003, Madrid, España.

Reglamento de Telecomunicaciones, Diario Oficial de la Federación, 29 de octubre de 1990.

Otras fuentes:

Seminario “Las nuevas Tecnologías a Debate”, realizado en la Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona, España, marzo de 2004.

Capítulo 5

Finanzas e inversión en Infraestructura de telefonía celular

Hace algunos años el uso del teléfono celular era algo excepcional, incluso, poco probable, sin embargo, en los últimos diez años se ha convertido en parte de la vida cotidiana. Las personas no sólo ven al teléfono móvil como un medio de comunicación sino como una herramienta indispensable para el desarrollo de sus labores, tanto a nivel personal como en el trabajo.

El incremento en el número de usuarios en el mundo ha alcanzado tal nivel, que las empresas del sector buscan por todos los medios obtener mayores beneficios, ya sea en sus lugares de origen o en otras naciones a través de tratados comerciales. Sin dejar de lado las cuestiones legales que les permitan seguir comprando empresas e invirtiendo en infraestructura, servicios y nuevas tecnologías.

En el caso de México, la principal empresa de telefonía celular es Telcel, filial de Telmex (aunque en el año 2000 se separa para convertirse en América Móvil), la cual como parte de esta franca competencia con los operadores que ingresaron a nuestro país a partir del TLC con Estados Unidos y Canadá, implementó todas las medidas que le permitieran modernizarse y ofrecer a sus usuarios lo último en tecnología y servicios.

➤ **Las concesiones y la inversión**

En México la asignación de concesiones del espectro radioelectrónico⁹⁸ se realiza a través de una licitación por subasta simultánea, la cual permite a los concursantes estudiar propuestas económicas mientras se lleva a cabo la subasta y poder tomar decisiones, ya que al final de cada ronda se presentan las propuestas.

Este mecanismo ha permitido atraer inversiones internacionales. La primera subasta realizada por la Cofetel ocurrió en 1996, y consistió en otorgar 12 frecuencias nacionales para el servicio de radiolocalización móvil. Al concluir este proceso se otorgaron 29 concesiones a 16 corporaciones diferentes. La subasta del espectro para acceso inalámbrico fijo y móvil ha representado la que mayores ingresos ha aportado al erario público, alcanzando los 8,452,171 millones de pesos.⁹⁹

⁹⁸ Según José Manuel Huidobro en su libro *Comunicaciones móviles*, p.37, podemos entender como espectro radioelectrónico: “un recurso escaso puesto que, en general, sólo un servicio específico puede transmitir o recibir información en un determinado rango de frecuencias dentro de la misma zona geográfica, y como tal está controlado por los diferentes gobiernos nacionales de cada país.”

⁹⁹ Arturo, Serrano Santoyo, *Las telecomunicaciones en Latinoamérica. Retos y perspectivas*, p.92.

5.1 Operadores de telefonía celular en México

El servicio de telefonía celular se presta a través de dos tipos de asignación de bandas de frecuencia: la banda de frecuencia A, con cobertura regional y la banda de frecuencia B, que cuenta con cobertura nacional.

Existe una división regional para la prestación del servicio, el espectro está dividido en 9 regiones con coberturas y empresas que ofrecen servicios.

La concesionaria mexicana Radio Móvil Dipsa S. A. de C.V. (Telcel), presta el servicio a través de la banda B, misma que cuenta con cobertura nacional.

En 1991 se forma la Asociación Mexicana de concesionarios de radiotelefonía celular., A.C., integrada por las compañías restantes que operan en México, las cuales prestan el servicio de radiotelefonía celular por la banda A, estas empresas cuentan con convenios entre sí y pueden prestar el servicio con cobertura nacional (*roaming*).

Según la CFT, los concesionarios que operan en México son:

➤ **Empresas de Grupo Telcel (que en el año 2000 se separa de Telmex)**

Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel)

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 1.

Fecha de Título de concesión: 8 de agosto de 1991.

Duración: 20 años.

Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel)

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 2.

Fecha de Título de concesión: 8 de agosto de 1991.

Duración: 20 años.

Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel)

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 3.

Fecha de Título de concesión: 8 de agosto de 1991.

Duración: 20 años.

Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel)

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 4.

Fecha de Título de concesión: 10 de agosto de 1991.

Duración: 20 años.

Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel)

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 5.

Fecha de Título de concesión: 7 de agosto de 1991.

Duración: 20 años.

Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel)

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 6.

Fecha de Título de concesión: 24 de octubre de 1991.

Duración: 20 años.

Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel)

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 7.

Fecha de Título de concesión: 24 de octubre de 1991.

Duración: 20 años.

Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel)

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 8.

Fecha de Título de concesión: 24 de octubre de 1991.

Duración: 20 años.

Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel)

Concesión: prórrogas para operar y explotar una red pública de telecomunicaciones y para usar, aprovechar y explotar bandas de frecuencias.

Solicitud: de prórroga conforme a los artículos 19 y 27 de la Ley Federal de Telecomunicaciones.

Región: 9.

Fecha de Título de concesión: Autorización 10 de octubre de 1989, prorrogada con títulos de fecha 13 de octubre de 2000.

Duración: 15 años.

➤ **Empresas del grupo Telefónica MoviStar**

Baja Celular Mexicana, S.A. de C.V.

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Fecha de Título de concesión: 17 de julio de 1990.

Región: 1.

Duración: 20 años.

Celular de Telefonía, S.A. de C.V.

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Fecha de Título de concesión: 2 de agosto de 1990.

Región: 4.

Duración: 20 años.

Movitel del Noroeste, S.A. de C.V.

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Fecha de Título de concesión: 17 de julio de 1990.

Región: 2.

Duración: 20 años.

Telefonía Celular del Norte, S.A. de C.V.

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Fecha de Título de concesión: 23 de julio de 1990.

Región: 3.

Duración: 20 años.

➤ **Empresas de Grupo Iusacell**

Comunicaciones Celulares de Occidente, S.A. de C.V.

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 5.

Fecha de Título de concesión: 17 de julio de 1990.

Duración: 20 años.

Portatel del Sureste, S.A. de C.V.

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 8.

Fecha de Título de concesión: 17 de julio de 1990.

Duración: 20 años.

Sistemas Telefónicos Portátiles Celulares, S.A. de C.V.

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 6.

Fecha de Título de concesión: 23 de julio de 1990.

Duración: 20 años.

SOS Telecomunicaciones, S.A. de C.V.

Autorización: para incorporar la tecnología celular al servicio público de radiotelefonía móvil.(título de concesión)

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 9.

Fecha de Título de concesión: 3 de octubre de 1989.

Duración: 50 años a partir del 1 de abril de 1957.

Telecomunicaciones del Golfo, S.A. de C.V.

Concesión: para construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública de radiotelefonía móvil con tecnología celular.

Solicitud: conforme a la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Región: 7.

Fecha de Título de concesión: 23 de julio de 1990.

Duración: 20 años.

Radiotelefonía con tecnología PCS (móvil) y celular en la banda A

		Región	Concesionario
Celular	PCS		
1	1	Baja California Baja California Norte, Baja California Sur, Sonora (San Luis Río Colorado).	Baja Celular Mexicana, S.A. de C.V.
2	2	Noroeste Sinaloa, Sonora (excluyendo San Luis Río Colorado).	Movitel del Noroeste S.A. de C.V.
3	3	Norte Chihuahua, Durango, Coahuila de Zaragoza (Torreón, San Pedro, Matamoros, Francisco I. Madero, Viesca).	Telefonía Celular del Norte S.A. de C.V.

4	4	Noreste Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila de Zaragoza (excluyendo los municipios de la región Norte).	Celular Telefonía S.A. de C.V.
5	6	Occidente Jalisco (excluyendo los municipios de la región Centro), Michoacán de Ocampo, Nayarit, Colima.	Comunicaciones Celulares de Occidente S.A. de C.V. Iusacell
6	7	Centro Guanajuato, San Luis Potosí, Zacatecas, Querétaro de Arteaga, Aguascalientes, Jalisco (Lagos de Moreno, Encarnación de Díaz, Teocaltiche, Ojuelos de Jalisco, Colotlán, Villa Hidalgo, Mezquitic, Huejuquilla el Alto, Huejúcar, Villa Guerrero, Bolaños, Santa María de los Ángeles).	Sistemas Telefónicos Portátiles Celulares S.A. de C.V. Iusacell
7	8	Golfo y Sur Veracruz-Llave, Puebla, Oaxaca, Guerrero, Tlaxcala.	Telecomunicaciones del Golfo S.A. de C.V.
8	5	Sureste Chiapas, Tabasco, Yucatán, Quintana Roo, Campeche.	Portatel del Sureste S.A. de C.V.
9	9	Metropolitana Estado de México, Distrito Federal, Hidalgo, Morelos.	SOS Telecomunicaciones S.A. de C.V.

Fuente: Elaboración propia con información de la CFT y la SCT.

En la Banda B

Región	Concesionario
1a 9	Radio Móvil Dipsa S.A. de C.V. (Telcel)

Fuente: Elaboración propia con información de la CFT y la SCT.

Las empresas que operaban hasta inicios del 2000:

Empresa	Servicios
Telmex	WLL
Dipsa	PCS
Iusacell	PCS/WLL
Unefon (SPC)	PCS/WLL
Midicell	PCS/WLL
Telinor	WLL
Pegaso	PCS
Grupo Hermes	PCS

*WLL: Inalámbrico Fijo

*PCS: Móvil

Fuente: con información de Arturo Serrano Santoyo, *op.cit.*, p.76. y de la Cofetel.

Como podemos observar, en nuestro país existe la inversión extranjera en la explotación del servicio de telefonía celular, sin embargo, aunque han ingresado empresas importantes a nivel internacional, Telcel sigue siendo considerada la empresa líder de telefonía, por mantener concesiones para operar en las nueve regiones de México cubriendo más de 100 mil poblaciones del país, a través en sus redes en las tecnologías TDMA (banda "B" en 800 Mhz) y GSM (banda "D" en 1900 Mhz).

A inicios del 2000, la competencia era cada vez más fuerte, en este año también llegó a México una de las empresas de telefonía más importante del mundo, la española Telefónica, por lo que en 2001 esta circunstancia obligó a Telcel, Alestra y Avantel, las operadoras más competitivas en nuestro país a firmar una *alianza estratégica* que les permitiera hacer frente a esta nueva empresa y seguir en los mercados a través del establecimiento de tarifas de interconexión, así como sentar las bases de conexión y acceso, hasta entonces dominadas por Telcel. Pero sobre todo lo que pretendían estas empresas era tener una competencia limpia y evitar controversias que fueran a parar a la Organización Mundial de Comercio, en donde podrían ser castigadas por prácticas desleales.

En ese momento se constituye América Móvil, la operadora más grande de América Latina en servicios de telefonía celular. Desde entonces Radio Dipsa se convierte en la accionista mayoritaria de esta nueva empresa y todas sus actividades las llevará a cabo a través de Telcel, que para 2001 contaba con 15 millones de suscriptores celulares.

Es importante mencionar que desde el año 2000 ni Telmex ni América Móvil tienen acciones la una de la otra, pero ambas compañías están controladas por los mismo accionistas y las relaciones entre ambas empresas es sólo de negocios, lo que puede decirse, entre un operador de servicios fijos de telecomunicaciones, incluyendo la interconexión de las redes y el uso de las instalaciones.

América Móvil tiene sus subsidiarias y coinversiones casi en todo el continente, además de México: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Estados Unidos, Canadá y España. Todas estas uniones se convierten en alianzas estratégicas que le ayudan a ingresar a mercados internacionales.

En 2004 Telcel empezó a prestar el servicio *roaming* hacia Europa gracias a un convenio que hizo con Vodafone, además logró otros convenios a nivel mundial con más de 100 países a través de 200 operadores para ofrecer el servicio de *Roaming Internacional de Telcel*. Lo que representó millones de clientes nuevos. Al cierre del año, por ejemplo, sólo a nivel nacional Telcel alcanzó casi los 29 millones de clientes.¹⁰⁰

Inversiones¹⁰¹

Según los Estados Financieros de América Móvil, en su informe del 2004, los recursos destinados a la inversión se reflejan en la siguiente tabla.

Es importante en estos datos no se reflejan recursos destinados a la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías, sin embargo, sí existen recursos para la inversión de propiedades, equipo y licencias.

	2003	2004	Total en millones de dólares (2004)
Inversión			
Inversión en planta, propiedades y equipo	(23,520,032)	(21,228,862)	(1,884)
Inversión en compañías subsidiarias y asociadas	(2,221,683)	584,107	52
Inversión en valores negociables	752,348	(1,753,912)	(156)
Interés minoritario	3,517,164	(4,057,327)	(360)
Efectivo inicial de compañías adquiridas	916,602	322,083	29
Inversión en marcas	(1,901,759)		
Inversión en licencias	(7,806,562)	(541,248)	(48)
Recursos utilizados en actividades de inversión	(30,263,922)	(26,675,159)	(2,367)
Incremento (disminución) de efectivo e inversiones temporales	(237,537)	6,748,981	599
Efectivo e inversiones temporales al principio del año	10,006,706	9,769,165	867
Efectivo e inversiones temporales al final del año	\$ 9,769,165	\$ 16,518,146	US\$ 1,466

¹⁰⁰ Boletín de prensa publicado en 31 de enero de 2005.

¹⁰¹ Los datos fueron obtenidos del Informe Anual 2004, de América Móvil, publicado en México, D.F., 8 de marzo de 2005, pp. 41-43.

Además las inversiones están clasificadas en dos tipos:

- a) Las inversiones en asociadas
- b) Las inversiones en subsidiarias

	2003	2004
Inversiones en:		
Asociadas	\$2,306,138	\$362,382
Otras inversiones	\$ 374,733	\$289,688
Total	\$2,680,871	\$652,070

En lo que se refiere a las inversiones asociadas, la inversión fue:

	2003	2004
Grupo Telvista, S.A. de C.V.	\$447,431	\$362,382
USCO	\$1,858,707	
Total	\$2,306,138	\$362,382

En donde destaca que en 2004, la empresa decidió vender las acciones que tenía en USCO, debido a las pérdidas millonarias que venía registrando desde 2002, porque tenía la intención de expandir sus servicios de comunicación inalámbrica en América Latina.

Otras empresas con las cuales estaba asociada eran SBC International Puerto Rico y Telecom Américas, de las cuales vendió el 50 y el 11.9% respectivamente en el 2002.

Y en ese mismo año, América Móvil vendió el 49% de su participación en el capital social de Empresas Cablevisión, S.A. de C.V. y subsidiarias.

Inversiones subsidiarias:

Entre 2003 y 2004, América Móvil adquirió varias subsidiarias que por su precio de compra fueron clasificados en sus Estados Financieros consolidados de 2004:

<i>Valores nominales a la fecha de adquisición en miles de dólares</i>			
	Enitel	Megatel	Total
Activos circulantes	US\$63,883	US\$7,615	US\$71,498
Activos fijos	107,878	36,526	144,404
Licencias		6,785	6,785
Otros activos	7,936	2,569	10,505
Menos:			
Pasivos circulantes	48,849	11,115	59,964
Deuda a largo plazo	37,640	2,248	39,888
Valor justo de los activos netos, adquiridos	US\$ 93,208	US\$ 40,132	US\$ 133,340
% participación adquirido	99.03%	100.00%	
Activos netos adquiridos	92,304	40,132	132,436
Importe pagado	177,637	81,703	259,340
Crédito mercantil generado	US\$ 85,333	US\$ 41,571	US\$ 126,904

Durante 2004 sus mayores inversiones fueron en América Latina, extendiéndose por 11 países. Convirtiéndose en la quinta empresa más grande del mundo.

ENITEL (Nicaragua)

En los primeros meses del año, adquirió el 49% de Telecomunicaciones Enitel de Nicaragua, la única operadora de línea fija y una de las tres en telefonía móvil en aquel país. En agosto aumentó su participación al obtener el 50% de la compañía, por lo que es dueña del 99%.

La primera parte de esta compra ascendió a \$49.6 mdd, y la segunda a \$128 mdd.

MEGATEL (Honduras)

En Honduras compró el 100% de Megatel, operador de servicios de telecomunicaciones. La transacción fue cerrada en julio por un importe de \$ 81.7 mdd.

AM Wireless Uruguay (Uruguay)

La aportación (inicial) alcanzó \$1 mdd.

