

43
28j



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"

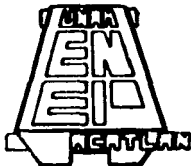
FALLA DE ORIGEN

" EL PROCESO DE PRIVATIZACION DE TELEFONOS DE MEXICO. EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACION MUNDIAL. UN ANALISIS COMPARATIVO CON LOS CASOS DE LA BRITISH TELECOM, COMPAÑIA TELEFONICA DE ESPAÑA Y FRANCE TELECOM ".

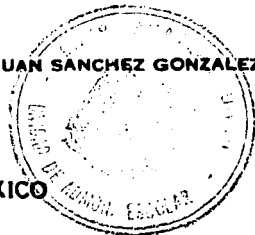
T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CIENCIAS POLITICAS Y
ADMINISTRACION PUBLICA
P R E S E N T A I
MIGUEL ANGEL ROMAN VAZQUEZ

ASESOR: MTRO, JOSE JUAN SANCHEZ GONZALEZ.



NAUCALPAN, EDO. MEXICO



1995



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 está 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 mi madre:

Por la paciencia, el amor que solo
tú sabes dar, por la alegría que
compartirás conmigo de hoy en
adelante.

Al Mtro. José Juan Sánchez González:

Por su apoyo incondicional, por sus
conocimientos compartidos, por su
amistad, a usted que seguro llegará
a la cúspide del estatus académico
con admiración y respeto.

A Graciela:

Por el amor que me has brindado
que me impulsó a salir adelante,
Por los buenos momentos a tu
lado y los no tan buenos.

A mis Amigos:

Carmen, Cesar, Filiberto, Amalio,
simplemente por ser parte del
escuadrón.

INDICE

Pag.

INTRODUCCION	1
---------------------------	----------

CAPITULO I.

LA GLOBALIZACION DE LAS TELECOMUNICACIONES. LOS CASOS BRITISH TELECOM, COMPAÑIA TELEFONICA DE ESPAÑA Y

FRANCE TELECOM.	6
1.1. LA GLOBALIZACION ECONOMICA Y SOCIAL	7
1.2. LA GLOBALIZACION EN TELECOMUNICACIONES	13
1.3. LA PRIVATIZACION DE BRITISH TELECOM	18
1.3.3. LA POSICION DE LOS SINDICATOS BRITANICOS	24
1.4. LA LIBERALIZACION DE LA COMPAÑIA TELEFONICA DE ESPAÑA	26
1.4.1. LA POSICION DEL SINDICATO ESPAÑOL	28
1.5. EL CAMBIO DE ESTATUS DE FRANCE TELECOM	29
1.5.1. LA POSICION DEL SINDICATO FRANCES	31
1.6. UN ANALISIS COMPARATIVO	32

CAPITULO II.

ORIGEN, DESARROLLO Y CRISIS DE TELEFONOS DE MEXICO	37
2.1. ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA TELEFONIA MEXICANA	37
2.2. ORIGEN DE TELEFONOS DE MEXICO	45
2.3. ADQUISICION DE LA EMPRESA DE MANOS EXTRANJERAS	51
2.4. CRISIS DE TELEFONOS DE MEXICO	53
2.5. DIAGNOSTICO PREVIO A SU PRIVATIZACION	56

	Pág.
CAPITULO III.	
EL PROCESO DE PRIVATIZACION DE TELEFONOS DE MEXICO.	59
3.1. ARGUMENTOS QUE EMPUJARON A SU PRIVATIZACION	60
3.1.1. LA OPINION PUBLICA ANTE LA PRIVATIZACION	
DE TELMEX	62
3.1.2. FACTORES EXTERNOS	66
3.1.3. FACTORES INTERNOS	67
3.2. LA POSICION DEL SINDICATO DE TELEFONISTAS DE	
LA REPUBLICA MEXICANA	69
3.3. SEIS PRINCIPIOS PARA PRIVATIZAR TELEFONOS DE	
MEXICO	74
3.4. CALENDARIO DE PRIVATIZACION	77
3.5. GRUPOS PARTICIPANTES	79
3.6. GRUPO GANADOR: GRUPO CARSO, S.A.	81
3.7. PROCESO DE REGULACION Y CONCESION DE TELEFONOS	
DE MEXICO	85
3.8. RESULTADOS DE LA PRIVATIZACION	81
3.9. AVANCES DEL PLAN TRIENAL (1991-1993)	85
3.9.1 PLAN DE INTERCONEXION	115
3.10. DISCUSION EN TORNO A LA PRIVATIZACION DE	
TELEFONOS DE MEXICO	117
3.11. DEBATE DE UN ANALISIS COMPARATIVO	122
CONCLUSIONES	126
BIBLIOGRAFIA	133
GLOSARIO	139

INTRODUCCION

La privatización de empresas públicas comenzó a surgir a finales de la década de los años setenta cuando los gobiernos de Chile y la Gran Bretaña decidieron transferir la propiedad y operación de algunas de sus empresas al sector privado. Muy pronto un creciente número de países con una gran variedad de regímenes políticos y estructuras económicas como Italia, Francia, Brasil, Argentina, México, Pakistán, la Ex Unión Soviética comenzaron también a adoptar este tipo de medidas. En estos países existió un significativo número de empresas públicas que operaban con muy bajos niveles de eficiencia, no cumplían los objetivos para los cuales habían sido creados y requerían crecientes subsidios gubernamentales para financiar sus déficits. Estas fueron las primeras empresas en ser privatizadas y con ello los gobiernos buscaban reducir la enorme carga presupuestal que su operación implicaba.

Sin embargo, pronto los gobiernos comenzaron a privatizar empresas rentables que tradicionalmente habían constituido fuentes importantes de recursos para los ingresos gubernamentales. En tales casos, los gobiernos han mantenido la firme creencia de que estas empresas, aún cuando sean rentables, funcionarían mejor si estuvieran en manos privadas, ya que se considera que el sector privado promueve una asignación y uso de recursos más eficiente que el sector público. Visto de esta manera, una empresa pública sería más eficiente si la propiedad y operación de esta fueran transferidas al sector privado.

En la década los años ochentas los principales países capitalistas comenzaron a vivir los momentos más agudos de la crisis del Estado benefactor, que se caracterizaba por un excesivo intervencionismo estatal en la economía; modelo ideológico, agotado y que dio origen a la teoría "Neoliberal" que propone que la economía debía estar expuesta a las libres fuerzas del mercado, así como liberalizar la economía tanto nacional como internacional y uno de sus postulados es la estrategia de privatización de empresas públicas. Por una parte, los gobiernos tenían que hacer frente a un alarmante crecimiento de los déficits públicos, causados por el incontrolable crecimiento de programas, instituciones, empleados y gastos gubernamentales. Por otra parte, los gobiernos encontraban cada vez más difícil satisfacer el creciente número de demandas de la población, la cual además se resistía a aceptar los intentos gubernamentales por aumentar la recaudación fiscal. Numerosos estudios, de todas las corrientes ideológicas, identificaron el carácter estructural de estos problemas y advirtieron el peligro de un grave conflicto social en caso de que dichos problemas se acentuarán; es por ello que propusieron la estrategia de privatización de empresas gubernamentales.

Cada gobierno ha intentado lograr diferentes objetivos con las políticas de privatización, que van desde elevar los niveles de eficiencia de sus empresas, reducir el tamaño y reorganizar la estructura del sector público, disminuir el déficit gubernamental, hasta objetivos políticos y sociales como la reducción del "excesivo intervencionismo estatal" y la redistribución de la riqueza permitiendo a los trabajadores y ciudadanos convertirse en nuevos propietarios o accionistas de las empresas privatizadas, ejemplo de ello es la adquisición de acciones por parte de los trabajadores telefonistas en el caso mexicano y británico que veremos en los capítulos I y III posteriormente. De ahí que los efectos de la privatización cobren un

significado diferente en cada país.

De hecho tampoco existe un claro patrón ideológico de países que hayan llevado a cabo la privatización de sus empresas. La privatización ha sido llevada a cabo por gobiernos conservadores, como el de Margaret Thatcher en la Gran Bretaña, como por gobiernos socialistas, como el de Mitterrand en Francia o el de Felipe González en España.

En algunos países la ideología jugó un papel importante para impulsar los programas de privatización. Sin embargo, en la mayoría de los casos, e independientemente de la ideología de los gobiernos en turno la privatización obedeció más a factores económicos y a las condiciones en que se encontraban las empresas públicas.

Para muchos gobiernos la privatización ha sido también una útil herramienta para fomentar la eficiencia de sus empresas y del sistema económico en general. Junto con los programas de liberalización, desregulación, apertura comercial, que cada vez más gobiernos adoptan para enfrentar sus problemas económicos, la privatización es considerada como una medida para impulsar un mayor dinamismo del sector privado y mayor eficiencia en la economía.

Hoy la telefonía mundial vive un momento muy especial, se han iniciado estrategias de modernización, acorde a los nuevos tiempos de transformación tecnológica mundial, a fin de hacer de la empresa un ejemplo de eficiencia y calidad en servicios, así como para competir en los mercados internacionales ante

estos cambios, la mayoría de los países está modificando su regulación para adecuarlo al avance tecnológico promoviendo una mayor participación de las empresas privadas; este es el principal motivo de interés de hacer esta investigación.

Con base a ello, Teléfonos de México, como la principal empresa de telecomunicaciones en el país y de América Latina, ha transformado sus estructuras administrativas, económicas, tecnológicas y de propiedad para hacer frente a ese nuevo, actual y desafiante reto. El 19 de diciembre de 1990 marca una fecha de particular importancia ya que, por un lado, concluye TELMEX 18 años como empresa de participación estatal mayoritaria y, por otro, habrá de enfrentar el desafío que presentan las telecomunicaciones actuales y las economías globalizadoras.

En el caso que nos ocupa se ha propuesto analizar, describir y comparar el proceso de privatización de teléfonos de México, a partir de las experiencias de tres casos europeos: British Telecom, Compañía Telefónica de España y France Telecom. Esto a razón de demostrar la hipótesis central de esta investigación, la cual sostiene que la privatización de Teléfonos de México, es causa del rezago tecnológico y la falta de inversión que presentaba esta empresa antes de ser enajenada. Así como también analizaremos la participación de los trabajadores del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, el cual favoreció el proceso de privatización, que contrasta con los sindicatos de las otras experiencias europeas estudiadas.

Para probar estas hipótesis, esta investigación se dividirá en tres capítulos. En el primero se realizará un

análisis comparativo con los casos de la British Telecom, Compañía Nacional Telefónica de España y France Telecom, esto nos permitirá tener una visión de la globalización que las telecomunicaciones está generando en el mundo. Así también comprobaremos que la privatización no es la única vía para reestructurar una empresa ya que existe también la liberalización o desregulación. Asimismo se analizará la posición de los sindicatos de cada empresa con el fin de conocer sus motivos ideológicos que los llevaron a oponerse a la reestructuración de sus empresas.

En el segundo capítulo se estudiará la historia de la telefonía en México como marco previo a su privatización, esto nos permitirá deducir si la privatización fue la mejor vía para sacarla de la crisis que enfrentaba antes de ser enajenada. En el tercer y último capítulo, se analizará el proceso de privatización de Teléfonos de México, que ha sido hasta ahora la empresa pública más grande privatizada por el gobierno, destaca a nivel mundial debido a que significó un ingreso aproximado a los 17.8 billones de viejos pesos. Se hará una descripción detallada del proceso de enajenación de la empresa; en el que se muestra los procedimientos que el gobierno federal, llevó a cabo a través de la Unidad de Desincorporación de Empresas Públicas (organismo dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público), así como los argumentos que empujaron a su privatización.

Por último, el análisis comparativo con los casos europeos de telefonía permitirá conocer en que medida la privatización de TELMEX fue la vía más adecuada o no; si las características del caso mexicano, hubieran permitido la liberalización o desregulación de la empresa o bien, constituir una entidad con capital mixto (público y privado) como el caso español.

CAPITULO I

LA GLOBALIZACION DE LAS TELECOMUNICACIONES.

LOS CASOS BRITISH TELECOM, COMPAÑIA TELEFONICA DE ESPAÑA Y FRANCE TELECOM

El objetivo de este capítulo es, en primer término conocer el proceso de globalización económica y social que vive el mundo, motivado por la reducción de los mercados domésticos. Posteriormente veremos cómo se está gestando la globalización en las telecomunicaciones a razón del desarrollo tecnológico que se está generando en esta rama. En tercer lugar, analizaremos tres casos europeos de telecomunicaciones: British Telecom, Compañía Telefónica de España y France Telecom estudiando los motivos que impulsaron a su apertura comercial, asimismo veremos las estrategias que cada empresa estableció (privatización, liberalización y cambios de status) para buscar su apertura y competencia hacia el exterior. A razón de esto veremos la posición que sus respectivos sindicatos guardaban, así como los conflictos que tal decisión generó en su momento. Por último, haremos un análisis comparativo de las tres empresas estudiadas para conocer los alcances de sus respectivas estrategias.

1.1. LA GLOBALIZACION ECONOMICA Y SOCIAL

La definición de Globalización en el caso que nos ocupa es el siguiente: Es la Internacionalización del capital, se caracteriza por una fuerte competencia entre capitales a nivel internacional a fin de lograr un mayor dominio de los mercados nacionales via el uso intensivo de tecnología, que genera una mayor concentración de los capitales en áreas intensivas en tecnología de las economías industrializadas, en donde las mercancías y los servicios están en constante evolución.

Una manifestación característica de la nueva era, es la creciente correlación de fuerzas viejas y nuevas, y el fortalecimiento de las interconexiones entre ámbitos que en cierto momento estaban aparentemente aislados. Tales como la política, el comercio y la economía.

La formación de bloques económicos y zonas de libre comercio parecen ser la pauta a seguir en las relaciones internacionales, en tanto que prometen ser la solución de una gran parte de la problemática económica internacional, que se había caracterizado por el aislamiento, el nacionalismo y el proteccionismo, en muchos de los países.

La teoría llamada "neoliberal", vigente en esta última década, se caracteriza por la crítica contra las prácticas del Estado en la economía. Se argumenta que dicha intervención propicia bajos niveles de eficiencia económica y desaprovechamiento en la capacidad de los factores productivos del país. Bajo estos supuestos, esta situación da como resultado desequilibrios que el Estado debe resolver con medidas

artificiales que sustituyen a las libres fuerzas del mercado, entre las que se destacan: la producción, el subsidio al consumo local, el control de las variables económicas tales como la oferta, el control de cambios, las importaciones y las exportaciones, los precios y los salarios.¹

El neoliberalismo supone que la libertad de acción de los actores en el mercado es racional, por lo que la intervención estatal desequilibra este orden con políticas artificiales, que disminuyen el nivel natural de productividad de la industria, al imponer limitantes y normas de producción, salarios, precios y niveles de oferta y demanda de tipo artificial. Por consiguiente, dentro de éste esquema, la participación del Estado en la economía, restringe a las fuerzas del mercado, provocando así una situación ficticia, poco prometedora para las plenas realizaciones de sus actores naturales. Supone además, que los sistemas políticos sustentados en empresas públicas es decadente, puesto que desincentivan la productividad en las empresas con altos niveles de apoyo estatal. Esta situación según el modelo genera un círculo vicioso de "encadenamiento circular pernicioso de déficit fiscales-inflación-inestabilidad cambiaria-subsidios-mayores déficit".²

Como propuesta, se busca democratizar y liberalizar la economía, tanto nacional como internacional, de tal manera que los dos ámbitos puedan desarrollarse el mercado en forma natural, cuyos actores se desarrollen mediante altos niveles de competitividad y ganancia. Se toma como supuestos que los incentivos están dados, a medida que exista libertad, producción y adaptación a las necesidades del

¹ Véase artículo "El Neoliberalismo Económico, Experiencias en México y en América Latina", por Benito Rey Roman, en revista Momento Económico, México, 1991, p.p. 15-18.

² *Ibid.*, p. 18.

consumidor y del mercado, de ahí que prevalezca un orden originado por las fuerzas del mercado que se suponen, son racionales.

A nivel internacional, dicha libertad supone que la participación del Estado en la economía es un impedimento para el libre flujo de bienes y capitales entre los países, al implementar medidas artificiales tendientes a limitar los flujos, tales como las medidas arancelarias y no arancelarias, el control de cambios y las limitaciones a la participación del capital extranjero en la economía nacional al imponer obligaciones al empresario extranjero, con lo que de nuevo se generan desequilibrios que involucran inclusive a contraponer los intereses entre los Estados.

Las recomendaciones para los países con desequilibrios económicos y comerciales en la actualidad es sujetarse de manera racional a las fuerzas del mercado, y para ello, promover acciones que generen la apertura comercial, el libre flujo de bienes y servicios, la inversión privada, en la industria, el comercio y los servicios de todo tipo, y una mínima inversión por parte del Estado en la economía, la democratización de la economía³ y la formación de zonas de libre comercio y bloques económicos, principalmente.

Si bien varios autores critican ampliamente esta postura, por carecer de alternativas para los sectores menos afortunados de la población, y por dejar la problemática económica a las libres fuerzas del mercado, los acontecimientos mundiales, las crisis económicas derivadas del modelo proteccionista y de los regímenes socialistas en diferentes países del mundo ha demostrado que la única alternativa viable hasta el momento, es de lograr una mayor interrelación, entre los Estados y permitir que la iniciativa

³ Democratización en términos de la participación de la iniciativa privada en gestiones de tipo económico y comercial, de manera que se dé un equilibrio en las fuerzas del mercado.

privada genere elementos que favorezcan el Estado de la economía, conjuntamente con la participación de la inversión estatal cuando se requiera, y del capital foráneo.