CTE Compañía de Telecomunicaciones (El Salvador)

Por un monto de \$417 mdd, América Móvil adquirió en el 2003, de France Telecom el 51% de esta compañía que ofrece servicios de telefonía fija y otros servicios de telecomunicaciones.

Un año más tarde América Móvil volvió a comprar acciones de CTE, logrando un 41.54% (\$4, 294.9 mdd), y al final del año ya era dueño del 94.9%.

CTI (Argentina)

Durante 2003, adquirió el 92% de CTI Holdings, S.A. y en 2004, adquirió un 8% adicional en el capital social por un monto de \$17.1mdd, haciéndose propietaria del 100%.

Con este panorama, podemos decir que América Móvil tiene licencias para instalar, operar y prestar servicios de radiotelefonía móvil en México, Guatemala, Nicaragua, Honduras, Uruguay, El Salvador, Ecuador, Colombia, Argentina y Brasil, con fecha de terminación entre 2008 y 2028. Estas licencias no requieren del pago de regalías a los gobiernos correspondientes; sin embargo, algunas de ellas *“participan a los Gobiernos respectivos con base en los ingresos concesionados mediante porcentajes fijos, o sobre el número de canales en operación”*.¹⁰²

A continuación se presenta un listado de los países en donde tiene presencia la empresa, incluidas las últimas inversiones.

País	Estados Unidos	México	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua
Empresa	Tracfone	Telcel	Telgua y Sercom	CTE	Megatel	Sercom y ENTEL
*Población con licencias	294	106	12	7	7	6
Penetración móvil	60%	36%	23%	23%	10%	13%
Penetración			901	13%		4%

¹⁰² América Móvil, *Informe Anual 2004*, México, 8 de marzo de 2005, p.46.

línea fija						
°Líneas fijas			9%	781		214
°Suscriptores móviles	4,394	28,851	1,306	518	198	453
**Ingresos	787	6,287	553	411		172
Participación de América Móvil	98.2%	100%	99%	94.9%	100.0%	99.0%
Número de empleados	428	9,354	2,138	2,406	251	2,392

País	Colombia	Ecuador	Brasil	Uruguay	Argentina
Empresa	Comcel	Conecel	Telecom Américas	CTI	CTI
*Población con licencias	46	13	144	3	38
Penetración móvil	23%	28%	37%	16%	34%
Penetración línea fija					
Líneas fijas					
°Suscriptores móviles	5,814	2,326	13,657	5	3,587
**Ingresos	741	379	1,979	0.6	488
Participación de América Móvil	99.2%	100.0%	97.8%	100.0%	100.0%
Número de empleados	1,813	969	1,713	34	1,717

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe anual de América Móvil, 2004. pp. 2 y 3.

*Datos de población con licencias presentados en millones.

°Datos de suscriptores y líneas fijas presentados en miles.

**Datos de ingresos presentados en millones de dólares.

Una consecuencia evidente de las inversiones fue el incremento del número de suscriptores. La cifra aumentó a 17.2 millones, lo que ocasionó la necesidad de una mejora en los servicios y la implantación de nuevas tecnologías, por lo cual América Móvil invirtió 22 millones de pesos.

Entre las innovaciones tecnológicas, construyó una red GSM, se calcula que su costo fue cercano a los 600 mdd¹⁰³ que permite ofrecer el servicio de *roaming* en todos los países donde opera, alcanzando a cubrir 267 millones de usuarios.

Telcel en México

En México, su cobertura era a 660 poblaciones y ciudades a lo largo de 130 carreteras. Los usuarios de este servicio, representaban en ese momento el 39% del total de suscriptores de Telcel.

¹⁰³ S.a. "Por una rebanada más grande", *Mundo Ejecutivo*, México, abril 2003, núm.288, año XXIV, volumen XLI. p.110.

Con la recompra de acciones y el paso de dividendos, para este año América Móvil, obtuvo 13.6 miles de millones de pesos.¹⁰⁴

En el caso específico de Telcel en México, alcanzó 5.4 millones de nuevos usuarios, lo que se tradujo en 28.9 millones, que al mismo tiempo significó un crecimiento de 6.8%, hasta alcanzar el 36%.

Todo este crecimiento, obviamente se vio reflejado en los ingresos que llegaron a 70.8 mil millones de pesos.

La inversión de los recursos de esta telefónica, estuvieron destinados también a nuevos planes para atraer clientes del sector joven y corporativo, en su modalidad de postpago, así que se ofrecieron nuevos planes tarifarios y servicios como correo electrónico inalámbrico y *push to talk o PoC* (voz y datos), en la red GPRS, incluso a nivel mundial. El informe anual, indica que el tráfico total de la red, aumentó 46%.

Además, la tecnología EDGE (Enhanced Data rates for Global Evolution) se implementó en México en 2004, permitiendo la transmisión de datos a mayor velocidad y el uso de servicios de datos más sofisticados.

En Estados Unidos

Los beneficios de las operaciones en este país se obtuvieron a través de la subsidiaria TracFone, que revende tiempo aire celular de prepago para teléfonos equipados con el software de la misma empresa.

Las inversiones dieron como resultados 1.4 millones de suscriptores más (4.4 millones en total)¹⁰⁵. Se convirtió en el mayor operador de servicios móviles de prepago y MVNO (Mobile Virtual Network Operator), gracias a diversos acuerdos logrados con operadores móviles de Estados Unidos, puede ofrecer cobertura nacional. Además lanzó a la venta equipos GSM en todo el país, con equipos de prepago de alta tecnología.

5.2 Operadores de telefonía celular en España

Como hemos visto, en España la gestión del dominio público radioelectrónico, su administración y control corresponden al Estado, según el artículo 61 de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones. Además en el Art. 6º, señala que el Ministerio de Fomento (ahora Ministerio de Ciencia y Tecnología) aprobará el cuadro Nacional de Atribución de Frecuencia (CNAF).

Así que los títulos de concesión o “habilitantes” para la explotación de las telecomunicaciones, que están contempladas en dicha ley son dos:

- a) Autorización General
- b) Licencia Individual

Para ser operador de telefonía móvil se requiere una licencia tipo B2.

“Licencias tipo B: habilitan para la prestación del servicio telefónico al público mediante el establecimiento o la explotación, por parte de su titular, de una red pública de telecomunicaciones. Se establecen dos categorías según se trate de red pública telefónica fija, con derecho a prestar el servicio de líneas susceptibles de alquiler B1, o B2 si se trata

¹⁰⁴ América Móvil, *op.cit.*, p.13.

¹⁰⁵ *Ídem.*, p.21.

de una red pública de telefonía móvil, ya sea terrestre o basada en satélites de órbita media o baja.”¹⁰⁶

En España, igual que en México, hasta hace algunos años existía también una empresa con el privilegio de mantener un monopolio en las telecomunicaciones: Telefónica, que ofrece todos los servicios relacionados al sector y domina un alto porcentaje del mercado; pero con la apertura a la competencia, las cosas cambiaron.

El primer mercado que se liberalizó fue el móvil, lo que significó que el espectro de frecuencias sería compartido con otras empresas, y en la actualidad existen ya varios operadores con licencia para ofrecer este tipo de servicio; aunque las restricciones regulatorias no han permitido que esta apertura sea real, ya que las autorizaciones se reducen a pocas empresas, si lo comparamos con lo que ocurre en nuestro país, en donde la apertura es total y la participación extranjera en la telefonía celular puede ser del cien por ciento, mientras que en España, América Móvil apenas ha podido realizar acuerdos para el servicio de *roaming*.

Empresas concesionarias de telefonía móvil en España

<p>Telefónica Móviles España: 4 licencias para la prestación de servicios de telecomunicaciones móviles, Tecnología TACS, GSM-900, DCS-1800, IMT-2000 (UMTS)</p>
<p>Airtel: 3 licencias para la prestación de servicios de telecomunicaciones móviles, Tecnología GSM-900, DCS-1800, IMT-2000 (UMTS).</p>
<p>Retevisión Móviles: (Amena) 2 licencia para la prestación de servicios de telecomunicaciones móviles, Tecnología DCS-1800, IMT-2000 (UMTS).</p>

Más tarde y como resultado de un concurso convocado por el Ministerio de Fomento, se otorgó una cuarta concesión para el servicio móvil; ésta le fue otorgada a la operadora Xfera, que a partir de ese momento estaba preparada para ofrecer comunicaciones sólo a través de las tecnologías de la llamada cuarta generación (UMTS).¹⁰⁷

En el caso de España, la operadora más fuerte del país y una de las más competitivas en el mundo es Telefónica, operadora de Movistar, empresa que presta los servicios de telefonía celular dentro del grupo, como parte de la división Telefónica Móviles. A diferencia de Telmex y Telcel, que se separaron en el año 2000; Movistar sí forma parte de Telefónica y depende de ella.

En lo que sí son parecidas Telmex y Telefónica, es en que ambas empresas tuvieron su origen en un monopolio de Estado y se han visto beneficiadas por sus respectivos gobiernos que les han otorgado facilidades durante muchos años para poder explotar casi de manera exclusiva las telecomunicaciones.

Según el Gobierno Español, a partir de 1996, como consecuencia del “*sombrío panorama demográfico*” buena parte de las empresas españolas de servicios (financieros, telecomunicaciones, energéticos, etc.) iniciaron un fuerte proceso de inversión buscando mercados de fuerte crecimiento poblacional, fundamentalmente en América Latina.¹⁰⁸ Región considerada

¹⁰⁶ José Manuel Huidobro Moya. *Comunicaciones móviles*, p.35.

¹⁰⁷ *Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones*. Informe sobre la competencia en el mercado de la telefonía móvil en España, p.16.

¹⁰⁸ Tomado del *Programa Nacional de Reformas del Gobierno Español*, pp. 16 y 17, de la página Internet: la-moncloa.es.

por los españoles como un nicho natural para la inversión, Latinoamérica se convierte en la pieza fundamental para el desarrollo y la expansión de Telefónica¹⁰⁹.

Durante 2004 la principal inversión se realizó en Brasil con la adquisición simultánea de las diez operadoras de telefonía móvil de BellSouth¹¹⁰:

Argentina TCP Argentina
Colombia Telefónica Móvil Colombia
Chile Telefónica Móvil Chile
Ecuador Telefónica Móvil Ecuador
Nicaragua Telefónica Móvil Nicaragua
Panamá Telefónica Móvil Panamá
Perú Telefónica Móviles Perú
Comunicaciones Móviles del Perú
El Salvador Telefónica Móviles El Salvador
Uruguay Telefónica Móvil Uruguay
Venezuela Telefónica Móvil Venezuela

Que se unieron a las subsidiarias que ya tenía la empresa en:

España Telefónica Móviles España
Marruecos Medi Telecom
Brasil Compañías Brasileñas Brasilcel
México Telefónica Móviles México
Guatemala TEM Guatemala y Cía.

Durante 2004, Grupo Telefónica invirtió 3.768,1 millones de euros, lo que significó 1,7% de lo invertido un año antes. Este aumento se debió principalmente a las inversiones en su división del Negocio de telefonía móvil, Grupo Telefónica Móviles, con miras a mejorar la capacidad y cobertura de las redes en Latinoamérica, desarrollar la tecnología UMTS en España y llevar a cabo el despliegue del ADLS, en ambas regiones.¹¹¹ Sin embargo, es importante mencionar, que tanto Telefónica como Telmex, tuvieron que enfrentarse a un entorno difícil ya que las economías del mundo, y en especial la de países latinoamericanos, presentaron una ralentización en el crecimiento de los servicios tradicionales de comunicación, además de la mayor presión competitiva en los mercados. Incluso muchos economistas españoles, externaron su inquietud por saber si Telefónica podría hacer frente a la competencia en aquellos mercados, dominados por una empresa también considerada como una de las más grandes del mundo y que por su antigüedad en estos territorios tendría mayores beneficios.

Pese a ello, Telefónica Móviles logró obtener 74,4 millones de clientes, una cifra mayor a los 52 millones que tenía al cierre de 2003.¹¹² Mientras que los ingresos por operaciones de telefonía móvil ascendieron a 12.054,1 millones de euros, 15,6% más que el año anterior,¹¹³ en estos incrementos destacan, por supuesto, las participaciones obtenidas de México y Argentina.

¹⁰⁹ Aunque también tiene presencia en Europa (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza) y en China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Marruecos, Singapur, Sudáfrica, Taiwán y Tailandia.

¹¹⁰ El contrato de compraventa tiene fecha del mes de marzo de 2004, sin embargo, la operación se consolidó el 7 de enero y 11 de enero de 2005, por lo que Telefónica adquirió el 100% de las acciones de las operadoras en Chile y Argentina de BellSouth, concluyéndose con estas adquisiciones el proceso de compraventa de las operadoras latinoamericanas de BellSouth. Según el Informe anual de Telefónica 2004, p. 231.

¹¹¹ *Op.cit.*, p. 298.

¹¹² *Ibidem*, p.299.

¹¹³ *Ídem.*, p.305.

El 5 de marzo de 2004, Telefónica Móviles, S.A., llegó a un acuerdo con BellSouth Corporation ("BellSouth") para adquirir el 100% de las participaciones de BellSouth en sus operadoras de Argentina, Chile, Perú, Venezuela, Colombia, Ecuador, Uruguay, Guatemala, Nicaragua y Panamá.

El 23 de julio de 2004 adquirió el 100% de la sociedad chilena Telefónica Móvil de Chile, S.A., de la Compañía de Telecomunicaciones de Chile, S.A., sociedad filial de Telefónica Internacional, S.A., esta transacción alcanzó 1.058 millones de dólares, y permitió al Grupo Telefónica incrementar su participación en el capital social de un 44,89% a 92,46%.

Para octubre de 2004, Grupo Telefónica Móviles, a través de Brasilcel, N.V., y Telesp Celular Participações, S.A. (TCP), adquirió: Tele Sudeste Celular Participações, S.A., Tele Leste Celular Participações, S.A., Celular CRT Participações, S.A y Tele Centro Oeste Celular Participações, S.A. (TCO), respectivamente.

	Participación antes	Participación después
Brasilcel		
Tele Sudeste	86,7%	90,9%
Tele Leste	27,9%	50,6%
CRT 51	5%	67,0%
	Total de la adquisición	607 millones de reales
TCP		
TCO	28,9%	50,6%
	Total de la adquisición	902 millones de reales

También este año Brasilcel concluyó la adquisición de las participaciones de NTT DoCoMo, Inc., e Itochu Corporation en la sociedad holding Sudestecel Participações, S.A., que controla un paquete de acciones de la operadora Tele Sudeste Celular Participações, S.A., equivalentes al 10,5% de su capital, por un importe de 20,84 millones de euros. Así, Brasilcel pasó a controlar el 100% de Sudestecel Participações, S.A.

A continuación se presenta un cuadro en donde se especifican los porcentajes que adquirió Telefónica Móviles en cada una de las empresas Latinoamericanas, así como el coste y el valor total de éstas.

Porcentaje adquirido	Operadora/País	Valor total de la compañía en millones de dólares	Coste de adquisición en millones de euros
100%	Otecel, S.A., Ecuador	833	663,43
100%	BellSouth Guatemala, S.A.	175	92,54
99,57%	BellSouth Panamá, S.A.	657	549,28
100%	Telcel, S.A. Venezuela	1.195	1.223,98
100%	Telefónica Móviles Colombia, S.A.	1.050	517,46
99,85%	Comunicaciones Móviles del Perú, S.A.	210	7,70
100%	Telefonía Celular de Nicaragua, S.A.	150	148,74
100%	Abiatar, S.A.	60	49,42

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe anual Telefónica, 2004, p.176.

Gracias a estas inversiones, Telefónica incrementó sus ganancias. Según el periódico La Vanguardia, publicado el 28 de julio del 2004, en Barcelona, España, durante el segundo trimestre del año, el crecimiento en la venta de terminales móviles, bajó en España, debido al menor crecimiento de la empresa en este país; sin embargo, tuvo un gran incremento de usuarios en América Latina. En este sentido, la mejora de los ingresos por clientes, fue lo que impulsó de alguna manera las ventas nacionales, ya que el propio presidente del grupo, Antonio Viana Baptista, admitió que los móviles de tercera generación UMTS que se lanzaron a la venta en España en mayo de ese año, habían registrado unas ventas muy bajas¹¹⁴.

Es importante mencionar que las inversiones de Telefónica Móvil o MoviStar, estuvieron destinadas también a los siguientes rubros:

Rubros de inversión	Porcentaje
Equipos	41%
Adquisición de otros conocimientos	18%
Diseño y Planificación	18%
I + D	18%
Formación y marketing	4%
Total de millones invertidos	2,2398

Fuente: Informe anual Telefónica 2004, p.27.

Lo que le significó grandes beneficios en la compra e implementación de nuevas tecnologías y capacitación a su personal en todos los países en donde tiene presencia.

5.3 Fomento a las inversiones

Las crisis cíclicas que se dan en las economías de los países, son un factor fundamental para las inversiones, sobre todo si hablamos de inversión extranjera (IED).

En el caso de México y España, sus afinidades de cultura, idioma y tradición, han permitido que sigan realizando inversiones de diferente tipo en cada una de las naciones. De hecho, las inversiones españolas han aumentado desde que entró en operación el tratado de libre comercio en 2000, y para el 2004, se convirtió en el segundo país con mayor inversión extranjera (ver capítulo 2).

En general, los flujos de inversión tuvieron una reorientación geográfica en la década de los 90. En 1995, Europa concentraba el 52 % de la inversión total española más de la mitad de la inversión realizada entre 1996 y 2000 tuvo como destino América Latina.

Según una publicación de Adela Mac-Swiney González¹¹⁵, "Hacer la América otra vez", publicado el 4 de octubre de 2004, en el suplemento del periódico La Jornada, La Jornada en la economía:

"En esos años (1996-2000), la percepción del balance entre la rentabilidad y el riesgo de la región, mejoró sustancialmente gracias a la reestructuración de la deuda externa, y la aceptación por muchos gobiernos latinoamericanos de lo que el economista británico John Williamson bautizó como el Consenso de Washington (esto es, políticas macroeconómicas prudentes, privatización y regulación de mercados, apertura comercial, etcétera), que suscitó la confianza de las grandes empresas españolas, que vieron en la región un mercado natural donde expandirse."

¹¹⁴ "Telefónica se beneficia de América Latina". **La Vanguardia**, 28 de julio del 2004, en Barcelona, España, p. 24.

Según la especialista, los empresarios españoles han establecido los riesgos que corren al invertir en América Latina:

- a) Pérdidas en los primeros años, aunque con buenas expectativas de beneficio después de un periodo de maduración.
- b) Ausencia de financiamiento en moneda local, como consecuencia de inestabilidad macroeconómica que produce altos riesgos de tipo cambiario en los proyectos cuyos ingresos son en moneda local.
- c) Sobrereacción de los mercados de valores en que cotizan las acciones de las empresas cuando se producen periodos de crisis.
- d) complicaciones en las inversiones en infraestructura por el reducido tamaño del mercado de varios países de la zona.

Respecto a México, pese a todo, los inversionistas españoles siguen considerándolo atractivo por su tamaño y estabilidad económica, si se compara con otros países latinoamericanos. Pero critican los retrasos en las reformas legislativas.

En telecomunicaciones, este mismo artículo, señala que este estudio que incluye entrevistas con 107 empresas que invierten en México; indica que los empresarios españoles aseguran que existe un régimen reglamentario de interconexión que favorece a Telmex y, en consecuencia a sus subsidiarias o filiales, lo que provoca dificultades con los algunos operadores internacionales de telefonía móvil.

Además, señalan como obstáculo de índole burocrático, las decisiones políticas del gobierno. Y algunos intentos de las autoridades para influir en asuntos de la gestión interna de las empresas concesionarias de diversos servicios, como sus planes de inversiones, el nombramiento de gestores o la política de distribución de los dividendos.

En el caso de los inversionistas mexicanos en España, han tenido que enfrentar diversas complicaciones, desde legales hasta por falta de calidad.

Como pudimos observar en el apartado anterior, las inversiones (compras de filiales o subsidiarias) realizadas por ambas empresas durante el 2004, fueron en su mayoría en América, lo que ha significado una lucha constante por conseguir el mayor número de abonados a sus respectivos servicios.

Los mercados más competidos para llevar a cabo sus inversiones, por su tamaño son: Brasil, Colombia, Ecuador, Argentina y, por su puesto, México.

Al ampliar sus presencias en estos mercados, ambas empresas pretenden instalar nueva infraestructura tecnológica, pero además han implementado estrategias para fomentar las inversiones, atraer nuevos clientes y sobre todo, seguir desarrollándose en este continente.

Lo que no ocurre hacia Europa, a pesar de que México tiene un tratado de libre comercio y debe tener trato preferencial; sin embargo, las restricciones regulatorias europeas, y específicamente las españolas, son todavía proteccionistas (ver capítulo 4), además deben seguir los lineamientos de la Comunidad Europea, de la cual forman parte.

Como ya lo mencionamos, la ralentización de las economías en el mundo, afectan estos desarrollos, principalmente en América Latina y es, por tanto, uno de los factores a combatir y a analizar.

Primero porque paradójicamente, la creciente globalización ha motivado que las actividades comerciales se conviertan en el motor del desarrollo de las naciones, no hay que olvidar que en la economía doméstica, la distribución de productos y servicios al consumidor final genera un movimiento importante de capitales, que conllevan necesariamente a la reactivación económica de los estados y las naciones.

Y segundo, porque éste cambio, ha provocado una modificación en los hábitos de compra de los consumidores

“Las grandes masas de consumidores han modificado sus hábitos de compra y generado la proliferación de lo que hoy conocemos como el comercio detallista, bajo el esquema de cadenas de supermercado desde las que tienen cobertura local, nacional, así como las cadenas comerciales con giros específicos.

“La calidad en el servicio al cliente se ha convertido en factor preponderante en las empresas de cualquier tamaño. Las relaciones entre clientes, proveedores y vendedores deben ser lo más claras posibles. Específicamente en el sector del comercio detallista las redes de telecomunicaciones contribuyen a lograr lo anterior. No hay que olvidar que la falta de información oportuna se traduce en un alto costo operativo y pérdidas importantes.”¹¹⁶

Y es precisamente éste, el cliente, hacia quien se dirigen todos los esfuerzos de las inversiones.

En el caso de Telefónica, centró sus prioridades en la gestión en el cliente, ubicándolo como eje central de la compañía. Lo que ha significado una transformación de la empresa hacia la flexibilización en la gestión de los negocios que ha permitido una mayor eficiencia operativa y de los recursos.¹¹⁷

De hecho, en el 2004 César Alierta, presidente de Telefónica tuvo una reunión con el presidente de México, Vicente Fox Quesada, en donde se comprometió a invertir 600 millones de dólares¹¹⁸ en el país.

Además, el grupo español ratificó a nuestro país como una nación estratégica por ser una de las que, en ese momento, presentaba mayor potencial de crecimiento en América Latina.

De esta inversión, 1,500 millones de dólares se invertirán en el periodo 2003-2006 y estos recursos se destinarán al desarrollo de su red de telecomunicaciones GSM (Global System for Mobile Communications).

En el caso de América Móvil, también ha puesto más atención en sus usuarios en todos los países en donde opera, modernizando sus tecnologías y aumentando las redes de servicios.

En México, (igual que en la mayor parte de los países donde presta sus servicios) durante 2004 continuó con la expansión de la red GSM logrando la cobertura a 660 poblaciones y 130 de las principales carreteras del país¹¹⁹.

Además ofreció mejores planes tarifarios, unos enfocados al segmento joven fomentando el crecimiento de los usuarios de pospago, y otros a nivel corporativo. En este último, ofreció servicios

¹¹⁶ Fernando, Tavera. “Las telecomunicaciones, factor clave en la nueva era comercial”, **Estrategia industrial**, sep. 1998, Núm.169, Año XIV, pp.17-20.

¹¹⁷ Informe anual de Telefónica 2004, p. 298.

¹¹⁸ Según datos publicados el 18 de mayo de 2004, en la Revista Electrónica Sentido común, especializada en temas económicos, www.sentidocomun.com.mx.

¹¹⁹ Informe anual América Móvil 2004, pp.16 y 17.

como correo electrónico inalámbrico y el servicio de *push-to-talk* (PoC)¹²⁰ en la red GPRS (tercera generación).

En lo que se refiere a las inversiones hacia España, América Móvil apenas a principios del 2005, inicia su labor para entrar al mercado español, dominado por la empresa Telefónica (MoviStar).

De acuerdo a un artículo publicado el 5 de mayo de 2005, en el periódico El Universal por Angelina Mejía Guerrero, la estrategia de la telefónica mexicana para invertir, no sería adquirir una empresa, sino desarrollar una red propia y esperar a que el Gobierno Español licite una frecuencia en el espectro para telefonía móvil y poder participar.

Otro factor que considera positivo América Móvil para poder competir e invertir, son las bajas tarifas que podrá ofrecer. En España el precio por minuto de una llamada celular es de 27 centavos de dólar (2.8 pesos), mientras que en México es de 15 centavos de dólar (1.57 pesos)¹²¹.

Los ejecutivos también tienen proyectado invertir en otros países de Latinoamérica, en donde sí se espera hacer adquisiciones, como Venezuela, Chile y Panamá.

¹²⁰ Comunicación de voz de una a varias personas.

¹²¹ Angelina Mejía Guerrero, "América Móvil tiene planes de llegar a España", **El Universal**, México, jueves 5 de mayo de 2005, sección Finanzas, p.1.

Conclusiones

En este capítulo pudimos observar que las inversiones fueron enfocadas principalmente hacia la adquisición o fusión (en algunos casos), de otras empresas en América Latina. Además en el caso de MoviStar se destinaron grandes recursos al desarrollo de la ciencia y la tecnología; mientras que América Móvil, destinó recursos para la compra de nuevas tecnologías y la instalación de redes de comunicación.

Ambas empresas se enfrentaron a la problemática económica por la que atravesaban la mayor parte de los países latinoamericanos, misma que durante 2004 se vio modificada por los hábitos de consumo de los usuarios, en este periodo se observó que los minoristas o detallistas, modificaron la cadena de valor (de la que hablamos en otro apartado), porque es tal la cantidad de personas que utilizan el servicio de la telefonía móvil, que las empresas logran sostenerse y modernizarse. Además, la atención de las empresas está centrada en el cliente y su satisfacción por los servicios que se les brindan.

América Móvil presenta algunas ventajas sobre MoviStar, entre ellas la identificación regional y ser dueño de empresas de telefonía en once países del continente.

MoviStar también adquirió algunas telefónicas en América y ofreció tarifas y servicios que pudieran hacer sostenible su competencia.

España ha podido invertir, en nuestro país y en América Latina, sin casi ningún problema, porque las legislaciones así se lo han permitido, sin embargo, la empresa mexicana no ha podido aún establecerse en España porque contrariamente, la ley no le permite hacerlo.

Es por esta razón que las inversiones se registran sólo en América y no hacia Europa.

Fuentes de consulta

América Móvil Informe Anual 2004. México, 25 de febrero de 2005, 68 pp.

Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT). *Informe sobre la competencia en el mercado de la telefonía móvil en España.* CMT, Madrid, 2001, 183 pp.

Figueiras, Anibal R. (Coord.). *Una panorámica de las telecomunicaciones.* Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, Prentice Hall, Pearson Educación, 2002, 408 pp.

Huidobro Moya, José Manuel. *Comunicaciones móviles.* Madrid, España, Thompson Paraninfo, 2002, 435 pp.

Mejía Guerrero, Angelina. “América Móvil tiene planes de llegar a España”. **El Universal**, jueves 5 de mayo de 2005, sección Finanzas, p.1.

S.a. “Por una rebanada más grande”, **Mundo Ejecutivo**, México, abril 2003, Núm.288, Año XXIV, Vol. XLI, 144 pp.

Serrano Santoyo, Arturo. *Las telecomunicaciones en Latinoamérica. Retos y perspectivas.* México, Pearson Educación, 2000, 160 pp.

Tavera, Fernando. “Las telecomunicaciones, factor clave en la nueva era comercial”, **Estrategia Industrial**, sep. 1998, Núm.169, Año XIV, 44 pp.

S.a. “Telefónica Móviles aumenta sus beneficios por América Latina”, **La Vanguardia**, Barcelona, España, 28 de julio del 2004.

S.a. “Telefónica Móviles y América Móvil librarán una ‘guerra de precios’ en Latinoamérica, según un informe de la consultora EMC”, **La Vanguardia**, Madrid, 14 de julio del 2004.

Yuste, José. “Golpe a la confianza”, **Mundo Ejecutivo**, México, nov. 2002, Núm.283, Año XXIV, Vol. XL. 200 pp.

Internet

Revista Sentido común. Negocios, economía y mercados
www.sentidocomun.com.mx , mayo 2004.

Programa Nacional de Reformas de España.
www.la-moncloa.es , abril 2004.

Capítulo 6

Tecnologías

6.1. Nuevas tecnologías en el entorno cambiante

Cuando hablamos de tecnologías, es inevitable considerar que también existe un entorno cambiante e inestable para una empresa cuyo principal recurso es, precisamente, la tecnología.

Para las empresas de telefonía celular, representa todo un reto poder identificar los riesgos que supone cada uno de sus nuevos servicios. En principio porque existe la innovación, tanto en los terminales como en las prestaciones que cada uno puede ofrecer al usuario. Y después por la aceptación que pueda tener por parte de los clientes.

“La nueva tecnología puede proporcionar un producto que no se acepte como un sustituto para la tecnología existente. Aunque esa herramienta puede traer beneficios además de los ofrecidos, muchos consumidores estarán renuentes a cambiar, aunque esto no significa que nadie comprará; siempre habrá innovadores que quieran probar algo nuevo.”¹²²

En el caso de la telefonía celular, los jóvenes son los que presentan una tendencia hacia la innovación, por eso se crean modelos y campañas dirigidas a ellos. Aunque, obviamente no son el único nicho en el que se piensa.

Sin embargo, esto que pareciera algo positivo para las telefónicas, resulta a la larga, un factor que crea cambios e inestabilidad. ¿Por qué?

1. La aceptación de los cambios en la propia empresa. Necesidad de capacitación del personal y adaptación a los nuevos procesos.
2. Menor tiempo más innovaciones. Las sucesivas innovaciones hacen obsoletos los productos en los que se ha invertido tiempo y dinero. Los terminales y los servicios cada vez tienen más opciones que ofrecer a diferencia de modelos anteriores.
3. Se exige menor tiempo para introducción al mercado, tanto nacional como internacional, para lo que se requieren estrategias bien definidas y creatividad que le hagan posible sobrevivir frente a la feroz competencia.
4. Al tiempo que los usuarios aceptan los nuevos modelos, también exigen calidad en el servicio que compran o contratan. Por lo que las empresas han tenido que invertir grandes cantidades de dinero en la infraestructura que utilizan.

¹²² Froylán Trinidad de Jesús, y Ma. De Jesús Fontanelli, “El desafío en la comercialización de alta tecnología”, **Estrategia industrial**, México, sep., 1998, Núm.169, año XIV, pp.6-8.

5. Los clientes también exigen precios accesibles, que al mismo tiempo estarán sujetos a la aceptación de los servicios, la universalidad dictará los precios.
6. La competencia presiona porque cada operador busca nuevos modelos, más completos. Además, ante la globalización y la apertura comercial en el mundo, ha sido necesario que las empresas consideren: la competencia a nivel internacional, la satisfacción de públicos diferentes, la creación de alianzas estratégicas que les han permitido competir de una forma más ética e igualitaria.
7. A diferencia de otros negocios, éste se basa en las demandas y necesidades de sus clientes, por lo que cada vez crea servicios más personalizados.
8. Los altos costos de las nuevas tecnologías, su desarrollo e implementación.

Todos estos factores han provocado un ambiente cambiante y han hecho de las empresas celulares, empresas flexibles e innovadoras. Algunos autores, entre ellos Rafael Favrá señalan que las empresas deben ser extremadamente flexibles, y que *“igual que la calidad se convirtió en Calidad Total, la flexibilidad evolucionará en Flexibilidad Total.”*¹²³

Al mismo tiempo define a la empresa flexible y esta definición, describe a las empresas de telefonía celular: *“Dinámica, que reacciona rápidamente a los nuevos entornos, viendo los cambios como oportunidades en vez de amenazas. Sin ser estática en los logros, tareas o funciones.”*¹²⁴

Las generaciones de teléfonos celulares

Sobre los avances en las innovaciones tecnológicas de los teléfonos celulares, y en los que han tenido que invertir las empresas, hasta ahora, según el ingeniero José Manuel Huidobro Moya, en su libro Comunicaciones móviles, se han identificado cuatro generaciones, con el objetivo de cubrir mayores áreas, reutilizando las frecuencias disponibles.