El hecho de retomar los principios del neoliberalismo en boga, no sólo constituyó una vía para ser frente a los lineamientos que demandaban sus acreedores internacionales, y los organismos financieros, sino que sentó las bases para comenzar una nueva etapa de su desarrollo, encaminado a resolver sus problemas económicos, sociales y comerciales y dar por terminada la etapa anterior de desarrollo, bajo nuevos esquemas que incluyen: la desincorporación y venta de empresas estatales, la privatización, la deregulación estatal, la liberalización, la apertura económica comercial y financiera, y la revisión de esquemas que favorezcan su incorporación competitiva en el ámbito internacional.

Se había llegado a la conclusión de que la supuesta autosuficiencia comercial solamente podría funcionar en casos particulares, pero que a nivel mundial, con Estados que carecen de uno u otro factor económico o social, era absolutamente imposible. Este proceso de cambio de conciencia hacia la necesidad de acciones interdependientes en diferentes ámbitos de la vida estatal es lo que se denomina actualmente como la "Globalización", es decir, a la transnacionalización de la economía mundial y la pugna por obtener nuevos espacios en el mercado como resultado del auge del neoliberalismo a nivel internacional.

Los antecedentes y causas más importantes de la globalización surgen de manera principal en la década de los ochentas e incluyen factores tales como la reducción de los mercados domésticos, ya que aún las más grandes empresas en los países más importantes no pueden sobrevivir en forma exclusiva de sus mercados domésticos, sino que se mueven dentro de una industria global. Tienen la capacidad imperante

de expandirse a mercados mayores.

El mundo vive una revolución científica y tecnológica, que quizás sea la de mayor alcance y consecuencia entre todas las experimentadas hasta ahora. Esta marcada por un ritmo inusitado de innovación y difusión tecnológicas, que modifica aceleradamente las estructuras productivas y en consecuencia a las Sociedades y formaciones políticas. De este modo, se viene generando una economía mundial cada vez más integrada e interdependiente en la que la manera más eficiente y competitiva de organizar una industria consiste en que las diversas etapas de un sólo proceso productivo estén dispersas en los cinco continentes produciendo así, lo que se ha dado en llamar "la globalización de la economía".

Actualmente, para poder ser competitivo hay que considerar que las grandes empresas se están manejando sobre bases globales, la base es la estandarización y diferenciación de la producción que se refleja de una manera espiral de cambio tecnológico, apoyadas por el correo electrónico, el fax, la videoconferencia, todo lo cual contribuyó a reducir las barreras en la comunicación y a restarle importancia a las distancias geográficas. La apertura de la economía se hace más acentuada y por el otro, se da un mayor reforzamiento de los bloques económicos. Estos dos elementos han generado espacios atractivos y ofrecen a la empresa retos y/o oportunidades que derivan de la reducción de costos y de la eficiencia ganada por la remoción de barreras físicas y técnicas.

El imperativo tecnológico de la nueva economía mundial conduce a una alternativa política definida como cooperación internacional, asegurando el desarrollo económico del mercado en expansión que se contrae

proporcionalmente al potencial productivo de la alta tecnología. Los países en desarrollo deben estar preparados para ambos escenarios, se ha terminado con las estructuras paternalistas y proteccionistas de los Estados de años anteriores en áreas de la economía; la Economía Internacional incluye a todos los países y se ha vuelto prácticamente imposible para cualquier región tratar de desarrollarse aisladamente del resto del mundo.

La integración económica de regiones cada vez más amplias parece ser la tendencia, cuando menos, de las economías más dinámicas, y obedece a la necesidad de resolver deficiencias hacia la integración regional: en condiciones de igualdad relativa concertada (como en la UEE o a partir de relaciones asimétricas (como en la región Asia-Pacífico o en el TLC). La formación de bloques económicos entraña ventajas y desventajas: favorables asimétricamente a los países participantes y desfavorece a los que quedan al margen del proceso.⁴

La globalización social se advierte en la privatización, cuando se enmarca una recomposición de la idea de lo público. A través de las empresas, los gobiernos acumulan funciones y representaciones que los hacían ser depositarios del interés público, lo que encajaba con un determinado sentido de autoridad y de su poder. Al no ser ya solo el gobierno el propietario o administrador, lo público se transforma hacia una idea más social, colectiva y necesariamente concertada y hacia la construcción de un nuevo espacio de las relaciones entre sociedad y gobierno.⁵

4 Córdoba Gutiérrez, Azeiz, Pedroso, Rafael, Ramírez, Juan José. La globalización de la economía: de la formación de bloques económicos a la integración de la economía mundial, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Lucas Alamán 1992, p.p. 89 y 90.

5 Hernández Juárez, Francisco. "El nuevo sindicalismo", NEXOS, México, no. 161, mayo de 1991, p. 45.

1.2. LA GLOBALIZACION EN TELECOMUNICACIONES

En primer lugar lo que debemos entender por telecomunicaciones, al respecto existen varias definiciones, pero utilizaremos la más común, la cual dice que la telecomunicación es: cualquier sonido e inteligencia de cualquier naturaleza por hilos, radios, visual u otros sistemas electromagnéticos, incluyendo aquellos en que interviene procesamientos y almacenamiento de datos.

En cualquier país del mundo, la falta de un sistema moderno de telecomunicaciones es equiparable por su necesidad como medio de rápida intercomunicación a la ausencia de carreteras y sistemas de transporte marítimo que faciliten el comercio.

Las telecomunicaciones se dividen en 6 servicios principales:

- | | |
|------------------------------|------------------------------------|
| a) el servicio telefónico | b) el servicio telegráfico y telex |
| c) la radiodifusión | d) la televisión |
| e) satélites de comunicación | f) servicio postal o correo |

En este estudio nos ocuparemos del servicio telefónico.

El servicio telefónico es una actividad de carácter permanente y regulada, cuyo fin es atender a la satisfacción de una necesidad social de interés general, es económica y jurídicamente un servicio público, técnicamente es un aparato por medio del cual se transmiten a distancia, o se reciben, la palabra y toda

clase de sonidos, mediante corrientes u ondas eléctricas.

1) Las telecomunicaciones son un factor esencial, tanto en el desarrollo económico de cada país como la integración regional. El desarrollo de América Latina se ha visto retardado por la insuficiente expansión del número de teléfonos per cápita y de todos los servicios de telecomunicaciones.

2) Además de su importante papel en los procesos de producción, la explotación de un sistema de telecomunicaciones es por lo general una actividad lucrativa. La manufactura de equipos, constantemente renovados, constituyen también una industria de atractivas utilidades. Por lo tanto, las telecomunicaciones, sobre todo en este segundo aspecto, son un campo en que la inversión es muy conveniente.

3) Las telecomunicaciones son un elemento muy eficaz de progreso social; no sólo permiten que la gente se comunique entre sí, sino que permiten intercambiar información rápida de toda clase, respecto a las actividades humanas en el mundo entero.

4) En un país determinado todas las facilidades de telecomunicaciones son interdependientes, cualquiera que fueren sus propósitos. Por ello es indispensable contar en cada país con una autoridad coordinadora, que directamente o en estrecha vinculación con otra autoridad se encargue también de la coordinación a nivel internacional y en particular respecto a las relaciones con la Unión Internacional de

Telecomunicaciones o con cualquier otro tipo de organización regional interesada en las telecomunicaciones.

5) Como consecuencia de lo anterior, aunque los medios de telecomunicación de cualquier clase son de la competencia de cada país en particular, se necesita, sin embargo, la cooperación internacional para la definición de rutas internacionales, normalización de equipo, operación, mantenimiento, calidad de servicio, etc.

6) Puesto que los servicios públicos de telecomunicaciones son en sí una operación de carácter comercial, deben ser administradas sobre una base comercial, ya fuere por los gobiernos o por compañías privadas.

7) Las telecomunicaciones son adicionalmente, un instrumento de gobierno de primera importancia. De hecho es difícil para todo Estado, cualquiera que sea su naturaleza política, mantener la paz y el orden, y administrar el país sin un sistema de telecomunicaciones conveniente, especialmente sin buenos servicios de teléfono, televisión, télegrafo y radiodifusión. Sus relaciones con otros gobiernos o entidades extranjeras de toda clase, son inoperantes sin eslabones de comunicación exterior eficientes y confiables.

Los cambios que han experimentado las relaciones internacionales durante el presente siglo, producto de la apertura de los espacios nacionales impuestos por el liberalismo económico y en particular en el progreso de las telecomunicaciones se han profundizado en las últimas décadas como resultado del

sorprendente desarrollo científico y tecnológico. En la actualidad, las telecomunicaciones se han convertido en un factor fundamental para impulsar la modernización y la productividad de un país. El desarrollo tecnológico ha abierto la posibilidad de ofrecer una diversidad de servicios que no necesariamente tiene que prestar el operador de la red telefónica. En efecto, la introducción de la tecnología digital y el uso de fibra óptica permiten conducir por la red telefónica no sólo señales de voz, sino también de datos e imagen, lo que hace posible la presentación de una gran variedad de nuevos servicios.

Las telecomunicaciones modernas son cada día más necesarias para la actividad comercial: primero para competir en los mercados internacionales, y cada vez con más frecuencia para la actividad comercial interna.

Ante estos cambios, la mayoría de los países está modificando su regulación para adecuarla al avance tecnológico, promover una mayor participación de las empresas privadas y una apertura a la competencia en áreas reservadas hasta ahora al operador de la red básica telefónica. Además, en la mayoría de los países, el Estado mantiene una red básica de telecomunicaciones alterna a la red telefónica, de valor y uso estratégico. En el caso mexicano es TELECOM, organismo descentralizado que tiene la función estratégica de prestar los servicios telegráficos, giros telegráficos, telex y comunicación vía satélite, de esta manera, las telecomunicaciones de seguridad nacional se manejan en forma independiente de las redes de otros operadores y mediante el empleo de tecnologías de vanguardia.⁹

⁹ Programa Nacional de Modernización de las Telecomunicaciones 1990-1994, Revista de Administración Pública, núm. 79, 1991, p. 124.

La revolución en comunicaciones obliga a los países en vías de desarrollo a repensar sus estrategias de telecomunicaciones y a realizar los ajustes apropiados para enfrentar las crecientes necesidades y presiones. Una parte importante altamente deseable en este ajuste es poseer una orientación comercial mayor para las compañías existentes y realizar el papel del sector privado.

Siempre tendrán importancia los intereses del público en las telecomunicaciones y por ende, siempre habrá un papel para el Estado.⁷

Los países desarrollados reconocen que una infraestructura de modernas telecomunicaciones es necesaria no solamente para el crecimiento interno, sino también para poder competir en los mercados del mundo. La creciente integración de la economía global y el impacto en las necesidades internacionales e internas en los negocios presionarán a los países desarrollados a mejorar su infraestructura en materia de telecomunicaciones.

La globalización de las telecomunicaciones están dando pie para que muchos países en el mundo modernicen sus servicios en telecomunicaciones: un ejemplo es la India que tiene 800 millones de habitantes, sin embargo, solamente 5 millones de teléfonos que equivale a una cadena de radiodifusión de una ciudad europea (0,5 líneas por cada 100 habitantes), esto ha hecho que entable negociaciones con la British Telecom para mejorar su infraestructura telefónica. Otros países están optando por una

⁷ Harla, Steve H. Privatización y desarrollo, México: Trilax 1989, p. 134.

perspectiva de privatización, entre otros están: Hungría, Venezuela, Morocco, Pakistán y Checoslovaquia.⁸

Es por este contexto global que vamos a analizar, describir y comparar el proceso de privatización de teléfonos de México a partir de las experiencias de tres casos europeos: British Telecom (Inglaterra), Compañía Telefónica de España y France Telecom (Francia).

1.3. LA PRIVATIZACION DE LA BRITISH TELECOM

En la mayor parte del mundo, los servicios de correo y telecomunicaciones han estado tradicionalmente bajo la administración y control del Estado.⁹ Sin embargo, a principios de los años setenta, el grado de estatización de estos servicios que se expresan en términos de la composición del capital, como del control de la administración y de rigidez reglamentaria, se han modificado en forma radical a partir de la primera mitad en el decenio de los ochenta.

En Gran Bretaña, con el ascenso al poder del partido conservador al mando de Margaret Thatcher en 1979, marca el inicio del proceso de "retracción" del estado en el ámbito de las telecomunicaciones. La privatización de la British Telecom, se constituye en uno de los más importantes en el mundo, por su

⁸ Ambrose, William W., Hennemeyer, Paul R. y Chepon, Jean-Paul "Privatizing telecommunications systems: business opportunities in developing countries". World Bank, 1980, p.p. 1 y 28.

⁹ Sandoval, Jorge. La disputa por lo público. La privatización no es cosa clara en telecomunicaciones". En Trabajo, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, no. 2, 1980, p. 38.

tamaño, monto, proceso y significación ideológica.¹⁰

En el cuadro no. 1 se observa el proceso de liberalización del mercado de las telecomunicaciones británicas. En seis años, el gobierno Thatcher modificó su estructura radicalmente: rompió el monopolio estatal; concesión y dió lugar a la creación de un segundo operador de la red telefónica (Mercury); puso en venta 51% de las acciones de su empresa de telecomunicaciones y liberalizó completamente el sector, concentrando las diferentes secciones de fabricación, equipo y servicio.

En este proceso, destacan dos hechos relevantes: el primero, es la introducción de un segundo operador (privado) de la red pública de telecomunicaciones, que permite una competencia por lo menos entre dos empresas (la British Telecom y Mercury). El segundo hecho fue la venta de la mayoría de las acciones de la propia British Telecom, lo que creaba un mercado orientado con criterios no estatales.

En el cuadro no. 2 se pueda observar, el proceso de venta vía privatización del 51% de las acciones de la British Telecom.

¹⁰ Berchaz, José Juan. El proceso de privatización de Teléfonos de México. Un análisis comparativo con los casos de la British Telecom, Telefónica de España y France Telecom, México, 1994. mimeo. p. 3.

CUADRO 1	
Proceso para liberalización del mercado británico de las telecomunicaciones	
FECHA	DECISIONES PARA LA LIBERALIZACIÓN
1981	Separación de cables y telecomunicaciones y creación de la empresa British Telecom.
1981	Concesión a la empresa MERCURY Comunicaciones Ltd. por 25 años para operar una red pública de telecomunicaciones. Mercury es una subsidiaria del consorcio privado cable and Wireless.
1982	Inicio del proceso de "desincorporación" de las telecomunicaciones de la tutela del Estado. Se prepara la liberalización del mercado de este sector.
agosto de 1984	Se instituye a British Telecom como un concesionario más. La Secretaría del Comercio e industria le otorga una licencia de explotación de la red pública por un período de 25 años.
noviembre de 1984	El gobierno pone en venta el 51% de las acciones de la British Telecom. El volumen de la operación equivale aproximadamente a 4 billones de libras esterlinas (8 billones de dólares).
1984	Concesión al consorcio compuesto por Racal (15%) y Hambros Advanced Technology Trust (5%) llamado Voderone para operar una red de radiotelefonía celular por 25 años. En competencia directa con el consorcio de telefonía celular establecido por British Telecom (con el 51%) y Securior (49%) denominado Celinet.
diciembre de 1984	Se libera el mercado de los teléfonos principales y de los conmutadores con capacidad hasta de 120 extensiones.
Diciembre de 1985	Liberalización de los sistemas de teclado
julio de 1986	Se libera el mercado de los equipos automáticos de liberalización de llamadas.
noviembre de 1986	Se cubre el mercado del resto de los equipos aún no liberalizados.

Fuente: Jorge Sandoval. "La disputa por lo público. La privatización no es cosa clara en telecomunicaciones" Op. cit. p.38.

CUADRO 2	
Operación de la venta del 51% de las acciones de la British Telecom	
ACCION	PROPOSITO
Campaña publicitaria en prensa y televisión para estimular la compra de acciones (esta campaña tuvo un costo de 8 millones de libras).	Se intentaba captar un contingente potencial de 1 millon de accionistas
Puesta en marcha de un cuerpo de banqueros, corredores de bolsa y consejeros en finanzas (sus comisiones se elevaron un total de 110 millones de libras	Público en general así como bolsas de valores extranjeras.
Campaña para que los trabajadores de la British Telecom se conviertan en accionistas. Se ofrece gratis a cada trabajador un paquete de acciones con un valor de 70 libras. se ofrecia además un bono por un valor de 200 libras en acciones por cada paquete de 100 libras que se comprara.	Motivar, la eficiencia de los trabajadores y hacerlos propietarios de la empresa.
Campaña dirigida hacia los 16 millones de suscriptores residenciales de British Telecom para que se conviertan en accionistas. Se les ofrece una acción gratis en la compra de otras diez.	Captar accionistas nacionales

Fuente: Jorge Sandoval.) "La disputa por lo público. La privatización no es cosa clara en las telecomunicaciones". Op. cit. p. 39

Cabe destacar en este proceso de privatización, la presencia estatal inglesa en el capital de otro operador británico del servicio telefónico (15% de las acciones) de la empresa Mercury, con el propósito de incentivar la competencia y evitar en lo posible el monopolio natural.

La British Telecom (BT) ha sido reformada recientemente, como respuesta a su privatización, la competencia y la regulación.¹¹ Sus divisiones de operación son las siguientes:

- a) Comunicaciones del Reino Unido, que opera las redes locales y de larga distancia de la BT y es responsable de la provisión y el mantenimiento de las instalaciones de los clientes.
- b) La BT Internacional, responsable de las comunicaciones internacionales y los servicios comerciales.
- c) División Extranjera, que vende conocimientos y experiencias de la BT a otros países.
- d) División de productos internacionales, que desarrolla, produce y vende productos de la tecnología de Telecomunicaciones e información de la BT a nivel internacional.
- e) Empresas BT, responsable del desarrollo, producción y venta de aparatos para consumidores y empresas (teléfonos, fax, etc.), de los intereses de la BT en las comunicaciones móviles de los sistemas y servicios como la Sección Amarilla y Prestel.
- f) Ingeniería y abastecimiento, cuyas responsabilidades incluyen la IDE y la compra de grandes sistemas.