“El objetivo principal de los sistemas celulares es cubrir mayores áreas, reutilizando las frecuencias disponibles para aumentar la capacidad de tráfico. Pero la telefonía móvil celular se concibe para satisfacer las necesidades de comunicación telefónica con movilidad absoluta en entornos urbanos o rurales, sea el equipo terminal móvil o un terminal portátil. Esta movilidad implica la necesidad de handover, que consiste en el cambio de canal intracelular, tanto en el terminal como en el sistema, manteniendo activa la comunicación.”

Evolución del teléfono

1876	1920	1947	1982	1992	2002
Teléfono fijo	Primer sistema de telefonía móvil	Los Laboratorios Bell y el concepto celular	Sistemas analógicos 1G.	Sistema GSM RDSI Digitales 2G.	UMTS 3G.

Cada una de estas generaciones, son el ejemplo de la evolución tecnológica y de cómo cada una de ellas se ha adaptado a las necesidades y demandas de los usuarios. A continuación mencionamos algunas de las características y servicios que prestan. Podemos observar que las

¹²³ En: *Telecomunicaciones móviles*. Eugenio Rey (coord.), p. 83.

¹²⁴ Ídem.

modificaciones en la prestación de servicios están siempre basadas en la tecnología existente, además de que se van incrementando, tanto los servicios como las capacidades de los terminales¹²⁵:

Primera generación (1G) o sistemas analógicos. (NMT, TACS y AMPS)

Características:

Sirve para la transmisión de voz.

Movilidad:

Permite la transferencia (*o handover*) de célula en fracciones de milisegundos, por lo que se presentan interrupciones tan pequeñas que no se perciben durante la conversación. En estos sistemas analógicos no se permite la interconexión entre sistemas de diferente proveedor del servicio, por lo que no existe el servicio de *roaming* (*o itinerancia*). Esto representa una limitación en cuanto a la movilidad, ya que el usuario no podrá realizar llamadas hacia otras localidades tanto de la región como internacionales.

Segunda generación (2G) o sistemas digitales. (D-AMPS, GSM y PDC)

Características:

Sistemas para soportar la transmisión de voz y datos.

Movilidad:

Los retardos en la transferencia de célula son cortos y no ocasionan interrupciones en la comunicación. Los envíos son en ráfagas de un sistema con técnica TDMA o en modo de dos canales lógicos durante la transferencia (sistema CDMA) En estos sistemas, el servicio de *roaming* entre países, sí es posible portando el mismo terminal y la configuración de redes privadas o personales virtuales inalámbricas.

Otra característica favorable de los sistemas digitales, es que hay una mejora en la claridad, la confidencialidad en la transmisión de datos, por lo tanto, la seguridad del sistema.

Se introducen además nuevos servicios como envío de datos y mensajes cortos (SMS).

Tercera generación (3G), donde GSM, TDMA y CDMA evolucionan con GPRS y EDGA, hacia UMTS y cdma2000.

Características:

Además de las anteriores, soporta transmisión de datos multimedia: video, conexión a Internet.

La tecnología y los servicios de la generación, son mejorados y sus costos son altos, por lo que la principal preocupación de las empresas es que los servicios que presta esta generación se puedan universalizar y que el usuario tenga una sola unidad integrada de bajo peso y batería de larga duración. Cámara fotográfica integrada. Envío de videos e imágenes a color. Este sistema, logra optimizar la cobertura de grandes áreas geográficas y atender demandas específicas.

¹²⁵ Al final del capítulo se anexa un pequeño glosario con los principales términos de tecnología utilizados.

Tiene itinerancia global, transmisión de datos a alta velocidad a través de técnicas avanzadas de conmutación de circuitos, soporta tecnología IP y ATM, que posibilita el acceso a Internet y aplicaciones multimedia.¹²⁶

Movilidad:

Permite superar los inconvenientes que puedan existir por la baja o alta movilidad del usuario y garantiza la calidad en el servicio, sin importar el entorno en donde se encuentre el usuario.

En Europa la 3G se refiere al UMTS, Servicios Universales de Telecomunicaciones Móviles, y es miembro de la familia global IMT-2000 del sistema de comunicaciones móviles de 3G de la UIT.

Este sistema ha requerido de muchos esfuerzos de investigación y desarrollo en el mundo apoyado por fabricantes y operadores de telecomunicaciones. Algunas de sus características son.

- Presta itinerancia mundial sin importar el operador
- Personalización de servicios
- Flexibilidad para soportar mensajes multimedia
- Elevada capacidad de tráfico.
- Compatibilidad con los sistemas existentes
- Permite acceder a la red a altas velocidades a través de los teléfonos celulares y de los equipos móviles inalámbricos (PDA y laptop).
- Transmisión de datos a 153 Kbps por segundo, y se espera que con la evolución de esta tecnología, llegue hasta los 2 Mbps.
- Mensajería instantánea, e-mail, conexión a Internet, información personal y acceso corporativo a través del teléfono celular o del laptop, conectado a una tarjeta inalámbrica o a un teléfono.

En nuestro país esta generación se esperaba desde inicios del 2000. Pero llegó más tarde.

Asia, Europa (en donde muchos países que la integran, entre ellos España, habían ya invertido en las concesiones para la explotación del servicio) y Estados Unidos estaban más adelantados, y aunque en México se hubiera podido iniciar el uso de la 3G a través de sus proveedores, el gobierno no decidía otorgar las licencias.

Para 2001, sólo algunos operadores en México, contaban con la generación 2.5, que es un paso previo a la 3G.

Los principales problemas a los que se enfrentaron estas empresas (entre ellas Telcel), en aquel momento, fue que al revisar *“los proyectos del gobierno en materia de licitaciones, nos percatamos que ahora no hay planes oficiales que proyecten una licitación en el sentido mencionado. Quizás por la fuerte desaceleración económica que padece México, lo que hay es silencio e inmovilidad por parte del gobierno respecto a las comunicaciones 3G.*

Aunque resulte paradójico y hasta irónico, mientras el mundo se prepara para lanzar comercialmente 3G en 2002, México parece estar dispuesto a ingresar de un modo tardío a la nueva revolución tecnológica.”¹²⁷

Además no existía ni la infraestructura ni los terminales necesarios para prestar este servicio. Fue hasta mediados del 2002, cuando Nokia, Ericsson, Motorola y Samsung, entre otras compañías dedicadas a la creación de dispositivos de comunicación, trajeron a México los nuevos terminales con capacidad incluso para utilizar la 3G. Por su parte, los empresarios en México se dedicaron, de

¹²⁶ José María Huidobro, *Comunicaciones móviles*, p. 33.

¹²⁷ Agustín Rodríguez Trejo, “3G: los celulares serán piezas de museo”, *Mundo Ejecutivo*, 2001, Núm.269, Año XXIII, Vol. XXXVIII, p. 194.

manera independiente del gobierno, a la adopción de la infraestructura necesaria para ofrecer este servicio que aparentemente iniciaba ya en el mundo, por lo menos en países como Japón o Brasil.

En 2004 es más intensa la prestación de servicios de la 2.5G, entre ellos, el intercambio de mensajes cortos a Canadá y Estados Unidos, desde cualquier operador, incluido Movistar.

A finales de ese año, Telcel inicia con la 3G.

En el caso de España, estas innovaciones llegaron antes, aunque con algunos problemas, en cuestión de la propia implementación del servicio y la aceptación de los usuarios, y por infraestructura.

A inicio de año, Telefónica España, lanzó a la venta la primer tarjeta PCMCIA UMTS/GPRS, que permitió a sus clientes corporativos, la transmisión de datos a alta velocidad. Este servicio se fue ampliando hacia otro sectores, logrando que para concluir el año se registrara un aumento considerable en el uso de la telefonía celular, principalmente en sectores jóvenes, por el envío de mensajes, fotografías y videos.

Cuarta Generación (4G)

Aunque todavía se está desarrollando, este autor menciona las siguientes características:

- 2010 características tecnológicas superiores a la 3G.
- Proporciona *roaming* a través de diferentes tipos de redes: satélite, WLAN (Wíreles LAN), o celular.
- Se puede acceder a diferentes servicios con un único equipo y factura.
- Mejor cobertura y fiabilidad del acceso a la red.
- Alcanzará velocidades hasta 100 mb/s.

1G	2G	3G	4G
analógico/voz NMT, AMPS, TACS	digital/voz + datos a 9.6 Kb/s GSM, PDC, TDMA, CDM One	servicios multimedia 384 kb/s – 2 Mb/s UMTS, EDGE, CDMA2000	En desarrollo pero presenta 2010 características superiores a 3G. redes satelitales, WLAN. 100 Mb/s
1980	1995	2001	

Telcel/América Móvil y las nuevas tecnologías

De entre estas tecnologías para el año de nuestro estudio, América Móvil, había logrado llegar a la Segunda, y una llamada 2.5 (GPRS), que encamina hacia la Tercera Generación.

Ante las demandas de 17.2 millones de suscriptores¹²⁸, que en ese momento tenía, y a las expectativas de las nuevas tecnologías, en 2004 continuó la construcción de la Red GSM (Global System for Mobile Communications, Segunda Generación, sistemas digitales) en todos los países en donde opera, lo cual permitió ofrecer una plataforma común de servicios de *roaming* y datos en toda la región, logrando así cubrir una población de 267 millones¹²⁹.

¹²⁸ América Móvil Informe anual 2004, p.14.

¹²⁹ *Ibidem*, p.6.

Además, en este mismo periodo el tráfico total de la red móvil aumentó 52 %, lo que significó 61.2 millones de millones de minutos por empresas.¹³⁰

Cabe señalar que América Móvil ha sido una de las empresas latinoamericanas que ha recibido premios por organismos internacionales, debido a la implementación de nuevas tecnologías en sus servicios, porque además de las adquisiciones o fusiones de otras empresas, también se dedicó a invertir en infraestructura y en la compra de tecnologías.

A continuación y de acuerdo a su informe anual, se presenta un breve panorama de las nuevas tecnologías que utilizó la empresa en los diferentes países en donde opera.

Una de las principales inversiones fue la expansión de la red GSM y la introducción de la 3G. Todas las nuevas tecnologías adquiridas por América Móvil, fueron incorporándose paulatinamente en cada uno de los países, según lo permitiera la regulación, el desarrollo de la infraestructura y la propia aceptación de los usuarios. Es importante señalar, pese a que la empresa tiene una fuerte presencia en Latinoamérica, la competencia entre los operadores, principalmente Movistar, hizo que se modificaran tanto los servicios como los terminales, con el propósito de atraer al mayor número de clientes.

México: Aunque el avance en el tema de la regulación sigue sin tener muchos avances y de que el gobierno sigue sin tener una estrategia para desarrollar las telecomunicaciones en nuestro país, la empresa logró ofrecer el servicio de la 2G: transmisión de voz y datos. En donde el prestación más utilizada fue el envío de mensajes cortos.

Continuó la expansión de la red, logró cobertura a 660 poblaciones a lo largo de 130 carreteras. Aumentaron los suscriptores de GSM, llegando al 39% del total.

A nivel corporativo, ofreció servicios de correo electrónico inalámbrico llamado BlackBerry, que es un servicio de voz y datos que permite al cliente recibir correos electrónicos y sincronizar su agenda a través de la computadora; y el servicio de *push-to-talk* (PoC) en la red GPRS, que ofrece comunicación de voz de una a varias personas por medio de grupos de contacto y utiliza el *roaming*. Lo que podemos considerar el paso de la 2G a la llamada 2.5G.

Se implantó la tecnología EDGE (*Enhanced Data rates for Global Evolution*, por sus siglas en inglés), con el que se puede transmitir datos a mayor velocidad (comparado a la banda ancha) y el uso de servicios para transmisión de datos más sofisticados: videos, tonos polifónicos, juegos, imágenes. Con lo que se inicia el camino hacia la 3G

Y logró concretar acuerdos de *roaming* internacional, lo que atrajo aún más la atención de los usuarios, ya que podrían realizar llamadas a cualquier país sin importar cual fuera el operador.

Argentina: Continuó con la expansión de la red GSM, cubriendo el 89% de la población. Ofreció servicios de voz y de datos, como son mensajes cortos y mensajes multimedia, GPRS a nivel nacional y tecnología EDGE, en las principales ciudades.

En el sector corporativo implementó una red privada virtual y servicios de *push-to-talk* en la red GPRS y cerró acuerdos de *roaming* internacional.

Brasil: La cobertura de la red GSM alcanzó a 1,520 ciudades, ofreciendo el servicio a 90% de la población urbana. El servicio de *roaming* llegó a 73 países en los cinco continentes. Ofreció el servicio que permite a los usuarios descargar contenidos como: tonos polifónicos, MP3, imágenes, juegos y videos. A nivel corporativo también implantó el servicio *push-to-talk*, y el EDGE, que representa un avance hacia la 3G.

¹³⁰ *Íbidem*, p.7.

Centroamérica: La cobertura del GSM alcanzó más de 11.2 millones de personas. Las redes GSM y GPRS permitieron ofrecer servicios de datos: mensajes cortos multimedia, MP3 y conexión a Internet con WAP. Se concretaron varios acuerdos *roaming* internacionales y se introdujo por primera vez el prepago.

Colombia: Gran parte de la inversión en este país se destinó hacia la expansión de la infraestructura celular, asegurando la presencia de la empresa y sus subsidiarias en el mayor número de poblaciones.

Ecuador: La penetración del mercado móvil aumentó 28%. Un gran éxito en este país fue la expansión de servicios de valor agregado en el sistema de prepago y postpago. Se implementó además el proceso de certificación ISO 9000 para comprobar la calidad de los servicios.

Estados unidos: La subsidiaria Tracfone fue el mayor operador de servicios móviles de prepago y MVNO (*Mobile Virtual Network Operator*) en este país. Lanzó a la venta equipos de GSM.

Venezuela: Fue la primera operadora en ofrecer servicios inalámbricos de 3G, gracias a la introducción de la moderna tecnología CDMA 2000 1X, que incluye además de la comunicación, acceso a Internet.

MoviStar y su tecnología GPS Y UMTS

Telefónica Móviles es una de las empresas que más invierte en Desarrollo y Tecnología, no hay que olvidar que en 1992, cuando se realizaron los Juegos Olímpicos en Barcelona, hizo pruebas de telefonía celular, que iniciaría a comercializar en 1995.

Para 2004 invirtió más de 305 millones de euros en España y 461 en todo el mundo.¹³¹

Tal vez por eso, esta nación es una de las que presenta mayores avances en la cuestión de telefonía celular.

Sus proyectos de innovación estuvieron encaminados, entre otras cosas, a mejorar los servicios móviles de datos y multimedia, que emplearon las capacidades de la incipiente UMTS y de las terminales móviles.

En su informe anual encontramos que la inversión consolidada en el año alcanzó 1.618 millones de euros¹³², entre los países donde realizó inversiones para este rubro, destacan los siguientes porcentajes del total de la inversión del Grupo: Brasil (29%), Argentina (6%), México (5%), Chile (4%) y Perú (3%).

En los países de América Latina los avances en la telefonía móvil fueron:

- Servicios multimedia para tecnologías GPRS y UMT
- Nuevos terminales y tarjetas para adquirir el servicio
- Mayor cobertura GSM
- Comercialización de servicios como el Escritorio Movistar y Correo Profesional *Blackberry*, y el uso de la tecnología i-mode.

En España, MoviStar o Telefónica España, cuenta con infraestructuras más acabadas y con capacidades para lograr comunicación hasta de la 3G.

¹³¹ Telefónica Móviles Informe anual 2004, p.26.

¹³² Ídem., p. 98.

También:

- Incrementó la comercialización de algunos servicios, entre ellos, Escritorio Movistar y Correo Profesional Blackberry.
- Lanzó al mercado el terminal TSM 520, con el sistema Windows Mobile Smartphone 2003.
- Cerca de 3,8 millones de clientes usaron el servicio de navegación de GPRS, sólo durante el mes de diciembre del 2004. Y 700 mil de ellos utilizaron la tecnología i-mode¹³³.
- Aumentó considerablemente el uso del servicio de mensajería, alcanzando los 50 millones.¹³⁴
- Implementó la segunda fase del UMTS e introdujo los primeros servicios de videotelefonía.
- Lanzó Oficina@Movistar, la primera tarjeta de datos GPRS.
- Entre los avances más significativos: terminó con la migración de las líneas analógicas hacia las GSM/GPRS.
- Instaló 2.500 estaciones para la tercera generación.
- También en ese año, inauguró Telefónica Investigación y Desarrollo Tecnológico México.