¹¹ Vickers George Yarrow, John. Un análisis económico de la privatización, México, F.C.E. 1991, p.p. 242-243.

La privatización de la British Telecom, mediante la venta del 51% de las acciones en noviembre de 1984, permitió al gobierno británico ingresos por 3,700 millones de libras.¹² No obstante que la legislación anterior trataba de liberalizar gran parte de la industria de las telecomunicaciones, el gobierno vendió el monopolio intacto. Si hubiera optado por dividir a la British Telecom, exponiendo al mercado, el valor de las ventas hubiera sido menor.

Es importante señalar, que en el caso de la privatización de British Telecom su venta fue como unidad, es decir, fue vendida toda su infraestructura telefónica como es: servicio telefónico local, público, larga distancia local como internacional, etc., olvidando el objetivo de incrementar la competencia. Los economistas sostienen que es esencial la introducción de la competencia en los mercados dominados por monopolios, con el propósito de incrementar la eficiencia, pero el gobierno británico prefirió una rápida privatización a la introducción de la competencia.¹³

En resumen, a pesar de la introducción de la competencia de la empresa Mercury y la regulación impuesta a la British Telecom tras la privatización, esta es una empresa muy rentable que domina casi todos los aspectos de la industria de las telecomunicaciones de Gran Bretaña y constituye uno de los ejemplos más importantes y representativos, de la corriente "privatizadora" en el mundo de las telecomunicaciones.

¹² Aharon, Yair, "El Reino Unido: las transformaciones de las actividades". En La promesa de la privatización, Raymond Vernon (compilador), México, F.C.E., 1982, p. 64.

¹³ Sanchez, José Juan, op. cit., p. 5.

1.3.1. LA POSICION DE LOS SINDICATOS BRITANICOS

A partir del anuncio de la privatización de British Telecom,¹⁴ los seis sindicatos del sector dieron a conocer su abierta oposición a la medida gubernamental, reunidos en un comité realizaron una acción conjunta basados en los siguientes puntos:

- 1) Informar al público usuario y movilizarlo en contra de la privatización, argumentando el ataque al servicio público;
- 2) Advertencia a los trabajadores de la British Telecom sobre la enorme pérdida de empleos que se avecinaba con la privatización.
- 3) Advertir al gobierno de la movilización que comenzarían los trabajadores en caso de llevarse a cabo la privatización.

En 1983, el Comité de Sindicatos de Telecomunicaciones, centró su ataque en demostrar, por una parte que el servicio telefónico empeoraría y por otra, que la privatización dismantelaría al sector, generando una pérdida de actividad, desinversión y desempleo masivo.¹⁵

¹⁴ Sandoval, Jorge. *op. cit.*, p.p. 41-42.

¹⁵ *Ibid.*, p. 42.

La campaña de oposición fue monumental, representando un costo de 1.5 millones de libras esterlinas, en publicidad (carteles, anuncios por televisión, radio, prensa, etc.). Al mismo tiempo, el comité puso en huelga algunos sectores claves de la empresa y 4 mil trabajadores se quedaron en sus casas, con el propósito de ejercer presión sobre las autoridades de la empresa. Durante seis meses, el Comité cubrió íntegramente los salarios de los trabajadores y al cabo del periodo, los sindicatos habían gastado ya 3 millones de libras esterlinas. El movimiento se ve suspendido por el alto costo que significaba para el sindicato británico de telecomunicaciones.

La campaña tuvo que ser interrumpida y a pesar de las presiones sindicales que se ejercieron sobre el Parlamento, el proceso sigue su curso. Así, en 1984 se ponía en venta el 51% de las acciones de la British Telecom y se iniciaba el proceso de privatización más importante de una empresa telefónica.

Con la privatización, el gobierno conservador señalaba que la British Telecom ha mostrado una flexibilidad organizacional que le ha permitido vincularse a otras empresas extranjeras. Actualmente, cuenta con 170 oficinas en más de 30 países. Es propietario de la empresa japonesa KK y realiza proyectos de desarrollo de redes en 16 países de África, 3 de Oceanía y 4 asiáticos. Es sin duda, una de las transnacionales europeas más activas y poderosas en telecomunicaciones.

1.4. LA LIBERACION DE LA COMPAÑIA TELEFONICA DE ESPAÑA

La aparición de la Unión Económica Europea (UEE), ha puesto en la mesa del debate internacional el problema de los monopolios estatales y en primer lugar el de las telecomunicaciones.

Dos años después de que el gobierno de Margaret Thatcher tomara la decisión de privatizar British Telecom y liberalizar el mercado de telecomunicaciones, la Comisión de las Comunidades Europeas puso en circulación "el libro verde de las telecomunicaciones". Las propuestas del "libro verde", giran en torno a un mercado ampliado y supranacional, por lo que el proteccionismo no es aceptable y debe proporcionarse la apertura comercial. Así la mayoría de los monopolios de telecomunicaciones se encuentra en entredicho.

Si en el caso inglés, esta razón no era la principal justificación para llevar a cabo la privatización de la British Telecom, para el gobierno español, sí fue uno de los principales argumentos para replantear el status de su empresa telefónica: la Compañía Telefónica Nacional de España.

Cabría hacer algunas anotaciones en torno a esta empresa, para conocer su situación específica. Se trata de una empresa "mixta" con 33% de su capital en poder del Estado. No obstante que su participación es minoritaria, este monto hace que sea el propio Estado español el principal accionista de la compañía. Por tanto, se trata de una empresa con capital privado mayoritario y con rectoría estatal.¹⁶

¹⁶ *Ibid.*, p. 84.

La empresa administra en régimen de exclusividad el servicio telefónico urbano en el territorio nacional español. Este régimen de monopolio es el que se encuentra en discusión. Sin embargo, el esquema de soluciones se plantea de manera distinta al caso inglés, ya que aquí no se habla de privatización, sino más bien de un programa de apertura y liberación del mercado.¹⁷

La Compañía Telefónica Nacional de España cuenta, en lo fundamental con una organización que le permite estar presente en los mercados internacionales. Su dinamismo financiero y técnico ha facilitado su transnacionalización y es actualmente una de las empresas más activas en los mercados europeos y latinoamericanos. Dentro de España ha mantenido un ritmo de crecimiento que la ubica en el sexto lugar mundial. A partir de los años setenta, ha instalado un promedio de 900 mil líneas telefónicas por año.

En 1988, se dió a conocer en España el proyecto de "Ley para el ordenamiento de las telecomunicaciones", el cual intenta adaptar la legislación española a los requerimientos del "libro verde" de telecomunicaciones y al nuevo espacio comercial europeo. Por medio de esta Ley, el Estado español ha iniciado la apertura y liberación del mercado de telecomunicaciones, empujando a su propia empresa a un proceso bidireccional: primero dinamizaría tecnológicamente y financieramente, y segundo, liberar el mercado interno para competir por los nuevos espacios comerciales. Telefónica de España, como los otros operadores del servicio telefónico europeo, parte del principio de que es posible ganar afuera lo que se pierde adentro. En suma, el debate en el caso español no es el debate en torno a la privatización de

¹⁷ Sanchez, José Juan. op. cit., p. 7.

Telefónica de España (capital mayoritariamente privado: 67% versus 33% estatal), sino de su liberalización en su carácter monopolístico, para convertirse en una compañía competitiva a nivel mundial.

1.4.1. LA POSICION DEL SINDICATO ESPAÑOL

En España a partir del inicio del debate en torno a la ley de Telecomunicaciones, los sindicatos pertenecientes a las principales centrales Comisiones Obreros (CO) y Unión General de Trabajadores (UGT) se han manifestado en contra de una posible privatización del sector. Su argumentación se basa en el principio fundamental de considerar a las telecomunicaciones como un servicio público.

Para Comisiones Obreras (CO) y UGT, lo problemático no estriba en el carácter privado del capital propietario, el problema para los sindicatos españoles es el relativo a la garantía de un servicio público en telecomunicaciones. Argumenta, que España aun no satisface su mercado interno y además, es imprescindible dar acceso al conjunto de españoles al mercado de servicios telemáticos.

En lo que respecta al problema propiamente laboral, los dos sindicatos coinciden en dos aspectos fundamentales: en la estabilidad del empleo y la reorganización interna del trabajo.

En ese sentido, Telefónica de España ha aprovechado esta situación utilizando la subcontratación, así como la creación de filiales (filialización) de la empresa. Los sindicatos han advertido los peligros de este doble proceso, que ataca: la estabilidad del empleo, al permitir la subcontratación en detrimento de los

sindicatos, así como reorganizar el acceso de la fuerza de trabajo a los nuevos espacios productivo, lo que exige una ordenación de la formación profesional y de la distribución de los trabajadores.

En síntesis, la posición sindical española es de cautela y de concertación, pues el objetivo es ejercer presión sobre el gobierno para que la liberación se realice sin prisas.

1.5. EL CAMBIO DE ESTATUS DE FRANCE TELECOM

La reestructuración y modernización de las telecomunicaciones francesas surge como una prueba que echa por tierra el discurso de la ineficiencia congénita del sector público y por tanto, de la privatización.¹⁸

Francia es la gran potencia europea en telecomunicaciones y France Telecom es una empresa que se apresta a salir a buscar mercados. El estado francés ha sido el gran promotor de la modernización del sector, debido a que bajo su protección se ha desarrollado una ciencia y tecnologías propias, así como la promoción de una poderosa industria de equipo en telecomunicaciones. Además, la expansión y administración de la red telefónica es una de las más avanzadas y eficientes en el plano internacional.

Los datos dan cuenta del proceso de modernización de France Telecom: en promedio, 3 millones de línea instaladas por año y en algunos casos, instalación y servicio de una central telefónica cada tercer día, de 1975 a 1989 la red casi cuadruplica su tamaño, pasó de 7 a 26.7 millones de líneas instaladas. En ese

¹⁸ Sandowal, Jorge, *op. cit.*, p. 48.

mismo período, el proyecto de expansión para lograr una plena modernización de la infraestructura en 1989 logra una digitalización que abarca la totalidad del territorio. Basta agregar un comentario sobre política de comercialización del servicio: los precios de la instalación se reducen en más de un 50% al pasar de mil francos a principios de los años setenta, a menos de 300 francos a finales de los ochenta.

Este proceso es producto de una administración estatal. La empresa France Telecom, es en realidad una dependencia del Ministerio de Correos Telecomunicaciones y del Espacio, los 160 mil trabajadores de la empresa, son funcionarios públicos acogidos en los estatutos laborales de la burocracia pública francesa.

En lo concerniente al empleo, constituye un sector excepcional dentro de un contexto en crisis: el número total de trabajadores pasó de 126 mil en 1975, a poco más de 160 mil en 1989.

Sin embargo, en el año de 1989, el Ministerio de Correos, Telecomunicaciones y del Espacio convoca a los distantes grupos sociales a debatir en torno a la posible privatización de France Telecom. Las autoridades señalan que el status público de la empresa, le impide continuar con su desarrollo y expansión, debido a la apertura del mercado europeo y de los compromisos de los mercados domésticos. Los funcionarios de France Telecom, ha estimulado este discurso en el sentido de que como empresa estatal, anualmente, el Estado se encuentra en déficit por lo que sustrae una parte importante de su presupuesto, lo que impide invertir y tener objetivos precisos en materia de inversión y finanzas.¹⁹

¹⁹ Sandoval, Jorge. "France Telecom: antes teníamos usuarios, ahora clientes". (Entrevista con Rolande Calmel y Pierre Aurt, directivos de France Telecom). En *Trabajo*, México, UAM Xochimilco, no. 2, 1980, p. 44.

"France Telecom sabe que es una potencia mundial y que estará en la batalla por los nuevos mercados junto con los otros cuatro grandes: la NTT japonesa, la Bundespost alemana, la ATT estadounidense y la British Telecom. Es la disputa por el futuro de las telecomunicaciones y en ello se basa en buena parte, la petición del cambio de status para France Telecom".²⁰

Ahora bien, el que se admita en los círculos gubernamentales que la privatización de France Telecom de la función pública es una necesidad, no implica que exista un acuerdo en el resto de los grupos. Desde un principio, los sindicatos han manifestado su desacuerdo con una eventual privatización.

1.5.1. LA POSICION DEL SINDICATO FRANCES

Las tres principales centrales sindicales francesas (la Confederación General del Trabajo, la Confederación Francesa Democrática, del Trabajo y Fuerza Obrera), mantienen posiciones políticas divergentes en torno a la política de modernización del sector.

Desde una posición abiertamente conciliadora como es la Fuerza Obrera (FO), hasta una radical oposición proveniente de la Confederación General del Trabajo (CGT), todas las centrales sindicales coinciden en oponerse a todo intento de privatización. El principal argumento opositor se refiere a la defensa del status laboral de los trabajadores de France Telecom, ya que casi la totalidad son funcionarios públicos, con las implicaciones en la estabilidad del empleo y presentaciones de distinta índole.

²⁰ Sandoval, Jorge. "La disputa por lo público. La privatización no se hace clara en telecomunicaciones." *op. cit.*, p. 50.

La negociación ha dado lugar a la creación de un "establecimiento público de carácter industrial y comercial". Esta salida pareciera la más conveniente, debido a que el Estado Francés conserva el control sobre France Telecom y al mismo tiempo, le otorga el suficiente margen de maniobra para su autonomía en lo financiero.

Así, Francia es tal vez el único país que está demostrando, que en este tipo de sectores en expansión, es posible reestructurar sin privatizar.²¹

1.6. UN ANALISIS COMPARATIVO

El avance tecnológico en este contexto se constituye en un elemento fundamental para privatizar la telefonía mundial. Aunque no es la única vía, ya que existe la liberalización que es el caso español o la deregulación en el caso francés que ya describimos anteriormente, en el cuadro 3 se ejemplifican los distintos procesos de reestructuración. Sin embargo, dichas empresas de telecomunicaciones han planteado su desincorporación de la tutela del Estado, como una condición indispensable para su reestructuración y modernización.

No deja de ser relevante las estrategias que cada empresa estudiada de telecomunicaciones llevaron a

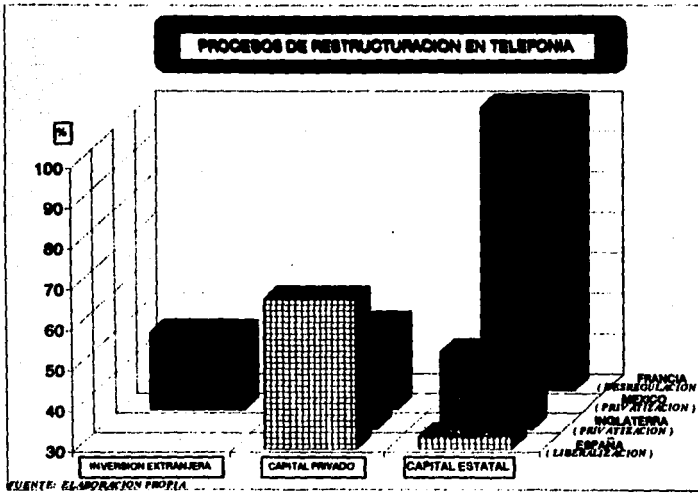
²¹ Sanchez, José Juan. *op. cit.*, p. 11.

cabo durante su proceso de desincorporación. En el caso británico, destaca la introducción de un segundo operador privado de la red pública de telecomunicaciones, lo que impidió el monopolio. Otro aspecto fue la venta de la mayoría de las acciones, lo que creaba un mercado orientado con criterios no estatales y por último, el gobierno al vender el monopolio intacto obtuvo un valor superior que si viera optado por dividir a la British Telecom.

El caso español contrasta con el británico porque aquí no se habla de privatización, sino más bien de un programa de apertura y liberalización del mercado para convertirse en una compañía competitiva a nivel mundial. El hecho de que no se hable de privatización es porque la compañía española tiene capital mayoritariamente privado (87%).

CUADRO NO. 8 PROCESOS DE REESTRUCTURACIÓN EN TELEFONÍA				
	PRIVATIZACIÓN	LIBERALIZACIÓN	DESREGULACIÓN	PRIVATIZACIÓN
	GRAN BRETAÑA	ESPAÑA	FRANCIA	MÉXICO
CAPITAL PRIVADO	51%	87%	0.0%	51%
CAPITAL ESTATAL	49%	33%	100%	0.0%
INVERSIÓN EXTRANJERA	—	—	—	49%
	100%	100%	100%	100%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



El caso francés antagónico a los dos casos anteriores, pues la empresa francesa tiene necesidad de expandirse a conquistar mercados mayores, su red de telecomunicaciones es de las más avanzadas y modernas del mundo, lo que se busca en la empresa no es una privatización ni una liberalización, sino una reestructuración bajo la administración estatal que ha demostrado eficiencia y crecimiento.

En cuanto a la empresa francesa las autoridades han señalado la necesidad del cambio de status público al privado dando razón de que en manos gubernamentales se impediría continuar con su desarrollo y expansión, debido a la apertura del mercado europeo y de los compromisos de los mercados domésticos. Ante tales circunstancias, el gobierno francés ha demostrado que en este tipo de sectores en expansión es posible reestructurar sin privatizar.

Por otra parte, en cuanto a las posiciones de los sindicatos, es importante analizar la posición que guardaban cada uno de ellos. En primer lugar, los sindicatos británicos se opusieron rotundamente al proceso de privatización argumentando que empeoraría el servicio telefónico y generaría desempleo masivo, esto junto con la campaña costosísima en contra de la privatización, el desgaste fue en vano ya que el sindicato tuvo que ceder ante el alto costo que representaba dicho movimiento opositor.

El sindicato español se manifestó por la cautela y la concertación, pues el objetivo de los sindicatos era de ejercer presión sobre el gobierno para que la liberalización se realice sin prisas, argumentando que España aún no satisface su mercado interno.

El sindicato francés ha manifestado su desacuerdo con una eventual privatización, la negociación dio origen a la creación de un "establecimiento público de carácter industrial y comercial", reestructurando y concertando sin privatizar a la empresa.

En suma, la privatización, liberalización y cambio de status de las empresas analizadas tiene como propósito competir internacionalmente por los mercados no sólo europeos sino de todo el mundo, gracias a una nueva orientación comercial y tecnológica que ha propiciado la integración de cárteles.²²

Ejemplos de lo anterior, son las alianzas de: U.S. Sprint-Cable & Wireless. ATT-British Telecom-KDD, MCI-OTI. La participación de Southwestern Bell de Estados Unidos no es una novedad para esta compañía, la cual tiene experiencia en la industria de cable británico. Esta integración horizontal es algo ya común para las compañías regionales norteamericanas como: US West en Hong Kong, Inglaterra, Francia y Hungría, así como para el resto de ellas: Nynex, Pacific Telesis, Bell Atlantic, Ameritech y Bell South.

22 Eduardo Barrera Herrera. "La privatización de TELMEX". En *Ciudades, Revista de la Red Nacional de Investigación Urbana*, No. 11, México, Julio-Septiembre de 1991, p. 20.

CAPITULO II

ORIGEN, DESARROLLO Y CRISIS DE TELEFONOS DE MEXICO

El propósito de este capítulo es analizar la historia de la telefonía en México, en un principio conoceremos el inicio de la primera comunicación en el país, para después analizar la competencia que generaron las dos principales empresas prestadoras del servicio en aquel tiempo, Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana S.A., y Compañía Ericason, mismas que iniciaron la instalación e infraestructura telefónica. Asimismo conoceremos las razones que empujaron a la fusión de estas dos empresas, para posteriormente dar origen a la Empresa Teléfonos de México, S.A., la cual quedó constituida el 23 de diciembre de 1947, esto dió lugar a la creación de un monopolio privado cuestionado en aquel tiempo y del cual haremos un análisis del caso. En segundo lugar, hablaremos de la mexicanización de la empresa, ya que el capital seguía siendo extranjero, aún después de la constitución de la empresa Teléfonos de México. En tercer lugar, analizaremos la crisis que Teléfonos de México enfrentó en la década de los 80's a raíz de la falta de inversión y rezago tecnológico que presentaba la empresa. Por último haremos un diagnóstico previo a su privatización para conocer las condiciones que enfrentaba la empresa en vísperas de su privatización.

2.1. ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA TELEFONIA MEXICANA

Dos años después de que Alexander Graham Bell inventará el teléfono, se realizó en nuestro país la primera llamada telefónica entre la ciudad de México y la entonces lejana población de Tlalpan. Nueve meses más

tarde, se estableció oficialmente el servicio telefónico al instalarse una red que unía las comisarías de la policía con la Inspección General, la oficina del gobernador de la ciudad y el Ministerio de Gobernación.¹

Formalmente, sin embargo, la telefonía en México se inició hasta 1862 con las actividades de la compañía Telefónica de México, cuyo capital era estadounidense.²

El 18 de junio de 1864, siendo presidente de la República el Gral. Manuel González, se otorgó la primera concesión a la extinta "Compañía Telefónica Mexicana S.A.", organizada conforme a las leyes del estado de New York y subsidiada de la entonces "Compañía Telefónica Continental", de Massachusetts, concediéndosele facilidades expresas a fin de poder introducir al país libre de impuestos todo el equipo que necesitara para la instalación de sus líneas, centrales y redes. El lapso de la vigencia era de seis años, por lo que al terminar, en el año de 1890, fue renovada la concesión de referencia por doce años más.³

En ese mismo año diferentes inversionistas deseaban prestar el servicio telefónico en nuestro país. Pero fue en el año de 1903 cuando la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas otorgó una concesión por 30 años al señor José Sizenstatter para la explotación del servicio telefónico en la capital y alrededores. Posteriormente el empresario se relacionó con la L.M. Ericsson de Estocolmo (Suecia) e invitó a la compañía a comprar la concesión.

Alexander Brostöm, presidente de la L.M. Ericsson, consideró por demás ventajoso tener una compañía filial

1 La Revolución de la Telefonía en México 1878-1983. TELMEX, p.40.

2 Op. cit.

3 Cárdenas de la Peña, Enrique. El Teléfono, S.C.T. 1987, p.33.

en México pues sería el vehículo de entrada al mercado latinoamericano. Se concretó el traspaso de la concesión el 19 de abril de 1905 e intervino, como representante legal de la compañía sueca, el cónsul general de ese país en México, señor José Brer.⁴ Por su parte, el 14 de noviembre de 1903 la Compañía Telefónica Mexicana celebró con la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas un nuevo contrato para seguir explotando el servicio en la capital del país.

El 18 de febrero de 1905 la Compañía Telefónica Mexicana aumentó su capital y modificó su razón social para llamarse desde entonces Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana, S.A.

Es importante señalar que a causa de la renovación de la concesión a la Compañía Telefónica Mexicana, así como del otorgamiento de la nueva concesión al señor Sitzenstättner, surgió la duplicidad de servicios telefónicos que durante muchos años vivirá la ciudad de México. La duplicidad de sistemas telefónicos incentivó la competencia, lo que obligó a ambas compañías a mejorar sus servicios.

Hacia 1910, las compañías establecidas habían ya instalado 12 mil 500 aparatos telefónicos, de los cuales más de 8 mil 500 funcionaban en la capital de la República Mexicana, y es desde ese momento cuando se marca el despunte notorio de la compañía Ericsson con respecto de su competidora, ya que en sólo cuatro años de experiencia logra instalar 7,000 de los 12 mil 500 aparatos instalados hasta entonces.

Un hecho que repercutió en el desarrollo comercial de la telefonía en el país fue la Revolución Mexicana, ya que en este período se dieron condiciones precarias tanto en lo económico como en lo político, para la

⁴ Historia de la telefonía en México 1878-1991, TELMEX, P. 68.

importación de material y equipo telefónico, y por lo cual la expansión de la telefonía en la nación era inestable, incluso las redes y equipos que funcionaban en diferentes partes de la República Mexicana sufrieron diversas incautaciones por parte de los ejércitos revolucionarios. A la Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana se le intervino el servicio el 6 de enero de 1915, pues los conflictos laborales se agudizaron tanto, que el gobierno embargó las redes de la empresa. Esta situación tardaría diez años en resolverse.⁵

Durante el período de la revolución, los trabajadores telefonistas afiliados al naciente SME (Sindicato Mexicano de Electricistas) decidieron exigir a las empresas telefónicas aumentos de salarios y reconocimiento de sus organizaciones sindicales.

La empresa sueca dió respuesta en forma positiva a las peticiones de los trabajadores, pero la norteamericana prefirió mantenerse intransigente. La huelga estalló, el gobierno carrancista respondió con una medida nacionalista al ordenar que la empresa fuese intervenida por el gobierno y puesto bajo el control de los trabajadores.⁶

Bajo estas condiciones, Ericsson ganó posiciones frente a la Cía. Telefónica de los 4,049 teléfonos instalados de 1915 a 1920, sólo 1,300 correspondían a la compañía en manos del gobierno, el resto a la sueca.

Durante el gobierno de Alvaro Obregón ambas firmas recibieron cantidades de equipo y materiales, que estuvieron disponibles al cesar las hostilidades de la Primera Guerra Mundial, pero este impulso ya no logró

⁵ *Op. cit.*, p. 88.

⁶ Rangel Pérez, Mario. Los telefonistas frente a la crisis y la reconversión. Ed. Nuestro Tiempo, 1986, México, p. 13.

revitalizar a la Telefónica.

Por su parte, la International Telephone and Telegraph (ITT) se encontraba en plena expansión y habiendo absorbido a la Western Electric (IWEC) que se encargaba de suministrar equipo a la telefónica se consideraba con derechos para adquirir a ésta.

En 1925, al entrar Plutarco Elías Calles a la presidencia, de inmediato echó atrás la medida nacionalizadora de Carranza y permitió que la ITT se apoderara de la mayoría de las acciones de la Compañía Telefónica. En ese mismo año, se le otorgaron concesiones a la Telefónica (ahora filial de la ITT) para establecer servicios de larga distancia en la República Mexicana y con el extranjero. Un año después se otorgaron concesiones análogas a la empresa Ericsson.

El territorio nacional pasó a vivir la intensidad de la competencia en donde se desarrollaba la lucha entre los dos conglomerados transnacionales de las comunicaciones. De nuevo a sus anchas, como en el porfiriato, gozaban de exención de impuestos y de un gobierno que en el papel de "referi", les protegía contra la Constitución Mexicana, pues los contratos celebrados con ambas empresas contenían una cláusula que les daba preferencia sobre cualquier otra ley.⁷

En 1924 la Ericsson había dado pasos importantes en la modernización de su equipo, al inaugurar la primera central automática en México (la central Roma), pero el retraso de un año en recibir la concesión para la larga distancia la puso en cierta desventaja frente a la ITT que contaba con el dinero, infraestructura y

⁷ ibid., p. 14.

contratos para enlazar rápidamente a la "Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana" con el Caribe y los Estados Unidos.

En ese año la ITT invirtió seis millones de pesos para la ampliación del servicio: dos para ensanchar las líneas del D.F., y cuatro para la larga distancia. De acuerdo a los convenios establecidos, el gobierno recibió 10% de las utilidades generadas por los nuevos servicios. Pero sobre todo saldría ganando el propio presidente, pues al poner en venta las acciones de la Cía. Telefónica él había sido importante comprador, lo que lo situaba como miembro del consejo directivo y provocaba que su suerte corriera pareja a la que tuviese la ITT en sus planes de expansión.

Durante los años 1927 y 1928 aunque la competencia entre la Ericsson y la Telefónica continuaba en el D.F., se dividieron el resto del mercado mexicano. Mientras los servicios de larga distancia avanzaba desmesuradamente, propiciado por la Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana. Las actividades de la empresa Telefónica Ericsson se hacen notorias por el crecimiento de sus redes telefónicas, el aumento de personal en general, los planes y proyectos para la construcción de nuevas centrales en el Distrito Federal, adecuados naturalmente para la instalación del sistema automático.⁸ Por lo cual la Empresa Telefónica Ericsson comenzó a constituirse como la principal empresa telefónica en el país.

La telefónica extendió su servicio de larga distancia hacia el extranjero conectándose con E.U., Canadá, Cuba, Inglaterra, Escocia, Gales, Alemania, Amberes, Bruselas, París, Amsterdam, Rotterdam, La Haya, Gotemburgo, Estocolmo, Malmö y Copenhague. Mientras, la Ericsson estableció de larga distancia entre

⁸ Cárdenas de la Peña, Enrique. Historia del Teléfono en México. En Voces de Teléfonos de México. 2a. época. Año 28. Núm. 301. Enero de 1987, p. 8.

la capital y Puebla, Orizaba, Córdoba y Veracruz y entre Torreón, Gómez Palacio y Lerdo.

Esta forma de desarrollo provocó que durante los siguientes gobiernos, la Ericsson crease más infraestructura y tuviese mayor integración en el interior del territorio nacional. Para 1930, la Ericsson contaba con 54,612 teléfonos en operación, mientras que la Telefónica llegaba sólo a los 39,250, pero aún así obtenía enormes ingresos gracias al servicio de largas distancias internacionales.

Ambas compañías se vieron fuertemente golpeadas por la crisis y la depresión de los años 30's. En el intento de resarcir sus ganancias, se volvieron especialmente agresivas contra los trabajadores y las leyes de aquellos países en que tenían sus filiales.

Mientras tanto, para resolver los conflictos derivados de la refida competencia entre las dos compañías telefónicas que a su vez generó un amplio movimiento de los suscriptores del servicio telefónico, reclamando que se diera la interconexión de las dos empresas, ya que la duplicidad de los servicios les obligaba a pagar a ambas o comunicarse con una sola red.⁹

A raíz de esto la ITT inició negociaciones tendientes a una posible fusión, sin que en un primer momento se llegara a un acuerdo; sin embargo, en las dos matrices extranjeras se estudiaba la viabilidad del proyecto. En junio de 1936 el presidente Cárdenas, a través de la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, comunicó a ambas compañías que debían enlazar sus líneas y combinar sus servicios, sustentando su orden en razones de interés público.

⁹ Rangel Pérez, Mario. Op. cit., p. 18.

La respuesta fue inmediata: ambas empresas presentaron a la Secretaría, mencionando no sólo una solicitud de enlace de líneas y combinación de servicios, sino también un proyecto de fusión y aumento de tarifas.

La respuesta del gobierno fue tajante.

El general argumento que: "El rechazo a la solicitud se fundamenta en la injusticia que representa un aumento de cuotas, en el hecho de que la fusión es sólo una maniobra financiera"... y poniendo en alto la dignidad nacional señala que "La imposición de condiciones molesta a la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, sobre todo por la correlación que dichas empresas mantienen entre fusión y aumento de tarifas; previamente se les ha manifestado que en materia tarifaria por ningún motivo las bases de convenio deben contemplarse aumentos en las cuotas existentes."¹⁰

Además en nombre de la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas interpuso un plan de reducción de tarifas con el fin de que la empresa ampliase el número de suscriptores y por consiguiente obtuviesen mayores utilidades. En este plan se precisaba que el plazo para que se realizara la intercomunicación de los dos sistemas sería en tres meses.

Las empresas mantuvieron una actitud intransigente e incumplieron el plazo fijado interponiendo amparos contra la acción del gobierno, apelando a las "libertades y garantías individuales" y de "libre empresa". Como se puede observar las empresas no deseaban mejorar el servicio telefónico, el cual tenía un carácter público, trataban de aprovechar la oportunidad que se les presentaba para obtener un aumento en las tarifas y de esta manera no desembolsar dinero para realizar el enlace y combinación de las dos redes telefónicas, es

¹⁰ Citado en Voces de Telefonos de México. No. 303, 1987, p. 5.

decir, el pueblo mexicano era el que en última instancia debía pagar los gastos, además la empresa Ericsson adquiriría el equipo y todas las propiedades de la telefónica.

Para octubre de 1936, el presidente Lázaro Cárdenas, promulgó la Ley de Expropiaciones, que resultó una severa advertencia para las transnacionales telefónicas.

Bajo este clima de tensión, el 19 de septiembre de 1938 se editó la Memoria Descriptiva para las obras de intercomunicación de las líneas telefónicas Ericsson y Mexicana de la República; sin embargo, el proyecto se vio interrumpido por el inicio de la Segunda Guerra Mundial.

A pesar de la oposición de las empresas, se llegó a la conclusión, de acuerdo con la Ley de Vías Generales de Comunicación, de obligar a ambas Compañías Telefónicas, Telefónica Mexicana y Empresa de Telefonos Ericsson a efectuar el enlace que permitiría a los usuarios comunicarse indistintamente por cualquiera de los sistemas en uso, con el otro.

Esto sólo se logró después de una larga controversia y mediante la aplicación de multas a las empresas, que al fin tuvieron que reconocer la necesidad de atender al interés general por encima de sus particulares conveniencias. El rumbo que se dio a la explotación del servicio, señalaba ya que, más tarde o más temprano tendría que concluirse con la fusión de los sistemas.

2.2. ORIGEN DE TELEFONOS DE MEXICO

El estallamiento de la Segunda Guerra Mundial dejó a un lado por un tiempo el enlace entre la Compañía

Telefónica y Telegráfica Mexicana y la Empresa Teléfonos Ericsson, pero se sembraron las bases para que a finales de los años cuarentas y con apoyo en la Ley de Vías Generales de Comunicación que había sido promulgado por el presidente Pascual Ortiz Rubio, el 29 de agosto de 1932, la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas forzara a las dos Compañías Telefónicas para que se hiciera el tan anhelado entace telefónico y poco después la constitución de una sola empresa telefónica: Teléfonos de México, S.A. de C.V.

"Teléfonos de México, S.A., en efecto, quedó constituida como empresa, gracias a la escritura de sociedad mercantil que celebraron la Corporation Continental, la Mexikanska Telefonica Kiebol y et Ericsson; Empresa Telefónica Ericsson, S.A., Bruno Pagliat, el Licenciado José Joaquín César y el Licenciado Reynoso, el 23 de diciembre de 1947 en la Notaria Pública número cincuenta y cuatro del licenciado Graciano Contreras, en la ciudad de México. La Secretaría de Relaciones Exteriores concede la licencia legal para la constitución de la sociedad".¹¹ El servicio telefónico queda en manos de un sólo monopolio dominado por Ericsson e ITT, aunque el gobierno y la nueva empresa desataron una fuerte campaña propagandística sobre las virtudes de la "mexicanización" del sistema.¹² La realidad fue que la compañía quedó en manos extranjeras que controlaban prácticamente la totalidad del capital.¹³

Como era de esperarse, al plantearse durante el gobierno del Lic. Miguel Alemán, dicha fusión, fue necesario determinar el carácter monopólico que podría tener el servicio en manos de una sola empresa, ya que

¹¹ Voces de Teléfonos de México. 2da. época. Año 28. Núm. 306. Junio de 1967, p. 10.

¹² Rangel Pérez, Mario. *Op. cit.* p. 28.

¹³ Citado en Voces de Teléfonos de México. Núm. 304, abril de 1967, p. 6.

aunque existían otras compañías que proporcionaban servicio en diversas zonas del país, tales como la Compañía Telefónica Fronteriza, en Baja California; la Compañía Telefónica Nacional de Coahuila; la Compañía Telefónica de Soconusco, en Chiapas, etc., su importancia, aún reunidas, era muy pequeña en relación con la de las dos principales, la Compañía de Telefonos Ericsson y la Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana, S.A., además, era necesario tomar en cuenta el hecho de que la nueva empresa consolidada iba a proporcionar el servicio con exclusividad, en cada ciudad donde operase, ya que aunque en teoría hay libre concurrencia de otras empresas para prestar el mismo servicio, en la práctica esta posibilidad es inoperante, ya que nadie contrataría un servicio que no estuviera enlazado con los grandes sistemas, y las inversiones en plantas resultan de tal manera cuantiosas, que son excluyentes de competencia.