Además en México, amplió su red GSM con la que más de 150 ciudades quedaron cubiertas con el servicio, más de 38 millones de personas pueden utilizar este servicio.

Ofreció servicios de valor agregado: buzón de voz, envío de mensajes escritos a cualquier parte del mundo, *2424 información (tráfico, entretenimiento, meteorología, medios de transporte, entre muchos otros), *611 asistencia (atención a dudas sobre el servicio), *roaming* nacional e internacional, larga distancia, desvío de llamadas, multiconferencia, llamada en espera, ocultación de llamadas, identificador, servicios especiales (quejas, policía, Cruz Roja, información gubernamental, etc.), tonos y logos.¹³⁵

Registró avances en el aumento y mejora de la eficiencia en la red comercial y la red GSM, brindando cobertura a 248 ciudades

Y sobre esta tecnología, implementó la EDGA

En El Salvador, lanza su nueva Red GSM.

En Argentina, amplía la red de telefonía móvil con la tecnología GSM/GPRS, y lo logra captar 1,5 millones de clientes.¹³⁶

La telefónica española, decide invertir en Argentina 2.000 millones de dólares (en cuatro años) y en Brasil 700 millones de euros.

6.2. Surgimiento de nuevos servicios

Como hemos observado, las nuevas tecnologías han llevado a las empresas de telefonía celular a crear nuevos servicios. Cada innovación en los terminales, significa nuevos servicios. En la actualidad además de brindar el servicio de llamadas o transmisión de voz, también ofrecen el envío de mensajes escritos, hablados, videos, fotografías e imágenes, o acceso a Internet y todos los beneficios que éste tiene.

¹³³ *Ídem.*, p.99.

¹³⁴ *Ídem.*, p.151.

¹³⁵ Según el documento "Telefónica Móviles, amplía su red GSM en México", de la propia empresa publicado por la Asociación Hispanoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones (AHCJET), el 11 de junio de 2004, en www.ahciet.com.

¹³⁶ *Ibidem.*, p.104.

Tal circunstancia conlleva naturalmente a la reorganización de las empresas. Pero ¿cuáles son las principales diferencias entre estas empresas de telefonía cuando formaban parte de un monopolio de gobierno y una empresa flexible, innovadora y de competencia, como podríamos calificarlas ahora? No hay que olvidar que esta misma renovación constante y la gran demanda de este tipo de servicios, hace que, pese a los costos, esta industria sea una de las que más competencia enfrenta.

Aspectos empresariales	Empresa en monopolio	Empresa en competencia
Status	Monopolio nacional Propiedad estatal Misión: hacer funcionar una red muy compleja	Competencia vigilada Propiedad privada Misión: ganar dinero en red, servicios, contenidos y comercialización
Orientación	Centrada en la red Requisitos de calidad muy elevados Los usuarios son abonados Comercialización elemental	Centrada en el cliente Varios niveles de calidad para dar el adecuado a cada caso Los usuarios son clientes Comercialización compleja
Aspectos económicos	Sólo importan los resultados globales Precios fijados por los gobiernos como porcentaje de coste	Hay que saber en dónde se gana y se pierde Precios fijados por el mercado Beneficios como resultado de la eficiencia
Estilo de gestión	(Taylorismo) Desconfianza entre empresa y empleado Jerarquías rígidas, formación de especialista (puestos de trabajo descritos con precisión, no podían separarse de ello) Escasa preocupación por la eficiencia (no era objetivo de la empresa dar más importancia al número de empleos que a las necesidades de ellos)	La empresa necesita la iniciativa del empleado Jerarquías flexibles Obsesión por la eficiencia
Cultura de la empresa	Pasión por la perfección Calma y tranquilidad El riesgo no existe	Pasión por la agilidad Dinamismo Hay que aprender a controlar el riesgo Cambio continuo

Fuente: elaborado con información del libro Una panorámica de las telecomunicaciones. Cap. 7 Hacia el nuevo modelo del mercado de telecomunicaciones. Antonio Castillo Holgado y Octavio Martínez Albelda Cazaubón (Telefónica Investigación y Desarrollo).

Las empresas también se han reorganizado en función del público al que van a brindar estos nuevos servicios. Antes, los clientes sólo eran locales y después nacionales, ahora ya son internacionales. Las empresas de telefonía celular, han tenido que buscar los mecanismos que les ayuden a lograr la mejor calidad en los servicios y demandas de los diversos países en donde operan. Ahora las compañías están divididas por: regiones y tipo de servicio. En el caso de Telcel (América Móvil) y Movistar (Telefónica), su expansión las ha llevado a cubrir diferentes mercados en el mundo.

Por región / Movistar	Por región / Telcel
Argentina	Argentina
Brasil	Brasil
Colombia	Colombia
Chile	Chile
Ecuador	Ecuador
El Salvador	El Salvador
España	Estados Unidos

Guatemala	Guatemala
Marruecos	Honduras
México	México
Nicaragua	Nicaragua
Panamá	Paraguay
Perú	Perú
Uruguay	Uruguay
Venezuela	Venezuela

Ahora, además del tradicional servicio de la voz, existen múltiples servicios que pueden prestar ambas empresas, a continuación se presenta un listado. La tecnología posibilita a que las dos puedan prestar los mismos servicios, de ahí que es tan competido el mercado y de que constantemente estén lanzando promociones especiales y buscando nuevas opciones de servicios. La ventaja competitiva podemos encontrarla en el tiempo que tardan en introducir un nuevo terminal o un nuevo servicio, a precios más accesibles.

Por servicios
Desvío de llamadas
Multiconferencia
Llamada en espera
Larga distancia
Ocultación de identidad
Identificación de llamada
Atención a clientes.
Voz
Buzón de voz
Llamadas perdidas
Roaming nacional e internacional
Por cobrar.
Mensajería
Mensajes escritos
Sms internacional
Sms web
Sms personal
Sms de voz
Mensajes multimedia.
Internet móvil:
EDGE.
Entretenimiento
Iconos monofónicos
Logos
Noticias y entretenimiento
Polifónicos
Música y sonidos
Juegos
Saludos
Dedicatorias
Chat.
Álbum multimedia
Afición movistar

Portal wap movistar.
Alianzas de entretenimiento:
 Esmas
 Azteca
 Discoverychannel
 Acirmovil
Empresariales
 Road empresariales
 Mensajería.

6.3. Los operadores y las alianzas estratégicas

En estos tiempos, la globalización, la apertura comercial, la formación de bloques comerciales o económicos, los cambios tecnológicos y la competencia son fenómenos cotidianos e inherentes al desarrollo de los mercados y las empresas, han obligado a estas últimas a formar alianzas que permitan a las industrias crecer en nuevos mercados y redefinir su posición en los mercados, ahora también internacionales.

¿Pero qué son las alianzas estratégicas y para qué sirven?

“Acuerdos en los que dos o más empresas se unen para lograr ventajas competitivas que no alcanzarían por sí mismas a corto plazo sin gran esfuerzo.”¹³⁷

Estas alianzas estratégicas, a las que también llamaremos, internacionales, procuran:

“Desarrollar asociaciones formales o informales con proveedores de productos tecnológicamente diferenciados, con clientes globales y con competidores internacionales. Sus objetivos pueden ser: mejora de la eficiencia operativa, actualización tecnológica, aumento de ventas en el mercado local a través de complementación de la línea de productos y expansión de las ventas internacionales.”¹³⁸

En el caso de las empresas de telefonía celular, este tipo de asociaciones son las más adecuadas por su flexibilidad y dinamismo. Son utilizadas para adaptarse a cambios rápidos de reglamentación y desarrollar o implantar nuevas tecnologías.

Las alianzas permiten adaptarse a las demandas del mercado y adquirir ventajas para ampliar su participación en el mismo.

Algunas de las razones por las cuales una empresa de telefonía celular puede hacer una alianza estratégica son:

- Obtener Recursos Económicos
- Compartir el riesgo (en los altos costos de desarrollo y prueba de los productos y servicios que ofrecen).
- Acceso a experticia (incluida la regulatoria) y tecnología (cuando una empresa pequeña requiere introducirse a un nuevo mercado, puede valerse de la experiencia y conocimiento de la empresa más grande).

¹³⁷ Carlos Herrera Avendaño, “Alianzas Estratégicas (Joint venture)”, **Administrate Hoy**, México, enero, 2000, p. 14.

¹³⁸ Eduardo Bassi, *Globalización de negocios. Construyendo estrategias competitivas*, p.49.

- Acceso a clientes y canales de distribución nacionales e internacionales (crear nuevos canales de distribución y venta con clientes nuevos, es difícil, costoso y requiere de tiempo, sobre todo en el ámbito internacional).
- Validación (nuevamente las empresas pequeñas buscan ganar del socio, la credibilidad e imagen).
- Acceso a capacidad de manufactura (especialmente cuando los costos son elevados).
- Creación de capacidad de manufactura (busca esta capacidad a través de otras empresas, una puede encargarse del mercadeo y la distribución y otra de la manufactura).
- Participación en el mercado y economías de escala (cuando las empresas son grandes y tienen los recursos pueden ajustarse a las necesidades de un gran número de clientes y puede tomar ventaja de las economías de escala para reducir costos)
- Prevenir la competencia.

Tanto Telcel como MoviStar, ha tenido que realizar este tipo de alianzas.

Como ya hemos visto, la propia creación de esta empresa América Móvil es el resultado de una alianza estratégica entre los tres operadores más importantes de nuestro país, Telcel, Alestra y Avantel, para que pudieran hacer frente a la competencia y a la llegada de nuevos operadores, entre ellos Telefónica Móvil.

Todas las adquisiciones de empresas latinoamericanas que realizaron tanto Telefónica como América Móvil, fueron alianzas estratégicas, en donde ambas quedaron como socios mayoritarios o bien, como dueños del cien por ciento de las empresas en Latinoamérica. Estas alianzas les permitieron expandirse en el continente, consolidarse, pero sobre todo hacer frente a la competencia.

Otras alianzas estratégicas que han tenido que hacer, son aquellas con compañías que prestan servicios complementarios, por ejemplo, en el servicio de entretenimiento o noticias, televisión o radio (Televisión Azteca, Grupo Acir, Esmas, entre otros).

Además de las que se dedican a la investigación y desarrollo de nuevos terminales (Nokia, Siemens, Motorola, entre otras). Es importante mencionar que una de las ventajas competitivas de MoviStar es que no depende únicamente de estas alianzas estratégicas tecnológicas¹³⁹, sino que invierte en investigación y desarrollo. De hecho durante 2004 el Grupo Telefónica invirtió 461 millones de euro¹⁴⁰, y es propietaria cien por ciento de su tecnología, lo que le da una ventaja sobre aquellas empresas como Telcel que tienen que comprarla. Trabaja también con universidades y otras empresas para que colaboren en la búsqueda de las mejores soluciones. Los centros I+D de Telefónica están en diferentes ciudades de España (Barcelona, Huesca, Madrid, Valladolid y en proyecto otro en Andalucía), en Brasil y en México, este último tiene el objetivo de apoyar la innovación tecnológica de las empresas del Grupo que operan en Latinoamérica.

6.4. Servicios, precios y tarifas

La competencia entre las operadoras de telefonía móvil, es tan fuerte y son tan parecidos los servicios y terminales que ofrecen, que una ventaja competitiva es la calidad de los servicios,

¹³⁹ En 2004, por ejemplo, hizo una alianza estratégica con Ericsson y Cisco, para comprar las soluciones para la próxima generación, publicado en: NT Nuevo Trabajo. Economía y Empresas, suplemento dominical del ABC, Madrid, 2 de mayo 2004, p. 15.

¹⁴⁰ Telefónica, *Informe anual 2004*, p. 305.

precios de terminales y tarifas accesibles, que están vigilados por los organismo reguladores en cada país, para permitir el acceso a los usuarios y también la libre y leal competencia entre los operadores.

La introducción de nuevas tecnologías que lleva a la creación de nuevos servicios, obliga a buscar nuevas tarifas y modelos de tarificación, ya no sólo por el tiempo de llamada o destino, sino por otros conceptos como operadores, proveedores de Internet, proveedores de servicio y contenido, etcétera.

Tanto Movistar como América Móvil diseñaron modalidades de facturar los servicios: prepago (tarjetas, la forma más aceptada y que colaboró a que se incrementara el número de usuarios) y post pago (contrato, cobrado tras un periodo de facturación y requiere de un contrato previo entre operador y usuario), "el que llama paga" (pago por la interconexión). Además han preparado planes tarifarios dirigidos a cada tipo de público.

Telcel

A lo largo del año, presentó diversas ofertas que modificaron los precios de los servicios. En mayo, a través de un boletín, la empresa lanzó un plan tarifario dirigido a su principal sector usuario: el juvenil: "Plan Antro de Telcel" que es una opción de post pago, con el cual los usuarios podían hablar 200 minutos y enviar 200 mensajes 2 Vías de Telcel en horario nocturno (de las 22:00 a las 5:59 horas), por sólo \$200 pesos mensuales más IVA. En horario diurno (de las 6:00 a las 21:59 horas) tendrán 30 minutos de tiempo aire, incluido al mes. Contiene también, acceso a todos los servicios de valor agregado y *roaming* nacional e internacional.

Movi Star

Igual que Telcel cuenta con los sistemas de prepago y post pago.

A lo largo del año también ofertó sus servicios al sector juvenil. Hacia los profesionales, brindó "Plan Autónomos", que facilita una oferta tarifaria propia, ofrece un servicio post-venta de calidad y favorece la renovación de terminales.

Según su informe anual, Telefónica de España rebajó sus tarifas hasta un 10%, para las llamadas de fijo a móvil.

A continuación se presenta una tabla con las tarifas estipuladas para las empresas que operan en nuestro país y en América Latina, considerando el mercado por el que verdaderamente compiten América Móvil y Movistar:

Comparativo planes de prepago

Empresa	Plan	Tarifa por Minuto
Unefon	Unefon Prepago \$500	USD\$0.06
Unefon	Unefon Prepago \$199	USD\$0.07

Telefónica	Plan Prepago 300	USD\$0.09
Verizon	Prepay	USD\$0.10
AT&T	Free2Go Local USD\$100	USD\$0.12
Telgua (Guatemala)	Plan	USD\$0.13
Telefónica	Plan Prepago 200	USD\$0.13
Unefon	Unefon Prepago \$100	USD\$0.15
Telcel	Amigo, tarjeta \$500	USD\$0.16
Iusacell	VIVA \$200	USD\$0.18
Telcel	Amigo, Tarjeta 200	USD\$0.22
AT&T	Free2Go Local USD\$10	USD\$0.25
AT&T	Free2Go Local USD\$25	USD\$0.25
Telcel	Amigo, Tarjeta \$100	USD\$0.28
Singular	Prepaid Gíreles	USD\$0.30
Iusacell	Viva \$100	USD\$0.30

Fuente: Comisión Federal de Telecomunicaciones, agosto 2004.

Comparativo planes postpago 500 minutos al mes

<i>Empresa</i>	<i>Plan</i>	<i>Pago Por Mes</i>
Telefónica (Perú)	Línea Abierta Duo 300	USD\$29
Versión	America´s Choice 400	USD\$40
AT&T	GSM Nacional 400	USD\$40
T-Mobile	Get More 600	USD\$40
Sprint PCS	PCS Free & Clear 500	USD\$45
COMCEL (Colombia)	Plan Oro Abierto	USD\$46
Singular	Nation 600	USD\$50
Iusacell	Espacio Sin Límites 3	USD\$70
Telefónica	Plan 849 (485 Minutos)	USD\$77
Telcel	Global	USD\$83
Telcel	TUN 400 c/ LDN	USD\$114

Fuente: Comisión Federal de Telecomunicaciones, agosto 2004.

Los precios de las tarifas que ofrece Telefónica frente Telcel, se convierten en una ventaja competitiva que le permite incrementar el número de usuarios.