La razón principal que favoreció la consolidación de las empresas fue la aspiración de contar con un sistema con el volumen suficiente de servicios, con objeto de atender a la demanda creciente, que al no ser satisfecha estaba contribuyendo a frenar el desarrollo económico capitalista del país.

El conocimiento de que un servicio de esta magnitud requiere cuantiosas inversiones, como se ha expresado, a tal grado que en diez años puede duplicarse y aún triplicarse al capital invertido en plantas e instalaciones y la necesidad de formular un plan de inversiones que la existencia de dos empresas rivales hacía muy complejo de aplicar, completaron los motivos que favorecieron la consolidación del servicio telefónico en manos de una sola empresa.

Así fue como en 1950, después de una sorda lucha financiera, la Empresa Teléfonos de México, S.A., que

se había preparado mejor para abordar el problema de la fusión, y que se encontraba en condiciones administrativas y técnicas ventajosas, adquiere las redes, plantas y equipo de la Compañía Telefónica y Telefónica Mexicana. Los accionistas de la American Telephone and Telegraph Co., quedaron en posición minoritaria dentro del nuevo consorcio e iban a contemplar en el futuro cómo el predominio del equipo sueco en la República Mexicana disminuiría la importancia del americano dentro de la nueva empresa. Esta logró de inmediato una serie de ventajas para recuperar su equilibrio financiero, que se había venido afectando por falta de una política definida frente a los problemas que el crecimiento del servicio demandaba.

Obtiene, por principio de cuentas, un aumento de un 50%, sobre las tarifas en vigor en el año de 1950, prevalecen su concesión y su contrato colectivo de trabajo que le eran más favorables que las que regían a la Empresa que desaparecía en contra, esto último, de las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo y finalmente, consigue que se le garantice un rendimiento sobre su capital de un 10% de utilidades netas.

Plantea, además, la necesidad de que el Estado intervenga para obtener un financiamiento suficiente que permita el desarrollo del servicio, con lo que se inicia una etapa del más amplio apoyo financiero que el gobierno federal haya otorgado a una empresa privada para su crecimiento en ese tiempo.

Se había afirmado en aquel tiempo que al propiciar la fusión de las compañías telefónicas principales existentes en 1950, en una sola empresa, el gobierno federal permitió la creación de un monopolio. A razón de esto es necesario analizar dicho criterio.

Es claro que se encuentran grados crecientes de monopolio en aquellos oferentes que controlan el grueso

de la producción de una mercancía o servicio que no tienen sustituto cercano (esto es un monopolio natural).

De ahí la razón, por la que en principio habría que convenir, con la denominación popular de monopolio para el servicio telefónico por su control de la oferta. Es evidente que no hay un sustituto cercano para el servicio, porque ni el correo, ni el telégrafo, los más próximos sucedáneos ofrecen las ventajas del teléfono, en materia de rapidez, de seguridad y de comodidad para establecer comunicación y obtener respuesta inmediata de aquel con quien nos interesa comunicarnos.

Sin embargo, la característica que tipifica el concepto económico de monopolio reside en que éste tiene la capacidad de fijar, dentro de ciertos límites, el precio o el monto de producción, que para el caso es lo mismo, al que le resulten más productivas ganancias, en virtud de su control de la oferta.

Por razones mencionadas, en la mayoría de los Estados modernos de estructura capitalista, existen leyes que prohíben el establecimiento de monopolios y aplican sanciones a los actos tendientes a restringir la libre concurrencia en las actividades económicas.

La finalidad que se persigue con esta legislación es, desde luego, proteger al público contra el alza artificial de los precios por la restricción de la oferta.

Sin embargo, los servicios públicos prestados directamente por el Estado o por una entidad dependiente del mismo, no pueden estar regidos por leyes antimonopólicas, ya que el Estado no tiene como misión básica el lucro y, por lo tanto, los precios que fije no deben tender a lograr el máximo beneficio innecesario y sí, en

cambio procurarán satisfacer la demanda sin restricciones indebidas.

Por idénticas razones, los servicios públicos prestados por empresas de capital privado no se deben considerar sujetas a la legislación antimonopólica siempre y cuando sus tarifas estén reguladas por el Estado.

Analizando la legislación que sobre la materia existía al producirse la fusión, es posible apreciar que la Empresa Consolidada no adquiría, a pesar de todo, el carácter monopólico en el sentido jurídico porque:

1o. La Ley Orgánica de Artículo 28 Constitucional en materia de monopolio, en su Artículo 6o, declaró que las empresas de servicios públicos concesionadas que funcionen conforme a tarifas aprobadas oficialmente, no quedarán comprendidas en las presunciones de monopolio establecido en el artículo 4o. de la propia ley;

y

2o. La Ley de Vías Generales de Comunicación establece que las tarifas de la empresa de telecomunicaciones deberán ser aprobadas por la Secretaría de Comunicaciones a través de la Comisión Consultiva de tarifas.

En resumen, y a la luz de lo expresado, podemos afirmar que la empresa consolidada no adquirió el carácter de monopolio porque a pesar de su control de oferta, no podía ni puede, fijar el precio del servicio, ya que esto es prerrogativa exclusiva del Estado; por lo que en la práctica no ha estado en condiciones de operar como monopolio en la que éste tiene de característica básica, la facultad de fijar un precio superior al de libre concurrencia y que le produzca los máximos beneficios.

2.3. ADQUISICION DE LA EMPRESA DE MANOS EXTRANJERAS

Es conveniente aclarar que en 1956 la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, mediante su comisión para el estudio de las inversiones extranjeras, publicaba el folleto "La inversión extranjera en el servicio de Telefonos de México", donde se propone demostrar que el capital formativo de Teléfonos de Mexico, S.A., es extranjero y que la publicidad hecha entonces, tendenciosa, se elaboró para hacer creer que la naciente empresa era mexicana, llega a decir el cuademillo: "En este intento, que tuvo éxito, intervinieron destacadas personalidades mexicanas que se prestaron para aparecer como funcionarios de aquella. En efecto, figuró como presidente de la sociedad el general Abelardo L. Rodríguez, ex presidente de la República y, junto con él, prestaron sus nombres para el simulacro el licenciado Eduardo Suárez, ex Secretario de Hacienda, y el señor Carlos Novoa, director general del Banco de México. La realidad como puede notarse, fue que la compañía quedó en manos extranjeras, que controlaban prácticamente la totalidad del capital..."

Lo que ocurrió en TELMEX no era sino un caso más de los nuevos rasgos que adquiría el capitalismo mexicano. Las dos empresas privadas (Ericsson e ITT) pedían la intervención del Estado para sufragar sus necesidades de inversión.¹⁴

El propio Hugo Beckman, director de TELMEX señalaba: "en varias ocasiones se ha considerado por los accionistas de TELMEX (que eran Ericsson e ITT) que el financiamiento inadecuado de un servicio público en un progresista país como México, es una responsabilidad que nosotros como particulares no la podemos

¹⁴ Rangel Pérez, Memo. Op. cit., p. 31.

llevar adelante, que por ello se ha ofrecido al propio gobierno el control del servicio telefónico incluso en condiciones bastante favorables; sin embargo, se ha rechazado tales ofertas, dando por seguro que la iniciativa privada, aún siendo mala es preferible¹⁵.

La iniciativa privada trasnacional reconocía abiertamente su incapacidad para desarrollar un servicio público y pedía la participación estatal y en efecto, la obtuvieron pero ya con los nuevos propietarios mexicanos. El Estado mexicano, a través de la Nacional Financiera, otorgó fuertes sumas a los nuevos empresarios mexicanos. Que en el verano de 1958, en Estocolmo, Suecia, se llevaron a cabo las reuniones entre los representantes mexicanos, los señores Eloy S. Vallina y Carlos Trouyet, y los directivos de las empresas L.M. Ericsson e ITT, con el objeto de obtener el permiso de transacción ante el departamento de control de cambios del Banco de Suecia, y para conseguir la garantía del precio de intercambio.

Los banqueros mexicanos del equipo Trouyet-Vallina-Suárez, se afirma que compraron la empresa en 24.6 millones de dólares equivalentes a 3.179.058 acciones de la L.M. Ericsson de Suecia y de la International Telephone de los E.U. El valor de la compra significó un 96.7% del nominal. Este grupo pagó 61.5 millones de pesos anuales durante cinco años. Y aparte se estableció un contrato de abastecimiento de equipo, en agosto de ese mismo año el Consejo de Administración anunció el cese de operaciones de la Compañía Ericsson en México, después de permanecer en el país más de 50 años. Al mes siguiente, la asamblea de accionistas designó al nuevo consejo de administración, que quedó presidida por el señor Vallina, y ratificó al ingeniero Hugo Beckman como director general.

El desarrollo de Teléfonos de México como empresa nacional continuó a un ritmo mediano, pues a pesar

¹⁵ Voces de Teléfonos de México, No. 305, junio de 1967, p. 9.

de su mexicanización en su capital social, en las centrales, equipos y aparatos seguían dependiendo de la compañía Ericsson y sus filiales.

2.4. CRISIS DE TELEFONOS DE MEXICO.

Los cambios económicos sucedidos a partir de la década de los 80's en el país afectaron a TELMEX principalmente en la falta de recursos financieros del exterior capaces de permitir el crecimiento normal y la expansión que hasta antes de la crisis venía manteniendo.¹⁸

El servicio que se presentaba de telecomunicaciones más importante del país, operaba no sólo con serias deficiencias, sino arrastraba además un rezago severo en su expansión. Su ritmo de crecimiento se había reducido de 12 por ciento en los años 70's a 6 por ciento anual en los 80's.

En cuanto a los recursos para hacer frente a las inversiones planeadas, TELMEX cada vez podía contar menos con dinero del gobierno, pues éste en el intento de disminuir su déficit se veía en la necesidad de reducir sus gastos y con ello las partidas presupuestales para la empresa.

En 1980 TELMEX registró un déficit financiero de 659 millones de pesos, por lo que recurrió a un endeudamiento cercano a mil 37 millones; el año siguiente su saldo desfavorable ascendió a 924 millones, pero solicitó deuda por mil 769 millones de pesos. De este modo, aunque se viera el peligro de la deuda,

18 Documento "Resultados relevantes de Teléfonos de México, S.A. de septiembre de 1982 a agosto de 1983". Emitido por la Dirección de Planeación de Teléfonos de México, S.A., en septiembre de 1983.

tería que seguir recurriendo a ella para cubrir su déficit de capital.¹⁷

Para 1982 su déficit fue de 9 mil 91 millones de pesos, aunque el monto de financiamiento externo e interno que recibió fue de 11 mil 98 millones. Para los años siguientes, esta evolución sería progresiva, para llegar en 1986 a un déficit de 75 mil millones, lo que la colocaría entre las primeras empresas más endeudadas dentro de los 500 más grandes del país.¹⁸

El problema de la deuda no era sólo de TELMEX, sino uno mucho mayor que enfrentaba toda la economía mexicana. La crisis, como se ha referido, no era sólo cíclica o económica, sino global afectando también la política y la ideología, y con ello a las propias estructuras de control.

El 19 de septiembre de 1985, el terremoto dañó gran parte del equipo telefónico, se desconectó, cayó o se desniveló. Quedó en pie un sólo circuito de larga distancia y seis de las siete centrales de servicio salieron de operación. De los 130 inmuebles de TELMEX en el área metropolitana, 81 resultaron dañados, 10 muy seriamente. Los edificios de Victoria y San Juan, lugar donde se concentraba al mayor número de operadores, quedaron inutilizados. Cuatro mil trabajadores no tuvieron lugar de trabajo, once murieron en la Central Victoria.¹⁹

17 Rangel Pérez, Mano. Op. cit., p. 57.

18 El Financiero, miércoles 31 de diciembre de 1986, p. 6. Serrano Cruz, Noé. "Recurrir a endeudamiento externo una costumbre de TELMEX". Creció su déficit.

19 "Un sólo circuito de larga distancia". Lovera, Sara. La Jornada, 19 de septiembre de 1986, en Perfil de La Jornada. p. 27.

Se considera que el equipo telefónico en la zona centro resultó afectado en un 90%, en la central San Juan se dañó la torre de microondas y todo el sistema automatizado de larga distancia, el 60% de equipo electrónico quedó destruido. Así la pérdida económica en TELMEX inicialmente se calculaba en 38 mil millones de pesos.²⁰

El año posterior al temblor fue terrible para los trabajadores en todos los sentidos, en todas las ramas de la producción y en todas las regiones del país, no sólo en el D.F., en donde los golpes de la crisis se sumaban al enorme pesar que la desgracia del terremoto había dejado.²¹

En 1986 la economía tenía una nueva recaída cíclica. La producción disminuyó en 4.4% respecto del año anterior. La inflación creció en 105.7%. Los salarios pasaron a representar tan solo el 29% del producto interno, el desempleo aumentó en 7.2% y la devaluación del peso en el año fue mayor al 100%.²²

El 86 había transformado a Teléfonos de México y a los telefonistas y como puede verse también al país entero. Se confirmaba que la profunda crisis se vivía entraba en una etapa más profunda con cada ciclo económico en donde las devaluaciones aparecían como el fenómeno que confirmaba este nuevo tránsito.

TELMEX necesitaba dinero y para conseguirlo fue elevando las tarifas; durante el año de 1985 se elevaron

²⁰ Rangel Pérez, Mario. *Op. cit.*, p. 70.

²¹ *Ibid.*, p. 77.

²² Informe Anual 1986, Banco de México.

en mayo y agosto, en 30 y 20 por ciento respectivamente.²³ Durante el 86 tuvieron un incremento de 118%; con 3 aumentos en el año: en marzo 35%, en julio se elevó 15% y a partir de entonces empezó a elevarse en 4% mensual.²⁴

El desempleo real es terrible y en TELMEX era utilizado por la empresa y la cúpula sindical para amedrentar a los trabajadores.²⁵ Como no había inversión para la expansión, ni investigación propia, ni contratación de suficiente personal, ni reposición del inventario, se produce un deterioro más o menos acelerado en la calidad del servicio. La calidad experimentó un severo descenso que se reflejó en un promedio diario de 67 mil teléfonos fuera de servicio y cerca de un millón y medio de solicitudes de nuevas líneas que no habían sido atendidas.

2.5. DIAGNOSTICO PREVIO A SU PRIVATIZACION

Teléfonos de México venía operando en los últimos años con serias deficiencias de servicio, además de un rezago severo en su expansión. Existían 1 millón 500 mil solicitudes de líneas que la empresa no había atendido, 10 mil de las 13 mil poblaciones que tenían entre 500 y 2,500 habitantes carecían todavía de servicio telefónico y en el país, sólo había 40 mil casetas públicas de teléfonos para una población de 84

23 Vázquez, Antonio/Buendía, Rafael. El Financiero, 6 de octubre de 1986, p. 42.

24 Muñoz, Patricia/Hernández. El Financiero, 30 de diciembre de 1986, p. 16.

25 Muñoz Patricia/Hernández Arellano, El Financiero, 30 de diciembre de 1986, p. 18.

millones de habitantes.²⁶

La densidad telefónica era notablemente baja, 5 líneas por cada 100 habitantes, lo que significa que sólo 18 por ciento de los hogares contaban con el servicio. En ese sentido, México ocupa el lugar número 83 a nivel mundial, mientras que países con economías similares a la nuestra cuentan con alrededor de 20 líneas por cada 100 habitantes.

La antigüedad de la red telefónica producía tropiezos en el servicio, por lo que era necesario cambiar con una urgencia 600 mil líneas, es decir, el 20 por ciento de la capacidad instalada, debido a que eran totalmente obsoletos.

Las operadoras de larga distancia trabajan conmutadores de más de 30 años de antigüedad. La operación y mantenimiento de la planta exterior se realizaba a través de 175 centros de trabajo con parque vehicular hasta de 15 años de servicio; en las oficinas comerciales no se contaba con sistemas mecanizados para realizar contrataciones y aclaraciones; el conteo de llamadas de servicio medido en el 52 por ciento de las centrales se registraba con contadores electromecánicos que eran fotografiados cada mes para realizar la facturación.

La empresa contaba con un promedio de 9.6 empleados por cada mil líneas instaladas, lo que representaba un nivel bajo de productividad, de acuerdo con los estándares internacionales. El esquema tarifario estaba desarticulado y con subsidios cruzados, por lo que como paso previo a la privatización, se decidió balancear el esquema tarifario e introducir el servicio medido en poblaciones donde no se cobraba.

²⁶ La reforma del Estado y la desincorporación del teléfono de México, México, SCT, s.l., comparecencia de C. Secretario de Comunicaciones y Transportes ante comisiones de Cámara de Diputados. 12 de febrero de 1990.

Para atender la creciente demanda de servicios de telecomunicaciones, el rezago en los servicios telefónicos y la modernización y ampliación de la infraestructura existente, el gobierno federal necesitaba invertir cuantiosos recursos en el sector de las telecomunicaciones. Tan sólo para los años de 1991 a 1995 se requería una inversión de 10,000 millones de dólares.²⁷

Estas inversiones debían ser destinadas principalmente para la ampliación y modernización de la red telefónica nacional. El tamaño de esta red, que en los últimos años ha crecido de manera significativa, continúa estando seriamente rezagada en términos internacionales.

La paradoja del crecimiento de la población urbana que demanda el servicio telefónico, rebasa las posibilidades de los anteriores planes de modernización, debido a que el ritmo de crecimiento del servicio de telecomunicaciones pasó en los últimos 10 años del 12 por ciento al 6 por ciento.