6.5 Nuevos modelos de negocio

La cadena de valor de Porter es una valiosa herramienta para caracterizar la creación de valor y analizar las ventajas competitivas, es decir *“la habilidad o recurso que le permite a una empresa superar el beneficio normal o medio en un determinado sector”*¹⁴¹

Este modelo supone que la ventaja competitiva está en las actividades que la empresa realiza y como transforma la materia prima en productos. Sin embargo, algunos expertos señalan que *“la rentabilidad también depende del atractivo del sector en el que la empresa se encuentre, de los proveedores, de los productos y de los cliente. Todos contribuyen al valor del producto.”*¹⁴²

¹⁴¹ Jesús Arango Riego, *et.al.*, “Los negocios en GPRS”, en *Tecnología, servicios y negocios*, p. 390.

¹⁴² *Ídem*

Esta situación ha obligado a que se reconfigure la cadena de valor y se creen nuevos modelos de negocio, en donde el factor principal puede ser cualquier elemento que compone la cadena: operador, proveedor o cliente.

En los últimos años, en la telefonía celular podemos observar que las nuevas tecnologías sí han creado nuevos servicios que necesariamente traen consigo la formación de nuevos negocios en donde intervienen nuevos agentes¹⁴³:

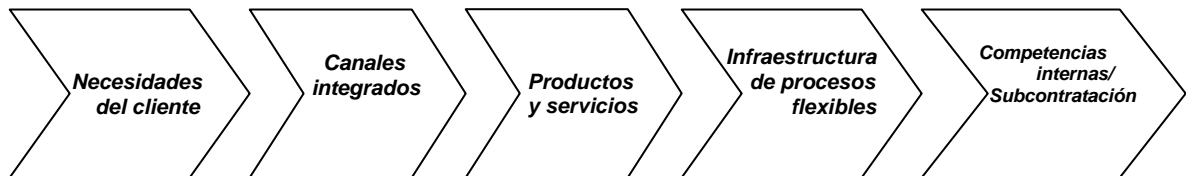
- a) Proveedores de equipos, desarrolladores de tecnología. (área tecnológica)
- b) Proveedores de contenidos, proveedores de aplicaciones, desarrolladores de aplicaciones. (área de aplicaciones)
- c) Operadores de red móvil, de datos y de portátiles móviles. (área de servicios)
- d) Cliente.

En este negocio de la voz, la definición de valor, ahora va a depender de la experiencia del cliente¹⁴⁴ y de sus necesidades.

Modelo tradicional de negocio



Modelo de nuevo negocio



Los principales cambios en la visión de los nuevos modelos de negocio están precisamente en que el punto de partida es cubrir las necesidades del cliente, y que existen procesos flexibles y planeados.

Ante esta situación, podemos decir que tanto Telcel como Movistar, son empresas que se han ajustado a estos modernos esquemas. Ambas se han dedicado a buscar la satisfacción final del cliente, al grado de crear servicio y terminales más personalizados y se han lanzado a cubrir nuevas zonas territoriales con estos servicios.

Durante 2004 la estrategia América Móvil estuvo enfocada a la expansión y a la atención de los clientes. Entre los servicios que brindó para lograr su objetivo, fue implementar planes tarifarios acordes a diferentes sectores: “Planes tarifarios con tiempo aire adicional; mejores tarifas para llamadas entre usuarios Telcel; y el lanzamiento de nuevos planes enfocados al segmento joven y corporativo del mercado fomentaron el crecimiento del segmento post pago. A nivel corporativo, se ofrecieron nuevos servicios.”¹⁴⁵

¹⁴³ Ídem., p.401.

¹⁴⁴ Ídem., p.421.

¹⁴⁵ Informe anual 2004, p. 24.

Además de ofrecer una gran variedad de equipos y planes post pago, nuevos puntos de ventas para productos prepago y varios nuevos centros de atenciones a clientes.

Telefónica, por ejemplo, dio a conocer en su informe anual 2004 que “*desarrolla una estrategia de negocio enfocada hacia el Cliente. En 2004, se ha propuesto avanzar en esta orientación comercial, para poder pasar de un modelo de compañía centrada en el producto a un Grupo integrado para satisfacer las necesidades globales de comunicación de sus clientes. También se ha marcado como reto, para el horizonte del 2008, alcanzar los 190 millones de clientes.*”¹⁴⁶

Su estrategia de negocio se basó en:

- La orientación al cliente
- Innovación
- Excelencia operativa
- Compromiso y liderazgo de personas e identidad
- Comunicaciones corporativas

Para Telefónica la satisfacción del cliente fue la pieza más importante en el desarrollo de sus negocios, cambió de un modelo centrado en el producto, a un modelo *integrado para satisfacer las necesidades globales de comunicación de sus clientes, anticipándose a ellas con una oferta más diferenciada para cada tipo de segmento, más innovador en productos y servicios, procesos y tecnologías y que utilicen canales de distribución más acordes a esas necesidades*”¹⁴⁷

La segmentación de los servicios también fue importante, dicha segmentación se concretó con nuevos servicios como: tarifa sub 26 para jóvenes, descuentos en llamadas internacionales para inmigrantes, o autónomos. Ofertas para invidentes con adaptaciones a los terminales, Escritorio Movistar y Correo Profesional Blackberry de los terminales, Escritorio Movistar y Correo Profesional Blackberry ,el lanzamiento del terminal TSM 520 que integra el sistema Windows Mobile Smartphone 2003,el Plan Autónomos con oferta tarifaria propia, entre otros.

6.6 Los satélites: el futuro

Mirando hacia el futuro de la telefonía, los avances indican que la telefonía satelital es el siguiente paso en el desarrollo de la telefonía móvil en el mundo, principalmente por las posibilidades de reutilizar las tecnologías militares. Hasta ahora, se han puesto en marcha algunos proyectos que permitan utilizar este recurso para la transmisión de voz, datos e imágenes:

➤ Servicios móviles por satélites¹⁴⁸

Este servicio es un sistema digital de comunicación bidireccional de punto por multipunto (P-MP), que utiliza ondas de radio eléctricas a altas frecuencias. (26, 28, 40 ghz). Y aunque no es un sistema de telefonía, esta tecnología se emplea para proporcionar accesos inalámbricos a usuarios y ya existen operadores que ofrecen este servicio. Es un medio alternativo o complementario de la llamada fibra óptica, que permite un despliegue más rápido.

¹⁴⁶ Telefónica Informe anual 2004, p.16.

¹⁴⁷ *Ídem.*, p. 23.

¹⁴⁸ “Cuando el servicio de satélite es móvil se llama MSS (Mobile Satellite Service). Sobre todo se utiliza para las comunicaciones telefónicas en los barcos, y es prestado por la organización INMARSAT, que en España es representada por telefónica. Este servicio móvil puede caer en desuso por la competencia de LEO, satélites de baja órbita terrestre, que también lo ofrecen. Es un tipo de servicio que se contempla en IMT-2000 (UMTS) para ser ofrecido a mediano plazo.” En *Comunicaciones móviles*, José Manuel Huidobro Moya, p.106.

Trabaja en el margen superior del espectro electromagnético, tradicionalmente reservado a sectores como defensa, espacial, debido al alto coste que supone el empleo de esta tecnología.¹⁴⁹

Esta tecnología conocida como LMDS (Local Multipoint Distribution System), soporta diversos servicios simultáneos como la televisión multicanal y los servicios multimedia interactivos.

Los primeros proyectos de servicios satelitales fueron:

Iridium de Motorola, en 1990, y tenía 77 satélites, que cubrían toda la tierra desde orbitas bajas. Más tarde redujo a 66 el número de satélites, y en 1998 comenzó el servicio. Utiliza TDMA y una señalización parecida a GSM.

Este servicio disminuye el retardo de las comunicaciones y el coste de las llamadas, sin embargo, después de un año fracasó debido al bajo número de usuarios, en consecuencia, los costes de servicios y terminales fueron muy elevados. En 2001 se lanzó nuevamente, pero como Iridium Satélites, con la filosofía de precios accesibles y mejores tarifas. Obviamente la experiencia anterior y la aceptación de este tipo de servicios a lo largo de los años, ha permitido a esta empresa continuar ofreciendo estos servicios.

Sistema ICO de INMARSAT, de 10 satélites a 10,000 km de altura. Similar al sistema GSM; incorpora también un sistema de mensajería que debe funcionar, incluso, en lugares cerrados.

Globalstar, 48 satélites (más de 4 en reserva). Pone énfasis en las comunicaciones rurales y como una solución para incorporarlas a la sociedad de la información, se utilizan las técnicas de acceso en CDMA y se propone en el uso de sistemas duales (AMPS/GlobalStar-GSM/GlobalStar) con conmutación automática.

Ofrece servicio de voz, datos a 9,6 kbits/s, fax y mensajería SMS. Las llamadas se conectan desde el satélite hacia más de 100 países en los cinco continentes conectados por una red de fibra óptica hacia las redes telefónicas fijas o móviles, reduciendo el coste de transmisión.

“En el caso de España, el ancho de banda previsto para la regulación para LMDS, es de 784mhz en la banda de 266hz y de 1.000 mhz en la de 28 ghz. Se han concedido (marzo de 2000) hasta cinco licencias a los consorcios Retevisión, Uni2, Broadnet, SkyPoint y Banda 26, en la banda 26 mhz para la utilización P-MP, cada una de ellas con ancho de banda de 112 mhz.”¹⁵⁰

En nuestro país se modificó la Constitución Política en 1996 para que se autorizara la participación de la iniciativa privada en el sector de las comunicaciones vía satélite.

En octubre de 1997, se privatizaron Satélites Mexicanos (Satmex), ganando la concesión la empresa mexicana de telefonía Autrey con el 26% de la participación, Loral Space & Communications, con el 49%, y el 25% restante quedó en manos del gobierno mexicano.

El primer servicio satelital estuvo a cargo de Iridium Central America & Mexico. Los precios de servicios y terminales son aún elevados y el mercado al que está dirigido está formado por usuarios empresariales o de negocios que están en constante movimiento.

El otro sistema que existe es el que ofrece el consorcio Globalstar de México, que surgió de una alianza estratégica entre Telefónica Autrey y Loral Space & Communications, con servicios para usuarios de negocios y zonas rurales de difícil acceso.

¹⁴⁹ *Ídem.*, pp.101-103.

¹⁵⁰ *Ídem.*, p.103.

Este servicio que por su tecnología alcanza a llegar a las regiones más alejadas y de difícil acceso, si se quisiera llevar la telefonía fija, todavía tendrá que enfrentar muchos retos, entre ellos una legislación adecuada para su explotación y la asignación de las frecuencias; la propia aceptación de los usuarios para lograr la universalidad de los servicios y, por lo tanto, precios accesibles para las regiones a donde se pretende introducir, porque son las rurales.

Además de grandes inversiones que soporten el desarrollo de las tecnologías y la infraestructura, que logren construir equipos eficientes y servicio de calidad, a precios accesibles.

Conclusiones:

La industria de las telecomunicaciones, si bien es un factor de desarrollo para las naciones, también es un de los sectores más cambiantes e incierto. Debido principalmente a las constantes innovaciones tecnológicas que surgen como respuesta a las demandas de los usuarios.

Las nuevas tecnologías en la telefonía celular ha logrado tal desarrollo que ahora no sólo presta el servicio de voz (llamadas tradicionales), sino que ha creado nuevos servicios: mensajes de texto, buzón de voz, envío de imágenes a color, dibujos, acceso a Internet, entre otros.

Gracias a la globalización y a la apertura comercial tanto América Móvil como Movistar, pueden ofrecer los mismos servicios en casi las mismas regiones de Latinoamérica, aquí cabe aclarar, que la telefónica mexicana no tiene inversiones en telefonía celular en España ni Europa, -como las tiene Telefónica en América- debido a las legislaciones tan proteccionistas que siguen existiendo y que dan prioridad a los miembros de la Unión Europea. Sin embargo, América Móvil sí ha logrado concretar acuerdos para poder mandar llamadas desde México hasta cualquier rincón del planeta. Esta situación ha propiciado que ambas empresas se disputen los mercados latinoamericanos.

Así pues, esta gama de nuevos servicios, ha llevado inevitablemente a la creación de nuevos negocios, en donde la pieza clave para el desarrollo y expansión de las empresas dedicadas a este sector, ya no es: lo que hace la empresa para transformar la materia prima en producto, como lo plante Michael Porter en su teoría de la cadena de valor, ahora surgen otros factores que pueden marcar las ventajas de una empresa, como puede ser: el cliente.

En el caso de América Móvil y Movistar, ambas han volcado sus expectativas en el cliente, que a final de cuentas es quien utiliza los servicios y demanda nuevas opciones tanto en servicios como en terminales. El mayor número de cliente hace que las tarifas y lo servicios disminuyan.

Las estrategias se basan en satisfacer las necesidades de los clientes y muchas ocasiones adelantándose al ofrecer nuevos modelos de terminales con mayores opciones.

Al mismo tiempo ahora el mercado y los servicios se fraccionan. Por regiones: América Latina, Europa, y por servicios.

Las tarifas se agrupan también por sectores y planes, cada usuario podrá elegir el más adecuado, haciendo así los servicio más personalizados.

Otro elemento que surge con la innovación tecnológica, son los nuevos agentes que componen la cadena de valor:

- Proveedores de equipos u desarrolladores de tecnología.
- Proveedores de contenidos, proveedores de aplicaciones, desarrolladores de aplicaciones.
- Operadores de red móvil, de datos y de portátiles móviles.

Y el más importante:

- Cliente.

También surgió la necesidad de crear alianzas estratégicas con otras empresas aliadas, que presten los servicios adicionales que las telefónica no tienen directamente, como el desarrollo de los terminales, envío de noticias, juegos, información de radio y televisión, entre otras.

Todo esto ha convertido a las empresas heredadas de los viejos monopolio de gobierno, en empresas flexibles e innovadoras, dispuestas al cambio constante. Que esperan en un futuro desarrollar todas las tecnologías necesarias para poder explotar las frecuencias operadas por satélites.

Glosario:

Blackberry. Marca comercial del dispositivo de datos que sirve para gestionar el correo electrónico en tiempo real, que comercializa la empresa Rim y que Telefónica Móviles ha incorporado a sus servicios.

Bluetooth. Norma que define un *standard* global de comunicación inalámbrica, que posibilita la transmisión de voz y datos entre diferentes equipos, mediante un enlace por radiofrecuencia.

CDMA (Code Division Multiple Access). Tipo de modulación usado principalmente en sistemas de telefonía móvil.

EDGE (Enhanced Data Rates for Global Evolution). Tasa de Datos Mejorada para la Evolución Global. Se trata de una tecnología que mejora el ancho de banda de la transmisión de los datos en GSM y GPRS. Una de las ventajas de EDGE es que se puede añadir sobre las redes actuales.

GSM (Global System for Mobile communication, Sistema Global para comunicaciones Móviles). Sistema de telefonía celular digital para comunicaciones móviles, desarrollado en Europa con la colaboración de operadores, administraciones públicas y empresas.

GPRS (General Packet Radio Service, Servicio General Paquetes por Radio). Servicio de comunicación de telefonía móvil basado en la transmisión de paquetes con velocidades de hasta 114 kbit/s y conexión a Internet.

Imagenio. Marca del servicio de televisión digital interactiva de Telefónica de España.

IMEI. Número de serie de un terminal o teléfono celular y permite, entre otras cosas, bloquear un teléfono por robo.

i-Mode. Servicio de transmisión por paquetes que permite la conexión a internet a través del celular.

Joint Venture. Acuerdo entre dos empresas para la creación de una tercera.

Outsourcing. Modalidad de contratación por la que una compañía contrata a otra externa para realizar servicios que originalmente se realizaban en la primera, con el objetivo de reducir costes y mejorar los servicios. Tecnología que permite que un grupo definido de usuarios pueda disfrutar de una conexión constante e inmediata, pulsando un botón que se debe incorporar al móvil.

RDSI (Red Digital de Servicios Integrados). Red que integra servicios de voz, datos, video, etc., por medio de dos canales de 64 kbit/s.

ROAMING. En telefonía celular, función que permite al sistema conocer de forma automática dónde se encuentran sus terminales. Dar acceso directo a la red a clientes de operadores móviles extranjeros que están en territorio nacional.

SMP. En Brasil, Servicio de Larga Distancia fuera de São Paulo.

SMS o Mensajes cortos. Sistema que facilita a los teléfonos móviles GSM el envío y recepción de mensajes alfanuméricos de hasta 180 caracteres, utilizando el canal de señalización.

Sociedad de la Información. Es un estadio de desarrollo social caracterizado por la capacidad de sus miembros (ciudadanos, empresas y administración pública) para obtener y compartir cualquier información, instantáneamente, desde cualquier lugar y en la forma que se prefiera.

3G o Tercera Generación. Telefonía móvil de tercera generación. (ver UMTS).

UMTS (*Universal Mobile Telecommunications System Sistema Universal de Telecomunicaciones Móviles*). Estándar de telefonía móvil celular de Banda Ancha y alta velocidad desarrollado por el ETSI (European Telecommunications Standard Institute).

Fuentes de consulta:

Bassi, Eduardo. *Globalización de negocios. Construyendo estrategias competitivas*. México, Limusa, Noriega Editores, 1999, 175 pp.

Figueras, Anibal R. (coord.) *Una panorámica de las telecomunicaciones*. Universidad Carlos III., Madrid, Prentice Hall, 2002, 408 pp.

Hernando Rábanos, José María y Cayetano **Lluch**. *Tecnología, servicios y negocios*. Madrid, Telefónica Móviles España, 2002, 530 pp.

Herrera Avendaño, Carlos E. "Alianzas estratégicas (Joint venture)", **Adminístrate Hoy**, México, enero, 2000, pp.12-17.

Huidobro Moya, José Manuel. *Comunicaciones móviles*. Madrid, España, Thompson Paraninfo, 2002, 435 pp.

Rey, Eugenio (coord). *Telecomunicaciones móviles*. Barcelona, España, Marcombo Boixareu, 1993, 184 pp.

Rodríguez Trejo, Agustin. "3G: los celulares serán piezas de museo", **Mundo Ejecutivo**, México, 2001, Núm.269, Año XXIII, Vol. XXXVIII, pp.188-195.

Telefónica. *Informe anual Telefónica 2004*. Telefónica, Madrid, España, mayo, 2005, 365 pp.

Trinidad de Jesús, Froylán y Ma. De Jesús **Fontanelli**. "El desafío en la comercialización de alta tecnología". **Estrategia industrial**. México, sep., 1998, Núm.169, Año XIV, pp.6-8.

Conclusiones

Generales

“Más que eso: los medios le dicen al hombre común quién es él: le dan identidad; le dicen lo que quiere ser: le dan aspiraciones; le dicen cómo seguir ese camino: le dan la técnica; y le dicen cómo sentirse que es de esa manera, incluso, cuando no lo es: le ofrecen un escape.”

C. Wright Mills

El objetivo de realizar el presente estudio comparativo fue conocer la situación de la telefonía móvil en México y España, delimitando el año 2004 y las telefónicas Telcel y Movistar; que son las empresas del ramo más importantes en ambos países, tanto por su desarrollo como por su expansión principalmente en América Latina.

Se buscó determinar cuáles son los principales retos de estas empresas para competir en sus respectivos países.

Considerando para ello que estos retos son:

- La falta de infraestructura en el sector
- La brecha tecnológica
- El exceso de competencia originado por la apertura comercial (tratados de libre comercio)
- La crisis económica
- La falta de regulación

Cada variable se desarrollo por separado para:

- Analizar el entorno macroeconómico de España y México, y cómo éste afecta al desarrollo de las empresas de telefonía celular.
- Exponer cuáles son las políticas públicas de México y España para el desarrollo del sector de las telecomunicaciones.
- Determinar cuál es la situación actual de la regulación de la telefonía celular en México y España.

- Describir cuál es la situación actual de la tecnología de la telefonía celular en México y España.
- Explicar cómo afectan a Telcel y Movistar, los factores del ambiente interno y externo, en su desarrollo dentro del sector.

Para llegar a las siguientes reflexiones.

El sector de las telecomunicaciones es uno de los más importantes para el desarrollo de los países, gracias a él los seres humanos pueden tener comunicación directa desde cualquier parte del mundo a través de diferentes medios. Ahora la tecnología ha provocado que este sector se modernice y poco a poco implemente nuevos sistemas y redes de comunicación.

Una de estas innovaciones es la telefonía celular, que si bien, desde sus inicios la telefonía tradicional ha sido aceptada y requerida por los seres humanos, la celular o móvil, ha traído mayores beneficios, tanto para los usuarios como para las empresas. Se han desarrollado nuevos servicios y terminales que al mismo tiempo han creado nuevos negocios en el mercado de la telefonía.

Y han creado un mercado competido que busca introducir las mejores y más completas tecnologías para dar mejores servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.

Pero no todo ha sido fácil a lo largo de la historia, pues esta industria ha tenido que enfrentar diferentes retos para poder competir.

En el caso de las empresas Telcel y Movistar, observamos que se desarrollan en dos economías totalmente distintas, aunque en teoría deberían de presentar un esquema parecido, puesto que tienen un tratado de libre comercio, que supone desarrollos similares entre las naciones que participan en este tipo de acuerdos.

Por un lado, México tiene relativamente poca experiencia, ya que inició en 1960 con el Tratado de Montevideo, en donde se estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Y a pesar de que es uno de los países que mayor número de tratados comerciales ha firmado, las ganancias no han sido las esperadas.

Mientras España tiene mayor experiencia porque Europa es una de las regiones que ha tenido acuerdos comerciales desde pasada las guerras mundiales. Además su adhesión a la Unión Europea, le ha llevado a tener mayores conocimientos sobre el tema y contar con el apoyo de la Comunidad Europea, que le ha traído beneficios en su economía por los subsidios que brinda la Unión a cada país miembro, lo que le ha servido para estabilizarse y salir de la crisis heredada del Franquismo.

En Europa la apertura comercial se ha dado de manera paulatina, sin dejar de lado sus políticas proteccionistas, sobre todo en los sectores considerados estratégicos para las naciones y que deben estar bajo la vigilancia del Estado, tal es el caso de las telecomunicaciones.

A diferencia de México, cuyas políticas en los últimos sexenios han estado más enfocadas a la apertura y al libre ingreso de las inversiones privadas y extranjeras.

Esta situación obviamente pone en desventaja a las empresas mexicanas porque no pueden ingresar tan libremente, como lo supondría un tratado de libre comercio, a los mercados europeos; porque tiene que cumplir los requisitos que exige España, pero también los de la UE.

En lo que se refiere a la balanza de pagos, sobresale que mientras en nuestro país las principales fuentes de ingreso son el petróleo y las remesas; para España, lo son el turismo y los servicios, seguidos del comercio y las tecnologías de la información.

Lo que deja ver que en nuestra economía, pese a su estabilidad en el 2004, no se han podido crear los empleos necesarios para evitar que los mexicanos vayan a otros países y desde allá envíen recursos que incrementan los ingresos nacionales. Al tiempo que sigue dependiendo del petróleo.

En comparación con España que ha invertido en mejorar al turismo y los servicios que quedaron afectados después de los atentados del 11-M, y aunque las tecnologías de la información no están en el primer rubro de ingresos, sí aparecen entre los principales, lo que indica atención por parte del gobierno en esta materia.

El PIB de nuestro país fue de 4.2%, de los cuales el 2.5 % fue por las remesas, lo que podríamos traducir en 1.7%. Y España alcanzó el 2,7%.

Otro indicador importante para la toma de decisiones de cualquier empresa que quiere invertir, es la inflación. En ambos países, los principales factores inflacionarios fueron el incremento en los precios del petróleo, los energéticos, las materias primas y los servicios; que dejaron como consecuencia, en España 3.5% de inflación y en México 5.19%.

La Inversión Extranjera Directa, indicó que nuestro país sigue siendo un nicho de inversiones, a pesar de la inseguridad y de la corrupción, conocida en todo el mundo. Durante 2004, estas inversiones alcanzaron los 16,602 millones de dólares, algo así como 180 millones de pesos, y que dejó un superávit de 13,691 millones de dólares, junto con el financiamiento externo a proyectos Pidiregas.

En España la IED, llegó a 3.922 millones de euros, o sea 52 millones de pesos, según los especialistas, durante este periodo disminuyeron las inversiones en este país, pero aumentaron las inversiones hacia América Latina, como lo hizo el Grupo Telefónica Móviles y el Reino Unido, que por cierto también es uno de los países con mayor inversión en España.

Todos estos datos, dan a las empresas la posibilidad de saber cómo y cuánto pueden invertir en los países, y conocer hasta donde la población será un verdadero nicho para sus productos y servicios. Especialistas en el tema consideran que uno de los factores por los cuales Telefónica buscó a América Latina para sus inversiones en telefonía, fue por el gran número de personas que forman los mercados de esta región, ya que en los últimos años los indicadores demográficos revelan que en Europa ha reducido la tasa de natalidad.

Por otro lado, las políticas públicas de los gobiernos, también permiten a las empresas conocer hasta dónde y cómo podrán invertir, sobre todo considerando la importancia que tiene el sector.

Pese a que estamos en la era de la información y de que los avances tecnológicos han llegado a límites inimaginables, nuestros gobiernos todavía no incluyen ni a la ciencia ni a tecnología -y por consecuencia al desarrollo tecnológico, que en el caso de la telefonía celular, ayudaría a crear nuevos modelos de terminales y redes de comunicación, en lugar de comprarlas- como ejes fundamentales, junto con la educación y las propias telecomunicaciones, del crecimiento del país.

Las directrices del gobierno del presidente Vicente Fox Quesada, se basaron más en la apertura comercial, la libre competencia y el fomento de las inversiones privadas. Y aunque ha hecho esfuerzos sobre el tema, los recursos destinados para tal fin, siguen siendo escasos e insuficientes y sus políticas consideran más el poder incrementar el número de personas con acceso a la telefonía, que al desarrollo de tecnologías o a insertar al país en este proceso globalizador de la Sociedad de la Información.

En lo relativo a las telecomunicaciones, existe más información sobre el crecimiento del número de usuarios e inversiones, que sobre el desarrollo y perfeccionamiento de la regulación, uso, contratación o explotación de estos recursos. Que por cierto se han desarrollado en los últimos años por el sector privado.

Esto no quiere decir que no se haya hecho nada al respecto, ya que existen órganos reguladores y tanto en la Cámara de Diputados como en el Senado de la República, existen comisiones encargadas de establecer mecanismos que ayuden al sector. De hecho, estas instancias solicitan a los órganos fiscalizadores o supervisores, como la Cofetel o la propia Secretaría de Comunicaciones y Transportes a comparecer frente a ellos, para saber cuál es la situación del sector, por ejemplo, en caso de desacuerdos entre las telefónicas sobre tarifas de interconexión o la solución de algún conflicto por denuncias entre las empresas, por abuso en los cobros de servicios o competencias desleales. Hacen propuestas sobre tarifas más adecuadas que permitan el acceso a este servicio a mayor número de personas; y sobre cuestiones ecológicas relacionadas a la telefonía celular, como el lugar en donde se pueden instalar las antenas, la reutilización o deshecho de las baterías, entre otras. También estas instancias proponen modificaciones en los precios o usos de los servicios. Sin embargo, el principal problema en este ámbito es la lentitud de los trabajos legislativos, que muchas veces se llevan años en solucionar, por ejemplo, en un dictamen emitido el 27 de abril del 2004, por el Senado señala: *“De la Comisión de Comunicaciones y Transportes, el que contiene punto de acuerdo por el que se exhorta a la Comisión Federal de Telecomunicaciones aplique y publique la resolución a los convenios de interconexión entre empresas de telefonía celular, en lo correspondiente al servicio adicional de transmisión o recepción de mensajes cortos, a partir de una propuesta del Sen. Eric Rubio, del 7 de octubre de 2003.”*, lo que significa seis meses en espera de respuesta.

Es importante mencionar que nuestro país ha participado en diferentes reuniones a nivel internacional sobre la Sociedad de la Información.

Por su parte, en España, una las principales políticas del gobierno del presidente José Luis Rodríguez Zapatero se basa en la regulación del sector, de las nuevas tecnologías, los servicios y el uso del espectro radioeléctrico y en el incremento de los recursos para el D+I.

También resaltan los temas relacionados al incremento del presupuesto destinado a ciencia y tecnología, considerando también el avance que en esta materia debe tener el país ya que forma parte de la UE, y que también debe cumplir con sus exigencias.

A diferencia de nuestro país, España está ya insertada en la Sociedad de la Información, y ha destinado junto con la iniciativa privada, recursos para desarrollar el sector de la telefonía, en general de las telecomunicaciones.

Esta circunstancia, permite que Telefónica Móviles, igual que otras empresas con mayores avances tecnológicos, lleguen a México a desplegar estas tecnologías o a venderlas, logrando hacer grandes inversiones en el sector. De hecho, Telefónica España, ha implementado ayuda para el desarrollo tecnológico en diferentes países de Latinoamérica, incluido México.

En consecuencia, y pese a que existen todavía muchas cosas por hacer en esta materia, España presenta mayores actualizaciones y adaptaciones a su legislación en materia de telefonía celular, según lo demanda su adhesión a la UE y su política proteccionista que ve primero por sus empresas, después por las de la Unión y por último, por terceros países con los que ha realizado acuerdos comerciales o quieren invertir en telefonía.

Los constantes cambios que presenta su desarrollo tecnológico, ha permitido que la legislación se actualice en función y previo, muchas veces, a las innovaciones tecnológicas y a las directivas que establece la UE.

La nueva ley aprobada en 2003 y puesta en marcha en los primeros meses del 2004, todavía por el presidente José María Aznar, establece todo lo relacionado con el desarrollo de las telecomunicaciones, incluidos los órganos reguladores y sus funciones y obligaciones. Define como parte de las telecomunicaciones a la telefonía móvil y al Internet.

En México también falta mucho por hacer sobre el tema. Por el contrario aquí existe un mayor retraso tecnológico y una legislación con lagunas sobre diferentes aspectos de la telefonía celular. Presenta más apertura hacia la inversión extranjera, permite incluso, que ésta sea del 100% en telefonía celular, por lo que empresas mexicanas o con inversión nacional, han decidido dejar este negocio en manos extranjeras a cambio grandes beneficios económicos, como lo hizo Telefónica con Pegaso y con otros operadores del norte del país.

Los aspectos que más sobresalen en las leyes mexicanas son: cuestiones tarifarias, de concesiones y permisos o quien vigilará la calidad de los servicios, dejando de lado la parte de la infraestructura, el desarrollo tecnológico, el uso de las tecnologías y el cuidado del medio ambiente, que requiere la telefonía celular. Desafortunadamente el sector de las telecomunicaciones, especialmente de la telefonía celular, tiene ciertas aristas políticas que impiden mayores reformas regulatorias en menor tiempo. Además, en el caso de la telefonía, influye de alguna forma el favoritismo del que ha gozado Telmex, y por lo tanto, Telcel (América Móvil).

Todas las variables hasta aquí expuestas, influyen para que tanto MoviStar como América Móvil, puedan ingresar a los mercados. Hasta ahora América Móvil no ha podido hacerlo hacia España o Europa, salvo por las alianzas que tienen en casi todo el mundo para realizar llamadas utilizando el "roaming", pero MoviStar sí ha podido ingresar y competir en los mercados antes dominados por Telmex. Ahora ambas empresas compiten por ganar más regiones y clientes.

Durante 2004, ambas empresas destinaron recursos para adquirir otras compañías, primero con pequeñas participaciones, después comprándolas totalmente porque las leyes de los países latinoamericanos, como en México, lo permiten. Configurándose así en dos monopolios mundiales de la telefonía celular.

En el caso de MoviStar invirtió también en desarrollo de tecnología, lo que le da una ventaja competitiva frente a América Móvil que tiene que comprarla, lo que no significa que venda terminales más antiguas o con menores prestaciones a los que tiene MoviStar.

Ambas empresas tuvieron que enfrentarse a distintas problemáticas antes de ser dueños de las telefónicas, la principal sin duda fue el económico, porque en este periodo hubo crisis económicas en algunos países, lo que suponía menores ventas o disminución de los ingresos. Sin embargo, las inversiones que ambas empresas realizaron en la implementación de redes de telefonía y las innovaciones tecnológicas y en los servicios, lograron que el hábito de consumo de los usuarios modificara la cadena de valor, porque a los clientes les interesaba más el servicio que las tarifas o los precios. La cantidad de personas que utilizaron estos servicios, permitió que ambas empresa lograran sostenerse y modernizarse, además de que la propia competencia las obligó a establecer tarifas más accesibles y buscar más innovaciones.