Andrés Caso Lombardo señalaba al respecto: "Por eso es injusto y malintencionado cargar la inproductividad de la empresa a las relaciones laborales. Estos, que habían sido complejos y difíciles, no representan ni con mucho la causa principal. La razón fundamental se debe buscar en la falta de recursos para inversión; en efecto, la baja inversión determinó que la empresa creciera al 6 por ciento anual en la última década y no de 12, como lo venía haciendo en la década anterior. Además, esto impidió la modernización de la planta para mejorar el servicio".²⁸

27 Rogozinski, Jacques. La privatización de empresas parastatales. FCE, 1993, p. 72.

28 Informe de C. Secretario de Comunicaciones y Transportes. Op. cit., p. 17-18.

CAPITULO III

EL PROCESO DE PRIVATIZACION DE TELEFONOS DE MEXICO

El propósito de este capítulo es comprobar la hipótesis central de esta tesis, la cual radica en demostrar que el rezago tecnológico y la falta de inversión provocó la privatización de la Empresa Teléfonos de México, analizando detalladamente todo el proceso de privatización, así como las posiciones a favor y en contra de la privatización, donde resalta destacar la posición del sindicato de telefonistas de la República Mexicana, el cual no se opuso a la privatización, sino que la apoyó en todo momento como la única alternativa para la modernización tecnológica y administrativa de la empresa, lo cual contrasta con las otras experiencias europeas vistas en el primer capítulo. En otro aspecto, cabe resaltar que se examinará la nueva regulación gubernamental sobre la empresa así como la puesta en marcha y culminación del plan Trienal donde se podrá constatar el avance y desarrollo que ha tenido la empresa después de su privatización. Por último, haremos un análisis comparativo de Teléfonos de México y los casos estudiados en el primer capítulo (la privatización de la British Telecom, la liberalización de la Compañía Telefónica Nacional de España y el cambio de status de France Telecom) que nos permitirá concluir algunas consideraciones relevantes, para cumplir con los objetivos planteados en la presente tesis.

3.1. ARGUMENTOS QUE EMPUJARON A SU PRIVATIZACION

En el caso de México, las razones expuestas por el gobierno para privatizar TELMEX, se resumen en: falta de inversión, que ahora debe realizarse para superar rezagos; se precisan recursos para atender nuevas necesidades; los cambios tecnológicos generan nuevos requerimientos de inversión. En ese sentido, el Secretario de Comunicaciones y Transportes afirma que el Ejecutivo Federal había tomado la decisión de privatizar la empresa, para realizar la expansión y modernización de Teléfonos de México sin comprometer fondos del gobierno federal, sino exclusivamente con los recursos que genera el servicio de la empresa y mediante la inversión privada.¹

Sin embargo, la posición de algunos partidos políticos en México en relación a la privatización de TELMEX, cuestionaban los argumentos del gobierno. Así, el diputado Francisco Ortiz Mendoza del Partido Popular Socialista (PPS) se oponía a la posición gubernamental en los términos siguientes:

“¿Cómo se explica entonces que un gobierno mal administrador, con funcionarios corruptos incapaces, con trabajadores desobligados a los que han acusado por tantos años, fuera capaz de hacer crecer el valor de una empresa de 1,175 millones de dólares en dos años?”²

¹ Caso Lombardo Andrés. Comparecencia ante las Comisiones de la Cámara de Diputados. México. SCT, 12 de febrero de 1980 p. 18.

² Réplica a la intervención del C. Secretario de Comunicaciones y Transportes en Cámara de Diputados, el día 12 de febrero de 1982, p.3 (mimeo).

Por su parte, el diputado Ignacio Castillo Mena del Partido de la Revolución Democrática (PRD) señalaba que el Director de Teléfonos de México había declarado que la empresa era una de las más prósperas en México y América Latina y que en breve, se convertiría en una de las más sólidas y productivas, sin embargo, el gobierno decidía privatizarla. Como respuesta a este cuestionamiento, el Secretario del Ramo aceptaba la capacidad para administrar a la empresa con eficiencia y honestidad, sólo que se requería de recursos que no se tenían, por lo que:

"...no se vende Teléfonos porque sea un problema demasiado grande para poderlo manejar, la razón básica es que no tenemos recursos económicos. Cuando se afirma que es una empresa eficiente y que ha tenido ingresos, se tiene razón, lo que ocurre es que hubo una modificación en su estructura financiera; cambiamos de impuesto a tarifa con el objeto de que pudiera crecer y le hemos puesto una cortapisa, sino invierte sus utilidades, se las retira el fisco".³

Añade que es necesario destinar los recursos fiscales que se tienen a la inversión y a las actividades en los que la iniciativa privada no va a invertir, por ejemplo, nadie va a invertir en conservación de caminos o en caminos de penetración en la sierra.

Por su parte, el Diputado Francisco Navarro Montenegro del Partido del Frente Cardenista de Reconstrucción Nacional (PFCRN) se pregunta: "¿Cómo puede existir una empresa eficiente y próspera y no tener dinero?".

³ *Ibid.*, p.p. 8-10.

La respuesta es contradictoria, ya que el gobierno aseguraba que las finanzas de TELMEX eran sanas, con utilidades importantes, pero no eran suficientes para aportar recursos económicos que requieran para su expansión porque enfrentaba dos problemas: primero, una expansión diferida de 10 a 12 años de inversión por abajo de lo requerido, y segundo, una inversión de diez mil millones de dólares en cinco años, que no podría generar.⁴ En conclusión, TELMEX se privatiza con objeto de recuperar e incrementar sustancialmente su crecimiento, así como para mejorar sus servicios y situarlos en niveles internacionales. Con la desincorporación se podrá captar mayor inversión de particulares para financiar su expansión y obtener tecnología de vanguardia. Al mismo tiempo, se garantizan ingresos fiscales crecientes derivados de una expansión también creciente y se capta la mayor cantidad posible de recursos por la venta de acciones del Gobierno Federal.⁵

3.1.1. LA OPINION PUBLICA ANTE LA PRIVATIZACION DE TELMEX

Desde el momento que se dió a conocer la noticia sobre la decisión de privatizar a TELMEX, se desencadenó una ola de opiniones a favor o en contra, tanto por las implicaciones que dicha venta significaba para México, como sobre los grupos que se aprestaban a participar en la compra.

Los principales diarios del país plantearon sus opiniones editoriales y dieron cabida a opiniones de articulistas y columnistas, las cuales evidencian el clima existente antes y después de la desincorporación

⁴ *Ibid.*, p.p. 15-18.

⁵ Informe del C. Secretario de Comunicaciones y Transportes. Op. cit., p. 18.

de la empresa.

A partir del 10 de diciembre de 1990, al día siguiente de anunciarse que Teléfonos de México había adjudicado al Grupo Carso, presidido por el Ingeniero Carlos Slim Helú, la opinión periodística se presentó de la siguiente manera.

EDITORIALES:

Del total de los diarios matutinos de información general que se editan, sólo cinco editorializaron inmediatamente después de conocer la noticia.

El periódico Novedades dijo en su editorial el día 10 de diciembre que en la venta de TELMEX "nada ha sido precipitado ni parcial. Por encima de todo se ha puesto el interés de México y de los mexicanos, como se ve al dar por concluido un proceso cuya importancia es vital".

Por su parte El Universal sostuvo que la trascendencia de la venta de TELMEX rebasa la cifra en que fue adquirida y que "se da un paso más (...) en el esfuerzo gubernamental por abrir espacios a la iniciativa y participación de los particulares".

El Sol de México indicó que "la venta de TELMEX implica más que una medida meramente económica,

es decir una decisión política: la de subrayar la estrategia de modernización a partir de restarle poder al Estado y de auspiciar la creación de nuevos espacios al empresario nacional y extranjero en cuanto a tareas productivas y de productividad".

El Nacional sintetizó sosteniendo que "la de TELMEX ha sido una desincorporación ejemplar por su transparencia, eficiencia y su protección del interés de los trabajadores y porque todo ello redundará en un mejor servicio para todo el país". Excelsior, por su parte, editorializó diciendo que el centro del debate sobre TELMEX es "la pertinencia de la privatización de una empresa estratégica para la vida soberana del país. Si bien ya se trata de un hecho consumado, no se puede dejar de advertir que ha sido contraria al sentir de vastos sectores de la sociedad, los cuales no comparten la euforia privatizadora en boga hoy en el mundo, pues los perjuicios que origina son evidentes y sus ventajas no pasan de ser puras promesas".

Tanto estos diarios como los que plantearon su opinión posteriormente coincidieron en señalar que el proceso de desincorporación de TELMEX se efectuó de manera honesta, clara y transparente, que es la privatización más importante en la historia del país y que es responsabilidad de la nueva administración expandir y manejar los servicios.

COLUMNAS Y ARTICULOS:

José A. Pérez Stuart, de la columna Portafolios de Excelsior, escribió el mismo día 10 de diciembre: "tal y como lo apuntamos desde que Carlos Slim se incorporó al grupo de interesados en quedarse con

Teléfonos de México, éste resultó ganador. Lo advertimos claramente. Señalábamos: si usted nos pregunta, le diremos que Slim se quedará con TELMEX y se quedó con ella".

Asimismo, en el Diario de México, Victor Sánchez Baños con su columna Financiera, dijo: "no hubo ninguna sorpresa" y agregó que por primera vez en la historia de las desincorporaciones un empleado, Francisco Hernández Juárez, tuvo una fuerte influencia, al grado que se le otorgó un supercrédito.

Francisco Cárdenas Cruz sostuvo en su columna Pulso Político de El Universal: "desde hace varias semanas se sabía que Slim (...) aventajaba a los demás interesados en comprar TELMEX (...) no resultó sorpresivo (...) el resultado de las negociaciones". Indico, además, que "si llamó la atención en cambio que eso ocurriera a tres días de que en la Cámara de Diputados se propusiera y acordará la comparecencia de Andréo Caso Lombardo, y no de Aspe, que es quien estuvo más al tanto de las operaciones, que los diputados quieren ahora les explique el titular de la SCT".

Posteriormente, el 11 de diciembre, José Yuste en su artículo titulado: "la desincorporación de Teléfonos de México" publicado en El Nacional escribió: "...lo primero que podríamos cuestionamos (...) es si había otro camino para llevar el proceso de venta. De hecho si lo había (...) el proceso (...) fue sin duda transparente, todos los pasos se hicieron públicos... Por último, lo que podemos comentar de TELMEX es que se tomó en cuenta a los trabajadores (...) faltarán ver resultados".

Adrián Lajous, por su parte escribió en Excelsior, el mismo día 14 en "Telefonía estratificada ¿para dónde

va ahora?" que México, como país de libre empresa, en los años cincuenta empezó a transmitir sin ton ni son hacia una economía estatal; pero en 1982 la crisis llamó la atención sobre que era un camino equivocado y que por ello se inició el proceso de reprivatización donde la venta de TELMEX es la mejor constancia".

El Universal sintetizó todas las opiniones encontradas en su editorial principal el día 11 de diciembre de 1990 diciendo: "sorpresa, indignación y satisfacción fueron los elementos que campearon en relación con la privatización de TELMEX, asunto que seguirá siendo motivo de discusión. (...) Desde la óptica del gobierno y de quienes apoyan la medida en cuestión, la venta de TELMEX está plenamente justificada. Y aunque hay opiniones contrarias, ahora lo más importante es garantizar el sano desarrollo de la telefonía y de aquellos aspectos que están íntimamente ligadas a la misma".

3.1.2. FACTORES EXTERNOS

La privatización de Teléfonos de México puede analizarse a través de dos clases de factores: endógenos (internos) y exógenos (externos).⁸

Factores externos:

- 1) Las recomendaciones para el cambio estructural de las empresas nacionales de telecomunicaciones hechas por organismos internacionales.

⁸ Barrera Herrera, Eduardo. La privatización de TELMEX en ciudades, México, Revista de la Red Nacional de Investigación Urbana, No. 11, julio-septiembre 1991, p. 17.

2) Las tendencias hacia la desregulación y privatización del sector telecomunicaciones en los países industrializados.

3) Las necesidades de servicios avanzados de telecomunicaciones de empresas multinacionales, con estrategias organizacionales, tecnología y geográficas que se caracterizan por la flexibilidad laboral.

3.1.3. FACTORES INTERNOS

Los factores endógenos que tienen como punto de partida la reforma del Estado emprendida por el régimen salinista son:

- 1) El adelgazamiento del sector público mediante la privatización de empresas paraestatales.
- 2) La obstaculización que representaba el estado de las relaciones laborales a partir de 1976.
- 3) La privatización inducida de las demandas, que en gran medida se debe a la contracción interna en la dinámica del capitalismo a partir de la década de los 70's mediante el cual resurge en el sector privado una mayor participación, mayor capacidad de inversiones y oportunidades de comercialización.⁷
- 4) La privatización se convierte en uno de los medios para controlar la crisis fiscal y permite una formación de capital más adecuada y permanente en los países en vías de desarrollo. Su éxito, por tanto,

⁷ Cladem, Willem, Privatización del dicho al hecho, Antología editada por Horacio Boneo, Buenos Aires, Ediciones El Cronista Comercial, p.p. 215-265.

depende de la posibilidad de que la administración privada pueda aumentar la eficacia operativa de la empresa en forma más rápida o completa que la administración pública.⁹

Adicionalmente, se pueden identificar tres motivos (internos) por lo que los gobiernos privatizan:

Primero, aunque el sector público busca hacer más eficientes a las empresas públicas a través de programas de reestructuración, los resultados frecuentemente no son satisfactorios debido a la falta de flexibilidad, control y creatividad de las instituciones encargadas de implementar los cambios.

Segundo, los continuos y crecientes déficits de un buen número de empresas públicas en cada país hacen imposible para los gobiernos subsidiarios permanentemente, optándose por venderlas selectivamente al sector privado.

Tercero, los gobiernos pueden privatizar aquella parte de su aparato industrial que no se considera estratégico, de tal forma que se pueda dedicar a actividades productivas para garantizar un desarrollo más balanceado de sus respectivas economías.⁹

En síntesis, los programas de privatización obedecen a una reconsideración del difícil papel que

⁹ *Ibid.*, p. 256.

⁹ Valenzuela del Río, Alejandro. El proceso de privatización: reflexiones y experiencias. Banco de México, (Dirección de Organismos y Acuerdos Internacionales) Documento 41, p. 5.

desempeña el Estado, como productor de bienes y servicios, así como de regular dichas actividades, para propiciar su retracción en su ámbito estatal. Tanto los factores internos y externos, influyen determinadamente en la decisión de privatizar empresas públicas. Afirmar que sólo uno de estos factores incide en dicho proceso de retracción estatal, sería esquematizar a la privatización.¹⁰

3.2. LA POSICION DEL SINDICATO DE TELEFONISTAS DE LA R E P U B L I C A MEXICANA.

El Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM) se constituye en agosto de 1950 con la fusión del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana y el Sindicato Nacional de Trabajadores Telefonistas (SINATEL), correspondiente a las antiguas L.M. Ericsson y Compañía Telefónica y Telegráfica Mexicana. Fue hasta 1976, cuando el STRM dejó de ser sindicato típico mexicano, al llegar Francisco Hernández Juárez, a la Secretaría General mediante las elecciones extraordinarias y retirarse de la CTM.¹¹ Con Hernández Juárez a la cabeza se había consolidado el liderazgo autónomo pero también se presentaba un reto formidable: negociar al interior una agenda abocada a enfrentar la reestructuración de la empresa por encima de las demandas tradicionales del gremio. Partiendo de ello, había que presentar a la empresa propuestas para acordar los términos en que se realizaría el cambio tecnológico: la nueva organización del trabajo, la capacitación y eventualmente la

¹⁰ Sánchez, José Juan. *La privatización en el proceso de desmantelamiento del Estado de bienestar al surgimiento del Estado neoliberal*. Tesis para obtener el grado de Maestro en Administración Pública. UNAM. FCRyS. México, 1992, p.p. 126-128.

¹¹ Barrera Herrera, Eduardo. *Op. cit.*, p. 19.

flexibilización de las relaciones laborales.¹²

Ante la eventual privatización de TELMEX, el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM), no sólo estuvo a favor de esto, sino que lo impulsó como alternativa para la modernización tecnológica y administrativa de la empresa. Incluso, la privatización es vista por Francisco Hernández Juárez, líder del STRM como la manifestación sustantiva de las tendencias de la reestructuración del capital y del desarrollo histórico de las fuerzas productivas de la misma manera que en su momento la propiedad y gestión gubernamentales de ciertas empresas o sectores completos de las economías nacionales alentaron la formación de capital.¹³ El reto sindical en 1989 sería por lo tanto el de entrar en una fase de mayor cooperación con TELMEX, aceptando incluso "retroceder" en materia contractual para permitir a la empresa asignar y resignar el personal a distintas tareas en diferentes regiones del país con el fin de maximizar las habilidades y la productividad del recurso trabajo, introducir e implementar los cambios tecnológicos. El sindicato afirmaba que la limitación de recursos era un factor determinante que propiciaba el rezago administrativo, así como la necesidad impostergable de modernizar tecnológicamente a la empresa, lo cual demostraba la falta de fondos para invertir en la empresa y se agregaba a la ausencia sistemática de un auténtico proyecto de modernización. Asimismo, existía una contradicción estructural en TELMEX desde 1972, ya que no era totalmente una empresa paraestatal, a pesar de que el gobierno poseía el 51% de la propiedad de sus acciones, la estructura de la empresa no pudo ajustarse a esa circunstancia debido a que predominaban los intereses privados y transnacionales en su planeación,

¹² Tahayo Jones, Claudio. Acción colectiva y autonomía sindical, los telefonistas y la reestructuración de Telmex (1976-1989). Tesis. ITAM, México, p. 145.

¹³ Hernández Juárez, Francisco. El "Nuevo sindicalismo". Nueva. México, No. 181, mayo de 1991, p. 43.

operación y administración.

"Teléfonos era una empresa contradictoria que funcionaba como un campo de áreas desarticuladas, feudos de poder, administración poco flexible, ausencia absoluta de investigación y de innovación científica y tecnológica y una relación laboral autoritaria y sobrepolitizada en algunos aspectos. Esta situación sólo podía ser modificada mediante un cambio estructural de la propia empresa de la relación laboral y a través de la construcción de una nueva cultura laboral".¹⁴

El Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM) advirtió, antes que el gobierno anunciara la decisión de privatizar a la empresa, que su transformación era impostergable para la modernización del país y que este contara con un sistema de telecomunicaciones acorde a las necesidades de globalización mundial.

En esta perspectiva, existen cuatro hechos según el Sindicato de Telefonistas que propiciaron la privatización de TELMEX, como alternativa única para modernizar y dar crecimiento tecnológico a la empresa.

Primero, el inicio del proceso modernizador que implicó modificaciones sustantivas en materia administrativa, financiera, tarifaria y de la relación laboral. Sin embargo, estas modificaciones no tuvieron el efecto correctivo requerido para crear las condiciones necesarias de crecimiento, expansión, eficiencia

¹⁴ *Ibid.*, p. 47.

y modernización de la empresa frente a un mercado de telecomunicaciones competitivo e innovador.

Segundo, la firma del "Convenio de Concertación" para la modernización y el mejoramiento del servicio telefónico, suscrito el 14 de abril de 1989 con el que se flexibilizó el contrato colectivo de trabajo. Con este convenio, el STRM logró un espacio de negociación y participación en el proceso de privatización de la empresa.

Tercero, otro saldo del convenio fue el establecimiento de un plan de trabajo de 45 días para el mejoramiento del servicio telefónico, que se llevó a cabo del 19 de abril al 23 de junio de 1989.

La operación de este plan fue importante, porque permitió evidenciar que el principal obstáculo de la empresa era su propia confirmación estructural, es decir, la deficiencia se encontraba en la estructura, administración, organización y en las limitaciones tecnológicas de TELMEX.

Cuarto, la privatización se fortaleció como alternativa para lo cual el Sindicato de Telefonistas realizó una consulta nacional entre los trabajadores que permitiera definir esta vía, la privatización. La decisión de los telefonistas fue favorable a la venta, porque abría perspectivas de crecimiento, inversión y desarrollo tecnológico de la empresa.

Al respecto, Francisco Hernández Juárez señala: "El sindicato subrayó desde un principio que la privatización no podía significar desentendimiento gubernamental, de su función pública y social y que la

privatización tampoco podía ser un objeto en sí mismo ni un objeto terminal, sino una etapa del proceso de modernización de TELMEX. Se enfatizó además que la venta de la empresa sería para su modernización, crecimiento e internacionalización y no sería la venta del servicio, que sigue siendo público y necesariamente regulado por el gobierno".¹⁵ Es crucial reparar en que la dirigencia autónoma, al optar por la concertación, no sólo escribía una página muy distinta a la de otros sindicatos nacionales de industria en materia de reestructuración sino que al hacerlo resguardaba lo más importante que tiene que cuidar la organización sindical: la titularidad de las relaciones laborales y la fuente de trabajo de sus agremiados. Y a partir del convenio de modernización se unificó toda la empresa bajo un sólo tabulador.

Por conclusión: no deja de ser notable de que tras por lo menos cuatro años de negociar acuerdos empresa-sindicato sobre modernización, el STRM fuera capaz de concertar sin mayores conflictos internos el contundente impacto de la reestructuración de TELMEX, pero es importante no perder de vista que la concertación logró evitar una etapa de conflictos severos entre la empresa y el sindicato prácticamente en vísperas de su privatización en la que los despidos hubieran sido recurrentes. Más aún, se evitó la liquidación o quiebra de la empresa como forma de modificar a fondo el contrato colectivo, tal como si ocurrió en otros casos de reestructuración (como el de la minera de Cananea o Aeroméxico).

¹⁵ Ibidem.

3.3. SEIS PRINCIPIOS PARA PRIVATIZAR TELEFONOS DE MEXICO

El 18 de septiembre de 1989, durante la XIV Convención Nacional Ordinaria del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, el presidente Carlos Salinas de Gortari estableció las bases de la privatización de Teléfonos de México¹⁶. El Presidente expresó las razones del gobierno para privatizar la empresa de la siguiente manera:

...La crisis puso en evidencia que el exceso de actividades productivas que absorbió el Estado no le dieron fortaleza sino debilidad. Esto se reflejó en endeudamiento excesivo, incapacidad de ampliar producción esencial y debilidad para orientar el proceso de crecimiento del país.

Teléfonos de México es para nuestra nación una actividad de gran importancia, pero también de un resultado poco satisfactorio. De sus 107 años de existencia, sólo 16 años ha estado en el sector público. Terminó en manos del Estado, porque antes no se le administró adecuadamente, sin embargo, el Estado mexicano no contó con los recursos suficientes para lograr su expansión adecuada, pues hoy 8 de cada 10 hogares en nuestro país no cuentan con servicio telefónico y existen más de 1.5 millones de solicitudes de nuevas instalaciones que Teléfonos de México no ha podido satisfacer.

Tampoco la empresa ha desarrollado investigación científica o tecnológica que fortalezca la independencia del país en esta materia, y a pesar del enorme esfuerzo que sus trabajadores llevan a cabo, la ciudadanía

16 Informe del C. Secretario de Comunicaciones y Transportes. Op. cit., p. 18.

se queje, cada día más del mal servicio que le proporciona. No es culpa de los trabajadores, pues las descomposturas son muy frecuentes por el rezago en la modernización de la red.¹⁷

Asimismo, el Presidente estableció que la venta de esta empresa al sector privado tendría que cumplir seis requisitos indispensables:

1) Garantizar que el Estado mantenga la rectoría en las telecomunicaciones del país: se otorga un título de concesión con vigencia de 30 años revisable cada 5. El Estado se reserva una serie de facultades que parten de la concertación de un programa quincenal de compromisos y metas que expandir, modernizar y mejorar la calidad de los servicios.

2) Mejorar radicalmente al servicio telefónico a los ciudadanos. Para ello se fija un conjunto de metas para la expansión y modernización del servicio. Así, antes de 1994 TELMEX deberá de haber instalado teléfonos o agencias de teléfonos públicos en todas las poblaciones del país que tengan más de 500 habitantes, pues 10 mil comunidades carecen actualmente del servicio.¹⁸

3) Garantizar los derechos de los trabajadores. Los inversionistas que adquieran la empresa deberán respetar los términos del convenio de concertación para la modernización que se firmó en abril de 1989 entre el sindicato, la empresa y el gobierno federal.

17 Salinas de Gortari, Carlos. "Discurso de inauguración de la Convención Nacional Ordinaria del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana el 18 de septiembre de 1989. México, *Presidencia de la República*, 1989, p.p. 95-98.

18 Sandoval, Jorge. *La disputa de lo público. La privatización no es cosa clara*. Op. cit., p. 52.

4) Expandir el sistema telefónico. "A partir de 1990 Teléfonos de México desarrollará un programa de expansión de la red telefónica para aumentar la densidad telefónica de 5 a 10 líneas terminales por cada 100 habitantes para 1994 y a 20 por cada 100 en el año 2000".¹⁹

5) Realizar investigación científica y tecnológica para fortalecer la soberanía del país. Se intensificará el proceso de modernización con la creación del Instituto de Capacitación Telefónica (INCATEL), con cuatro áreas específicas:

capacitación y adiestramiento, calidad y productividad, normatividad de procesos, asimilación y desarrollo tecnológico.²⁰

Inmediatamente después de este anuncio, Teléfonos de México se puso bajo la responsabilidad de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.²¹ El Secretario, como Presidente del Consejo, designó a un nuevo director general y ambas partes pusieron en práctica un proceso global de reestructuración, que contempla las siguientes medidas antes de la privatización:

a) Reforma Fiscal: TELMEX se concentraba sujeto a un régimen fiscal especial, consistente en un conjunto de gravámenes ad hoc no necesariamente vinculados a la operación o desempeño de la empresa. Su estructura fiscal fue reemplazada por un régimen fiscal apropiado al resto de las empresas.

19 Informe del C. Secretario de Comunicaciones y Transportes. Op. cit., p. 20.

20 Hernández Juárez, Francisco. Op. cit., p. 48.

21 Aspe Armella, Pedro. El cambio mexicano de la transformación económica, México, FCE, 1993, p.p. 176-177.

b) **Nuevo contrato colectivo de trabajo:** Se negoció un nuevo contrato colectivo de trabajo que consolidó los 57 contratos que se tenían, en uno solo. Ello permitió una mayor seguridad en su trabajo y facilitó las negociaciones futuras.

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

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

3.4. CALENDARIO DE PRIVATIZACION

El 13 de agosto de 1989 se publica en los periódicos el calendario de privatización de Teléfonos de México.²²

²² La desincorporación de Teléfonos de México, TELMEX 1991, p.23. Cabe señalar que este calendario fue cumplido al pie de la letra.

Asimismo, se especificó que para poder participar, los grupos interesados deberían, entre otros requisitos, comprobar un patrimonio neto de mil millones de dólares en los Estados Unidos, o depositar diez millones de dólares en el Banco Internacional, durante el lapso comprendido entre el 13 de agosto y el 7 de septiembre de 1990.

No	CUADRO No. 4 CALENDARIO DE PRIVATIZACIÓN DE TELMEX	
	ACTIVIDAD	FECHAS
1	Convocatoria y entrega de bases de la subasta	13 de agosto a 7 de septiembre
2	Calificación de grupos interesados en el proceso	13 de agosto a 21 de septiembre
3	Entrega de prospectos de ventas y del esquema de privatización a los grupos que califiquen	13 de agosto a 21 de septiembre
4	Primer periodo de preguntas sobre aspectos no considerados en las bases, el esquema o el prospecto	20 al 24 de agosto
5	Primera canalización de preguntas de TELMEX a las autoridades respectivas	27 al 31 de agosto
6	Entrega del modelo del contrato de fideicomiso	17 de septiembre
7	Primer periodo de entrega de las respuestas a todos los participantes	11 al 21 de septiembre
8	Entrega del modelo de contrato de compra-venta	21 de septiembre
9	Segundo periodo de preguntas sobre aspectos no considerados en las bases, esquema o el prospecto	1 al 5 de abril
10	Segunda canalización de preguntas de TELMEX a las autoridades respectivas	8 al 11 de octubre
11	Incorporación de socios nuevos al grupo	15 de octubre
12	Segundo periodo de entrega de respuestas a todos los participantes	28 al 31 de octubre
13	Periodo de vistas a las empresas, entrevistas con funcionarios de la misma y del Sector de Comunicaciones y Transportes	28 al 31 de octubre
14	Periodo de vistas a la empresa, periodo para preparar posturas	1 al 14 de noviembre
15	Recepción de posturas	15 de noviembre
16	Análisis y equiparación de posturas	16 de noviembre a 3 diciembre
17	Formalización de garantías y asignación de ventas	4 al 20 de diciembre

Fuente: La desincorporación de Teléfonos de México. Teléfonos de México, 1992

FALLA DE ORIGEN

3.5. GRUPOS PARTICIPANTES

El 17 de octubre de 1990, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público informó que hasta ese momento 16 empresas, cuatro mexicanas y 12 extranjeras, habían ya calificado para participar en la subasta por el 20.4 por ciento de las acciones de Teléfonos de México.

Las empresas mexicanas fueron: Casa de Bolsa Inverlat, cuyo consejo de administración estaba presidido por Agustín F. Legorreta Chavet, consejero "B" de TELMEX; la Casa de Bolsa de Acciones y Valores, entre cuyos socios destaca Roberto Hernández Ramírez también consejero "B" de TELMEX; el Consorcio Gentor, donde figura Javier Garza Sepúlveda y el Grupo Carso, presidido por Carlos Slim Helú.

Las empresas extranjeras fueron: Southwestern Bell Corporation; Nynex Internacional; GTE Telephone Corp.; Bell Canadá; Telefónica de España; France Cable & Radio; STET; Nippon Telephone and Telegraph; NTT cable & Wireless Plc; Singapore Telecom; United Telecommunications us sprint; Citibank; Ameritech; Bell South; US West; J.P. Morgan y Chase Manhattan Bank.

De las 16 empresas que habían calificado para participar en la subasta, sólo presentaron posturas los siguientes organizados en grupos e integrados por empresas mexicanas y extranjeras.²³

Grupo 1: Casa de Bolsa Accival, asociada con CTE Telephone Corporation y la Compañía Telefónica de

²³ ibid., p. 26.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

España.

Grupo 2: Grupo Carso S.A., asociado con Southwestern Bell Corporation y France Cable et Radio (France Telecom).

Grupo 3: Gentor S.A., sobre el cual no se informó oficialmente de su asociación; sin embargo, algunos medios de comunicación indicaban que este grupo estaba asociado con empresarios de telecomunicaciones de Singapur.

Los grupos calificados tuvieron entrevistas con funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social. Todas las empresas que calificaron para participar en la subasta tuvieron acceso a la misma información para hacer sus evaluaciones y preparar su postura.

En las posturas se especificaron los montos ofrecidos y las condiciones de la operación de compra-venta, así como las propuestas para los programas de modernización, avance tecnológico, expansión y capacitación del personal de TELMEX. Las posturas fueron evaluadas por funcionarios del gobierno federal y los técnicos de TELMEX. De acuerdo al gobierno federal,²⁴ todas las posturas se ajustaron a los requisitos establecidos en el esquema y las bases para la subasta de Teléfonos de México, además no existían diferencias significativas que permitieran advertir claramente ventajas de una propuesta sobre otra por lo que el monto ofrecido fue la variable determinante para la decisión.

²⁴ Véase Aspe, Pedro. Desincorporación, el caso de Telmex. México, SHCP, 1991 (discurso-mimeo).

3.6. GRUPO GANADOR: GRUPO CARSO, S.A.

El 9 de diciembre de 1990 el Dr. Jacques Rogozisky, Coordinador General de la Unidad de Desincorporación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, dio a conocer que una vez realizado el análisis técnico y homologadas las posturas, la Comisión Intersecretarial Gasto-Financiamiento eligió al Grupo Carso, S.A., como ganador de la subasta del 20.4 por ciento del capital social de Teléfonos de México, S.A. de C.V.

Así, Carso ofreció cinco billones 138.7 mil millones de viejos pesos, equivalente a mil 734 millones de dólares, más los dividendos en efectivo correspondientes a 20.4 por ciento del capital social hasta por un monto total al valor presente de 69.938 millones de pesos, es decir 23.6 millones de dólares. El precio por acción, incluyendo la opción equivalente a 6,022 pesos ó 2.03 dólares.²⁵

La postura presentada por el Grupo Accival llegó a mil 587.2 millones de dólares, con un precio por acción incluyendo la opción de 5,779 pesos ó 1.95 dólares. De igual modo, la parte mexicana del Grupo Gentor ofreció 700 millones de dólares; el precio por acción fue de 4,706 pesos ó 1.59 dólares.

Del total de la oferta hecho por el paquete accionario de TELMEX, el Grupo Carso, formado por empresarios mexicanos aportó 859 millones 600 mil dólares, con el cual depende de 10.4 por ciento de las acciones, mientras que France Telecom participó con 42 millones 200 mil dólares, para adquirir el

²⁵ La desincorporación de Teléfonos de México, 1991, p. 8.

cinco por ciento de los títulos.

De igual manera, Southwestern Bell Corporation obtuvo con 485 millones 800 mil dólares el cinco por ciento del 20.4 por ciento de las acciones en venta con derecho a voto y otro cinco por ciento de los títulos que no ofrecen ese derecho.

Los accionistas controladores se forman por tres grupos, uno mexicano y dos extranjeros. El grupo mexicano detenta 1,1031,150.896 acciones serie "AA" o sea, el 51% de las acciones "AA".²⁸ Los grupos extranjeros son Southwestern Bell International Holdings, una subsidiaria de la compañía norteamericana de comunicaciones Southwestern Bell Corporation, France Cable et Radio, una subsidiaria de la empresa de telecomunicaciones Francesa Telecom. Cada una detenta 529'845,038 acciones serie "AA", que en conjunto suman el 49% de estas acciones.

Con ello, el control del 151 por ciento de los valores vendidos permanece en manos de empresarios mexicanos, según se estipuló en la reglamentación del proceso de privatización de Teléfonos de México.

El mismo día 9 de diciembre de 1990, en las instalaciones de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, se firmaron los contratos de crédito y fideicomiso; mediante los cuales los trabajadores de Teléfonos de México participan en el capital de la empresa. Estos contratos contemplan la adquisición de 187 millones

²⁸ El grupo de accionistas controladores mexicanos está constituido por Grupo Cargo, S.A. de C.V. (25.3% de las acciones "AA"), Seguros de México, S.A. 2.9% y de las acciones "AA"; otros dos inversionistas, cada uno con un 3% de estas acciones y 48 inversionistas adicionales, ninguno con más de 1.8% de estas acciones. Grupo Cargo, S.A. de C.V., es una compañía controladora con inversiones principalmente en las industrias metalúrgica del papel, minería, tabaco en la operación de restaurantes y tiendas departamentales.

de acciones de la serie "A" de TELMEX, que significa el 4.4 por ciento del capital. El crédito para tal efecto, cuyo monto es de 325 millones de dólares fue otorgado por el Gobierno Federal a través de Nacional Financiero, con un plazo máximo de ocho años y con amortizaciones crecientes de capital.

El 14 de diciembre de 1990, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Grupo Carso, S.A., firmaron el control definitivo de compra venta de acciones "AA" de Teléfonos de México, correspondiente al 10.4 por ciento del capital. Con la firma de dicho contrato finaliza la primera etapa de privatización de TELMEX. Finalmente, a las 17:00 del 20 de diciembre de 1990, fecha establecida por el Gobierno Federal para que concluyese la privatización de TELMEX se realizó la entrega de las instalaciones de la empresa a los nuevos propietarios.