América Móvil presenta algunas ventajas sobre MoviStar, entre ellas la identificación regional y ser dueño de empresas de telefonía en once países del continente. En 2004 además adquirió: ENITEL (Nicaragua), MEGATEL (Honduras), AM Wireless Uruguay (Uruguay), CTE Compañía de Telecomunicaciones (El Salvador), CTI (Argentina).

MoviStar también adquirió telefónicas en América y ofreció tarifas y servicios que pudieran hacer sostenible su competencia.

Llegó a un acuerdo con BellSouth Corporation ("BellSouth") para adquirir el 100% de las participaciones de BellSouth en sus operadoras de Argentina, Chile, Perú, Venezuela, Colombia, Ecuador, Uruguay, Guatemala, Nicaragua y Panamá.

Las dos empresas también destinaron recursos para el despliegue de nuevas tecnologías como la red GSM o nuevas terminales para la 3G. Aunque en América ésta llegó después que en Europa, por los altos costos que significó la construcción de redes que no existían o no estaban concluidas en algunos países.

Las nuevas tecnologías han sido el motor fundamental del desarrollo de este sector. Los servicios que ahora brindan, van más allá del envío de voz y la movilidad, que es la característica más importante de la telefonía celular. Ahora también existen terminales que ofrecen envío de mensajes de voz, buzón de voz, imágenes, fotografías a color, video, localizador de llamadas, acceso a Internet, entre otras más. Telefónica tienen sus propios diseños y desarrollo de terminales.

Ahora, uno de los avances, que podemos decir se ha logrado en materia de regulación en todo el mundo y que ha beneficiado también a nuestro país, es permitir la interconexión de las redes entre operadores, para el envío de mensajes y llamadas, sin necesidad de que ambos usuarios tengan el mismo operador. Que fue una ventaja para Movistar en México, porque los usuarios ya no dudaban en contratar el servicio, pues ya podían conectarse desde cualquier parte a cualquier teléfono, incluido el fijo con tarifas que la propia competencia y la regulación hicieron bajar o ajustarse a precios más accesibles.

Bajo las modalidades de tarificación, implementadas por ambas empresas: prepago, a través de tarjetas que según se utilice el teléfono, se va pagando el servicio. O por contrato, que requiere de una firma de compromiso por parte del usuario, quien se compromete a pagar el servicio que utilizó, al final de cierto periodo. De entre las dos modalidades la que más éxito tiene es la de prepago, de hecho, por este sistema de pago es que se ha incrementado el uso de la telefonía celular.

Obviamente, todos estos avances crean un entorno cambiante e incierto, tanto para las empresas como para los usuarios. Para las empresas significa hacer grandes inversiones constantemente, a riesgo de que la tecnología no sea aceptada y por consecuencia, los precios se disparen. Para los usuarios, cada cambio es un nuevo aprendizaje en el uso y las capacidades del nuevo terminal.

Al mismo tiempo, y gracias también a las tecnologías, se crean nuevos negocios y las empresas se transforman. América Móvil y Movistar, han dejado de ser empresas monopolio de gobierno y se han convertido en empresas más flexibles, que buscan la satisfacción de los clientes. Aunque su expansión las convierten ahora en monopolios privados.

La flexibilidad en las dos empresas, podemos observarla por su diversificación: por países y por servicios.

La gama de nuevos servicios, ha llevado inevitablemente a la creación de nuevos negocios, en donde la pieza clave para el desarrollo y expansión de las empresas dedicadas a este sector, ya no es: lo que hace la empresa para transformar la materia prima en producto, como lo plantea Michael Porter en su teoría de la cadena de valor, ahora surgen otros factores que pueden marcar las ventajas de una empresa como puede ser: el cliente.

En el caso de América Móvil y Movistar, ambas han volcado sus expectativas en el cliente, que a final de cuentas es quien utiliza los servicios, y demanda nuevas opciones en los servicios y terminales. El mayor número de cliente hace que las tarifas y los servicios disminuyan.

Las estrategias se basan en satisfacer las necesidades de los clientes y muchas ocasiones adelantándose al ofrecer nuevos modelos de terminales con mayores opciones.

Ante este panorama surgió la necesidad de crear alianzas estratégicas con otras empresas que presten los servicios adicionales que las telefónicas no tienen directamente y que les son

indispensables para prestar los servicios: como el desarrollo de los terminales (en el caso de América Móvil), envío de noticias, juegos, información de radio y televisión, entre otras.

Lo que viene

Las tecnologías siguen avanzando y el futuro de la telefonía celular, se escribe a cada momento. En los próximos años se espera la llegada de la Cuarta Generación, cuyas características superarán las ya existentes:

- 2010 características tecnológicas superiores a la 3G.
- Proporciona *roaming* a través de diferentes tipos de redes: satélite, WLAN (Wíreles LAN), o celular.
- Se puede acceder a diferentes servicios con un único equipo y factura.
- Mejor cobertura y fiabilidad del acceso a la red.
- Alcanzará velocidades hasta 100 mb/s.

Y se perfeccionará el uso de la telefonía satelital, que presupone menores costos y mayores beneficios.

Los retos de América Móvil y Movistar

El mercado será de aquella empresa que se asegure de contar con las ventajas competitivas como las tecnologías accesibles a sus clientes, es decir, cuente con proveedores que faciliten los equipos provistos de los últimos avances y aplicaciones tecnológicas y además contar con la infraestructura para su aprovechamiento.

Brindar las tarifas y/o planes tarifarios que hagan posible un mayor número de clientes: jóvenes ejecutivos, población hispana incluida aquella que vive en Estados Unidos y Canadá, que tiene el mayor potencial de crecimiento; que ayuden a disminuir o por lo menos, equilibrar los precios de terminales, tarifas y servicios.

Que tiendan puentes con los organismos reguladores y las estructuras legislativas, para conformar nuevos escenarios que brinden certeza sobre las regulaciones y prácticas comerciales. Así como para el fomento de las inversiones en el sector que permitan una competencia transparente y leal, en donde también existan más operadores para evitar los nuevos monopolios privados.

Implementar junto con los gobiernos medidas que ayuden a desarrollar la ciencia y la tecnología, y aumentar los ingresos destinados a la educación.

Fuentes

De consulta general

América Móvil Informe Anual 2004. México, 25 de febrero de 2005, 68 pp.

Aguilar, R. y R. Campa. "El número que usted marcó. La telefonía móvil, deficiente, pero en ascenso", **Expansión**, México, 2001, p.11.

Ávila y Lugo, José. *Introducción a la Economía.* Apuntes 31. México, UNAM, Aragón, 1996, (2da. ed.), 187 pp.

Banco de México. *Informe sobre la inflación*, ciudad de México, enero de 2005, 72 pp.

Banco de México. Comunicado de prensa, ciudad de México, 22 de febrero de 2005, 8 pp.

Banco de México. *Informe sobre la inflación, octubre-noviembre, 2004. Y Programa Monetario para 2005.* México, enero, 2005, 72 pp.

Banco de España, *Indicadores Económicos*, 2004. Madrid, España, 2004.

Bassi, Eduardo. *Globalización de negocios. Construyendo estrategias competitivas.* México, Limusa, Noriega Editores, 1999, 175 pp.

Castaingts Teillery, Juan. "La redistribución negativa del ingreso", **Nexos**, Núm. 164, jun., 1991, p.35.

Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT). *Informe sobre la competencia en el mercado de la telefonía móvil en España.* CMT, Madrid, 2001, 183 pp.

Comisión Europea. *Tratado de Amsterdam: Lo que ha cambiado en Europa.* Europa en movimiento. Publicaciones oficiales de las comunidades europeas. Dirección General de Información, Comunicación, Cultura y Sector Audiovisual División Publicaciones. Bruselas, Bélgica, 1999, 30 pp.

Comisión Europea. *La globalización en beneficio de todos. La Unión Europea y el comercio mundial.* Europa en movimiento. Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Dirección General de Prensa y Comunicación Unidad Publicaciones. Bruselas, Bélgica, 2002, 22 pp.

- Comisión Europea.** *La Unión Europea sigue creciendo.* Europa en movimiento. Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Dirección General de Prensa y Comunicación Unidad Publicaciones. Bruselas, Bélgica, 2001, 23 pp.
- Comisión Europea.** *¿Para qué sirve su dinero? Europa y su presupuesto.* Europa en movimiento. Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Dirección General de Educación y Cultura, Bruselas, Bélgica, 2000, 19 pp.
- De María y Campos, Mauricio.** "Por una nueva política de desarrollo y competitividad", **Estrategia Industrial para el emprendedor del tercer milenio**, Núm.169, México, 1998, p.14.
- Figueiras, Anibal R.** (coord.) *Una panorámica de las telecomunicaciones.* Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, Prentice Hall, 2002, 408 pp.
- Garza Cejudo, Carlos H.** "Telefonía local, el cuello de botella", **Mundo Ejecutivo**, México, junio, 2001, Núm. 266, pp.126-136.
- Gonzálvez Carracedo, Ignacio.** *Historia de las telecomunicaciones en España.* Madrid, Progensa, 2002, 45pp.
- Hernando Rábanos, José María y Cayetano Lluch.** *Tecnología, servicios y negocios.* Madrid, Telefónica Móviles España, 2002, 530 pp.
- Herrera Avendaño, Carlos E.** "Alianzas estratégicas (Joint venture)", **Adminístrate Hoy**, México, enero, 2000, pp.12-17.
- Huidobro, José Ma.** *Todo sobre las telecomunicaciones.* Madrid, Paraninfo (3ra. ed.), 2000, 295 pp.
- Huidobro, José Ma.** *Comunicaciones móviles.* Madrid, Thompson, Paraninfo, 2002, 295 pp.
- Huidobro Moya, José Manuel.** *Comunicaciones móviles.* Madrid, España, Thompson Paraninfo, 2002, 435 pp.
- Instituto Complutense de Análisis Económico (ICAE).** *Informe Económico 2004*, Madrid, España, diciembre 2004, pp. 169-180.
- Instituto Nacional de Estadística (INE).** *Informe noviembre 2004*, Madrid, España, 13 de noviembre, 2004. 3pp.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).** Comunicado de prensa, Aguascalientes, Ags., México, 12 de noviembre de 2004, número 156/2004, 8 pp.
- Kuhlmann, Federico y Antonio Alonso.** *Información y telecomunicaciones.* México, Fondo de Cultura Económica, 1996 (1ª. reimp.1999), 137 pp.
- Kühn, Kai-Uwe.** *Regular para crear competencia: la liberación de las telecomunicaciones en España.* (trad. Jordi Brandts y Marjoleine Wijgergans). Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI), España, 1998, 17pp.
- Mejía Guerrero, Angelina.** "América Móvil tiene planes de llegar a España", **El Universal**, jueves 5 de mayo de 2005, sección Finanzas, p.1.
- Ministerio de Economía y Hacienda,** Secretaría de Estado de Economía, Dirección General de Política Económica. *Síntesis de Indicadores Económicos (Evolución reciente de Indicadores Económicos).* Madrid, España, diciembre, 2004. 48 pp.

- Ojeda**, Adriana. "Valúa revista Forbes a Telmex en 7,200 mdd", **El Financiero**, 10 de abril de 2000, p.10.
- Paschoal Rossetti**, José. *Introducción a la economía. Enfoque Latinoamericano*, Harla, México/Sao Paulo, Brasil, 1979, 585 pp.
- Pineda**, Miguel. "Los acuerdos comerciales", **Certeza económica**, México, nov. 2000, Núm.23, año IV, p.26.
- Ramírez**, Moisés. "Punto cero. Sin entendimiento. Diálogo de sordos", **Expansión**, mayo 29, 2002, Núm.841, Año XXXIII, pp.14 y 15.
- Rey**, Eugenio (coord). *Telecomunicaciones móviles*. Barcelona, España, Marcombo Boixareu, 1993, 184 pp.
- Robbins**, Stephen P. *Comportamiento Organizacional. Conceptos, controversias y aplicaciones*. México, Prentice Hall, 1993 (6ta. ed.), 780pp.
- Rodríguez Trejo**, Agustín. "3G: los celulares serán piezas de museo", **Mundo Ejecutivo**, México, 2001, Núm.269, Año XXIII, Vol. XXXVIII, pp.188-195.
- Rodríguez Trejo**, Agustín. "Puntos de entrada a dos continentes", **Mundo Ejecutivo**, Suplemento Especial. España y México, México, junio, 2002, pp.6-10.
- S.a.** "¿Cómo avanza el libre comercio de México?", **Expansión**, Año XXXI, Núm.792, 7 de junio del 2000, pp. 42 y 43.
- S.a.** "Le apretarán tuercas. Cofetel", **Mundo ejecutivo**, feb.2003, Núm.286, Año XXIV, Vol. XLI, p.100.
- S.a.** "Mejora el servicio de su celular", **Mundo Ejecutivo**, marzo 2002, Núm.275, Año XXIII, Vol. XXXIX, p.140.
- S.a.** "México, centro estratégico para hacer negocios", **Certeza económica**. Departamento de análisis de Certeza Económica, México, nov. 2000, Núm.23, año IV, pp.22-23.
- S.a.** "Por una rebanada más grande", **Mundo Ejecutivo**, México, abril 2003, Núm.288, Año XXIV, Vol. XLI, 144 pp.
- S.a.** "Tener cinco millones de amigos. Con sus tarjetas prepagadas Telcel crece más que nunca. ¿Valdrá la pena?", **Expansión**, ed. 789, 26 de abril de 2000, pp. 22-27.
- S.a.** "Telefónica Móviles aumenta sus beneficios por América Latina", **La Vanguardia**, Barcelona, España, 28 de julio del 2004.
- S.a.** "Telefónica Móviles y América Móvil librarán una 'guerra de precios' en Latinoamérica, según un informe de la consultora EMC", **La Vanguardia**, Madrid, 14 de julio del 2004.
- Salvatore**, Dominick. *Economía internacional*. (6ta. ed.) Prentice Hall, México, 1999, 808 pp.
- Serrano Santoyo**, Arturo. *Las telecomunicaciones en Latinoamérica. Retos y perspectivas*. México, Prentice Hall, 2000, 150 pp.

Tavera, Fernando. "Las telecomunicaciones, factor clave en la nueva era comercial", **Estrategia Industrial**, sep. 1998, Núm.169, Año XIV, 44 pp.

Telefónica. *Informe anual Telefónica 2004.* Telefónica, Madrid, España, mayo, 2005, 365 pp.

Trinidad de Jesús, Froylán y Ma. De Jesús Fontanelli. "El desafío en la comercialización de alta tecnología". **Estrategia industrial.** México, sep., 1998, Núm.169, Año XIV, pp.6-8.

Unión Europea. *Una Constitución para Europa.* Comunidades Europeas. Oficina de Publicaciones, Alemania, 2004, 20 pp.

Yuste, José. "Golpe a la confianza", **Mundo Ejecutivo**, México, nov. 2002, Núm.283, Año XXIV, Vol. XL. 200 pp.

Internet

Página de la Presidencia de la República, Oficina de Políticas Públicas, www.presidencia.gob.mx, mayo 2004.

Página del Gobierno Español, www.la-moncloa.es, abril 2004.

Revista Sentido común. Negocios, economía y mercados. www.sentidocomun.com.mx , mayo 2004.

Unión Internacional de Telecomunicaciones www.itu.ch , agosto de 2004.

Zedillo Ponce De León, Ernesto. Presidencia de la República, Comunicados de prensa, *Versión estenográfica del mensaje con motivo de la conclusión de las negociaciones del Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea*, Los Pinos, ciudad de México, 24 de noviembre de 1999, www.presidencia.gob.mx, (17 de diciembre de 1999), 2 p.

Documentos

Boletín Oficial del Estado (BOE, núm.94), Madrid, 18 de abril de 2004, pp. 16003-16006.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Constitución Española.

Diario Oficial de la Federación, Poder Judicial, México, D.F. de los años 1990,1996, 1997.

Ley Federal de Telecomunicaciones, Diario Oficial de la Federación, 7 de junio de 1995.

Ley de las Vías Generales de Comunicación, Diario Oficial de la Federación, el 19 de febrero de 1940.

Ley General de Telecomunicaciones Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones, publicado en el BOE núm. 264, de 4 de noviembre de 2003, Madrid, España.

Reglamento de Telecomunicaciones, Diario Oficial de la Federación, 29 de octubre de 1990.

Otras fuentes

Seminario “Las nuevas Tecnologías a Debate”, realizado en la Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona, España, marzo de 2004.