Cabe señalar que el aspecto financiero de la venta de Teléfonos de México tuvo lugar en tres etapas.²⁷ La primera etapa consistió en emitir un dividendo para las acciones de voto limitado de tal forma que cada acción ordinaria obtuviera 1.5 acciones de la serie "L". Así, con sólo 20.4% del capital sería posible tener el control sobre toda la empresa. El primer paquete de las acciones se subastó públicamente en 1990, ganado por -como se explicó el Grupo Carso- quedando el precio de la acción a 2.03 dólares, ascendiendo la operación total a 1,757 millones de dólares.

La segunda etapa correspondió a la venta de la mitad de las acciones restantes en manos del gobierno (15.7% del capital), esta vez mediante colocaciones públicas en los mercados financieros de México, Estados Unidos, Canadá y el Lejano Oriente. Esta etapa se concluyó el 20 de mayo de 1991 y las

27 Aspe Armella, Pedro. *El cambio mexicano de la transformación económica-México*. FCE, 1993, p.p. 177-178.

acciones se colocaron a un precio de 3.50 dólares cada una. La tercera etapa, a realizarse en fecha posterior consistirá en una colocación final de las restantes acciones gubernamentales en los mercados internacionales.

Una situación que es importante destacar, se refiere a que la estrategia global de privatización y reestructuración de Teléfonos de México, hizo posible culminar el proceso en términos muy favorables para el gobierno.²⁸

En el inicio de la actual administración (10. noviembre 1988) el valor de TELMEX, calculado a partir del precio de sus acciones en la Bolsa de Valores de Nueva York era inferior a 1,500 millones de dólares (37 dólares por acción); pero el 20 de diciembre de 1990 la empresa valía más de 8 millones de dólares y hacia mediados de 1991, esta cifra rebasaría los 13 mil millones de dólares.

Al haber reestructurado a Teléfonos de México antes de su privatización, el gobierno obtuvo mejores condiciones en su venta y la colocó como la más grande operación "internacional" de privatización que tuvo lugar por medio de los mercados bursátiles, debido a que la privatización de British Telecom y algunas otras empresas británicas fueron llevadas a cabo en su mercado doméstico local.²⁹

²⁸ Aspe Armella, Pedro. *Op. cit.*, p. 178.

²⁹ Sanchez, José Juan. El proceso de privatización de Teléfonos de México. Un análisis comparativo con los casos de la British Telecom, Telefónica de España y France Telecom, México, 1994. mimeo p. 23.

3.7. EL PROCESO DE REGULACION Y CONCESION DE TELEFONOS DE MEXICO

La modernización del sector telefónico en México quedó plasmada como el rasgo más importante del nuevo Título de Concesión de TELMEX. En este Título, hecho para regular la nueva empresa privada, se establece de una manera muy explícita los objetivos mínimos de crecimiento, expansión y modernización tecnológica que TELMEX tendrá que cumplir en los próximos años. Este Título establece además los plazos máximos en los que dichos objetivos tendrían que cumplirse, así como las sanciones que se aplicarán a la empresa, en caso de no cumplirlos.

El nuevo Título de Concesión abarca todos los aspectos de las telecomunicaciones, entre los que se encuentran la telefonía básica, la fabricación de equipo, telefonía móvil, transmisión de datos, facsímiles e imágenes y otros servicios de valor agregado. Además introduce esquemas para obligar a TELMEX a competir con otras empresas, donde económica y tecnológicamente sea posible.³⁰

Los esquemas de competencia adoptados en este Título obligan a la empresa a mejorar significativamente su desempeño elevando con ello sus niveles de eficiencia. La empresa está obligada a reflejar gradualmente este mejoramiento no sólo en una mejor calidad de los servicios que ofrece, sino en precios reales más bajos que benefician a los consumidores. Veamos los aspectos más importantes del nuevo Título de Concesión.

³⁰ Hasta hace algunos años se consideraba que el sector de la telefonía era por naturaleza una actividad totalmente monopólica. Actualmente y gracias a los recientes avances tecnológicos, ya es posible introducir esquemas de competencia en algunos mercados del sector telefónico como es el caso del valor agregado.

a) Expandir el número de líneas en servicio a una tasa anual mínima de 12% durante el período que comprende del 10 de diciembre de 1990 al 31 de diciembre de 1994.³¹

b) Expandir su servicios a las áreas rurales, llevando a cada población de más de 500 habitantes, registrados en el Censo General de Población y Vivienda de 1990, el servicio telefónico mediante la instalación de cuando menos, una caseta pública o agencia telefónica con servicios de larga distancia antes del 31 de diciembre de 1994.³²

c) En las poblaciones de más de 5,000 habitantes, TELMEX deberá ofrecer el servicio telefónico básico con conmutación automática.

d) Expandir el número de casetas públicas telefónicas de una densidad actual de 0.8 casetas por cada 1,000 habitantes a 2 casetas públicas por igual número de habitantes antes del 31 de diciembre de 1994 y a 5 casetas públicas antes del 31 de diciembre de 1998.³³

e) Reducir el tiempo de espera máxima para la instalación del servicio telefónico básico, en ciudades que cuentan con el servicio telefónico básico con conmutación automática, a 6 meses en el año de 1995, disminuyéndose en un mes dicha plaza cada año, hasta llegar a un mes en el año 2,000.

Es decir, para el año 2,000 el plazo de espera para la instalación de una línea telefónica no deberá ser

31 Apartado 9-1, Capítulo 3, Título de Concesión en Diario Oficial de la Federación, 10 de diciembre de 1990, p. 22.

32 Ibid.

33 Ibid.

mayor a un mes en las principales ciudades de México.

A partir de 1995 TELMEX estará obligado a presentar a la SCT cada cuatro años nuevas metas para el mejoramiento de la calidad de sus servicios. La SCT podrá en todo tiempo vigilar el cumplimiento de tales metas.

En cuanto a la regulación tarifaria que establece el Título de Concesión, TELMEX tiene un período de 6 años para eliminar los subsidios cruzados, que existan fundamentalmente entre los servicios locales y los de larga distancia.³⁴ Esta alineación de tarifas de acuerdo a los costos es un paso indispensable para que TELMEX enfrente la competencia en los servicios de larga distancia que, conforme al título, serán abiertos en 1997.

Con el Título de Concesión, las tarifas de los servicios de telefonía básica, incluyendo cargos de instalación, renta básica mensual, servicio medido y el servicio de larga distancia nacional e internacional se encuentran sujetos a un sistema de "precio tope". El sistema de precio tope se ajusta periódicamente a incrementos en el Índice Nacional de Precios al Consumidor, lo que permite a la Compañía modificar sus tarifas en función de la inflación.

La Concesión contempla que entre 1997 y 1998 se descuenta un factor "X"³⁵ en el ajuste a los precios

³⁴ El único tipo de subsidio cruzado que la Concesión permite a la empresa es el referente a los servicios telefónicos en áreas rurales donde la provisión del servicio es una actividad no rentable.

³⁵ Para cada uno de estos dos años el monto de tal ajuste será de 3%.

tope, de manera tal que disminuya el precio real de la prestación de servicios sujetos a regulación tarifaria, con el fin de que los consumidores se beneficien de los incrementos en la productividad de TELMEX.

A partir de 1999, se volverá a fijar el nivel inicial de la canasta y un factor de ajuste "X", para que los usuarios continúen beneficiándose de los incrementos en la productividad de la empresa, pagando precios reales más bajos.³⁸ Los servicios de valor agregado, los cuales no están comprendidos dentro del ámbito del servicio público de telefonía básica, no están sujetos a regulación tarifaria. Entre estos servicios se incluyen la Red Digital integrada, los circuitos privados, servicio de directorio por operadora y nuevos servicios basados en la tecnología digital como serán la llamada en espera, la marcación abreviada y la marcación automática de llamadas. En todo caso, las tarifas de servicios de valor agregado deberán registrarse ante la SCT.

Tanto el Reglamento de Telecomunicaciones como la Concesión contienen varias disposiciones para fomentar la competencia en la presentación de servicios de telecomunicaciones. En general, se faculta la SCT a otorgar concesiones a terceras personas para la presentación de cualquiera de los servicios que brinda la compañía con la salvedad de que, en tanto las compañías estén en cumplimiento de la Concesión, la SCT no otorgará, con antelación a agosto de 1996, concesiones para la presentación del servicio de telefonía básica de larga distancia nacional e internacional. Se requiere que la Compañía permita que la red de cualquier otro concesionario se conecte a su red, y a partir del 31 de diciembre de 1996, tendrá que permitir que otras redes telefónicas de larga distancia se interconecten a su red de

³⁸ Véase Capítulo 6, Sección 6-2 del Título de Concesión. Op. cit., p. 31-32.

manera que se permita a los usuarios seleccionar la red de su preferencia. Ni para la operación de redes privadas ni para la prestación de servicios de "valor agregado" se requiere Concesión, pero en algunos casos si se requiere permiso de la SCT. Actualmente TELMEX ya enfrenta una significativa competencia en la prestación del servicio de telefonía móvil celular.

Para garantizar los procesos de crecimiento, modernización y mejoramiento de los servicios anteriormente mencionados, el gobierno aplicará sanciones cuando TELMEX no cumpla las metas establecidas en el Título de Concesión. Dichas sanciones van desde bonificaciones a los consumidores y pagos al gobierno hasta la caducidad de la concesión. A partir de 1995, por ejemplo, si la empresa no atiende un contrato de servicio, en un poblado que cuente con servicio automático, dentro de los 6 meses después de haber sido firmado, TELMEX estará obligado a pagar a los suscriptores una bonificación equivalente a un mes de renta básica por cada mes de retraso. Por cada queja no reparada en tres días hábiles, TELMEX bonificará a los usuarios la décima parte de la renta básica vigente, por cada día de retraso. Al final de cada año, si TELMEX no cumple con el Índice de Calidad de servicio básico en cualquier Subdirección de Operación Telefónica (SOT), las cuales comprenden una determinada zona geográfica del país, la empresa tendrá la obligación de bonificar a los suscriptores de dicha SOT un mes de renta básica vigente por cada línea en servicio. Por cada caseta pública no instalada y puesta en operación, TELMEX pagará mensualmente a la SCT 100 días de salario mínimo vigente en el Distrito Federal.

La vigencia de la concesión termina en el año 2,026 y podrá ser renovada por un plazo adicional de quince años, sujetándose a los nuevos requisitos que imponga la SCT.

La Concesión dispone que, al vencimiento de la misma, el gobierno tendrá derecho preferencial de adquirir en su totalidad las instalaciones telefónicas y accesorios incluyendo terrenos, edificios, muebles y material en almacén y derecho a título oneroso.

Tanto la Ley de Vías Generales de Comunicación como la Concesión contiene varias disposiciones por virtud de las cuales pudieron declararse la caducidad de estas últimas antes de su fecha programada de expiración. La SCT podrá declarar la caducidad de la Concesión en determinados casos, que son los siguientes:

- a) Por no poder cumplir con las metas de expansión y calidad del servicio telefónico en los términos de la Concesión.
- b) Por interrupción del servicio público en todo o en parte importante del país.
- c) Por enajenación de la concesión o de los bienes afectos al servicio público, sin la previa aprobación de la SCT.
- d) Por admitir como socios de la empresa a algún gobierno o Estado extranjero.
- e) Por negarse a interconectar a otros concesionarios de servicios de telecomunicaciones sin causa justificada.

f) Por modificar sustancialmente la naturaleza o condiciones en que se presente el servicio, sin previa autorización de la SCT.

g) Por incumplimiento de otras obligaciones establecidas en la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Y como garantía de cumplimiento de la Ley de Vías Generales de Comunicación y de la nueva regulación que de ella ha surgido, se fusionó la Dirección General de Telecomunicaciones de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes con Telégrafos Nacionales. El organismo resultante, Telecomunicaciones de México (TELECOM), opera los servicios de telegrafía y giros telegráficos, así como la red básica de telecomunicaciones que garantiza las comunicaciones entre las principales ciudades de la República y el extranjero. Así, TELECOM se constituye en la empresa pública que garantiza los servicios de telecomunicaciones del país, permitiendo que estos se realicen en forma eficiente, moderna y complementaria.

3.8. RESULTADOS DE LA PRIVATIZACION

Situación anterior. TELMEX estaba integrado por dos tipos de acciones: las de la serie "AA" y las de la serie "A". Ambos tenían los mismos derechos, sólo que las del primer tipo, que representaba el 51% del capital social, podían ser suscritos exclusivamente por el gobierno. En cambio, las de la serie "A" que

representaba el 49% restante, eran de suscripción libre.³⁷

Situación a partir de julio de 1990. En primer lugar, se modificó la restricción de las acciones "AA". A partir de ese momento cualquier ciudadano o empresa mexicanos, estaba en libertad de adquirirlas. Adicionalmente, se creó un nuevo tipo de acción denominada "L", de voto limitado. Se otorgó un dividendo en acciones "L" a razón de 1.5 por cada acción de tipo "AA" o "A" que existieran en el mercado. De este modo, no se afectó a ningún inversionista privado, nacional o extranjero, ni al gobierno federal.³⁸

CAPITAL SOCIAL

SITUACION ANTERIOR	SITUACION A PARTIR DEL 15 DE JUNIO DE 1990
51%	20.4% Acciones "AA"
Acciones "AA"	19.6% Acciones "A"
----- 49% Acciones	----- 60.0% Acciones "L"
"AA"	

Cuadro No.5. Distribución de la participación accionaria de TELMEX

37 Rogozinski, Jacques. La privatización de empresas parastatales. FCE, 1983, p. 77.

38 Ibid.

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

La nueva estructura de capital de TELMEX se compuso de la siguiente manera:

- a) 20.4% de acciones "AA", que representan el 51% de las acciones comunes, con derecho a voto y susceptibles de ser adquiridas sólo por mexicanos, con lo cual se garantiza el control para los mexicanos.

- b) 19.6% de acciones "A" que corresponden al 49% restante de las acciones comunes, con derecho a voto y sin ninguna restricción en su tenencia.

- c) 60% de acciones "L". Acciones que podrían ser adquiridas por extranjeros y con derecho a voto limitado.

- d) 4.4% del capital social de la empresa en acciones "A" propiedad del gobierno federal adquiridas por

los trabajadores de TELMEX.

En el cuadro No. 6 podemos ver la cantidad de acciones adquiridas por los nuevos propietarios de Teléfonos de México.

CUADRO No. 6 Resultados obtenidos a partir de la desincorporación de Teléfonos de México (millones de pesos)			
Etapas	Fecha	primera monto de la operación	adquiriente
Acciones "A"	diciembre 1990	955 187.5	Trabajadores de Telmex
Acciones "AA"	diciembre 1990	5,171 218.0	Carso, Southwestern bell, France Cable et Radio
		Segunda Acciones "L"	
1ra oferta pública	mayo 1991	6,818 006.0	Público inversionista de todo el mundo
Opción de compra	septiembre octubre 1991	1,454 078.7	Carso, Southwestern Bell France Cable et Radio
2da. oferta pública	mayo 1992	4,212 736.2	Público inversionista de todo el mundo

FUENTE: Rogozinski, Jacques. La Privatización de Empresas Parastatales. F.C.E., México, 1993, p. 83.

Los resultados de venta de una empresa con las dimensiones y la complejidad de TELMEX implicó un gran esfuerzo de todos los participantes, sobre todo en la vigilancia estricta de cada detalle para cumplir con los objetivos establecidos por el presidente Carlos Salinas de Gortari. Es notable hacer énfasis, que instrumentar la venta en sus diferentes etapas permitió que el gobierno mexicano obtuviera una ganancia diez veces superior al valor original de los títulos accionarios.

3.9. AVANCES DEL PLAN TRIENAL (1991-1993)

Después de la privatización de TELMEX a principios de 1991, la empresa puso en marcha un Plan Trienal, programa que persigue resultados inmediatos que pretende en sólo tres años lograr resultados equivalentes a casi la mitad de todo lo realizado en México durante 112 años. Inclusive por encima de los requerimientos del Título de Concesión y con una inversión que oscila entre los 24 billones de pesos financiados por créditos externos y recursos internos. Los resultados de dicho plan se presentan en los siguientes cuadros.

CUADRO 7		
AVANCES DEL PLAN TRIENAL 1991-1993		
No.	CONCEPTO	RESULTADOS
1	Líneas	TELMEX ha instalado un millón 350 mil nuevas líneas, 26 por ciento más de las existentes a diciembre de 1990 y 0.6 por ciento superior a lo establecido en la concesión.
2	Construcción	Se ha construido 2 millones 100 mil 546 líneas, un 41 por ciento más de las que se encontraban en servicio a diciembre de 1990, de estas un millón 660 mil 951 se dedicaron para crecimiento y 443 mil 592 para sustitución, con lo que el índice de digitalización ascendió a 52 %, 79% más del existente en 1990. Se han rehabilitado 4 mil 638 distritos, 9 por ciento de las existentes, mejorando las condiciones de red de 683 mil 400 usuarios.
3	Densidad Telefónica	La densidad telefónica pasó de 6.5 a 7.9 líneas por cada 100 habitantes.
4	Telefonía pública	Se instalaron 46 mil 956 aparatos, 59 por ciento más que la planta existente en 1990, con lo que se logra una relación de 1.53 aparatos por cada mil habitantes.
5	Telefonía rural	Se incorporaron 5 mil 517 poblaciones, que significa un avance de 72 por ciento a las incorporadas entre 1978 y diciembre de 1990, con lo que se cumple el compromiso establecido que la constituyan. Así el número de poblaciones en servicio ascendió a 15 mil 738. Se automatizó el servicio de 634 agencias que se enlazaban a la red mediante circuitos manuales, con lo que a fines de 1994 todas las poblaciones con más de 5 mil habitantes cuentan con el servicio de conmutación automática.

6	Larga distancia	Se mejorara el servicio de larga distancia, mediante un sistema de mil 420 posiciones digitales ubicadas en 39 centros distribuidos en todo el país. A diciembre de 1992, se operaban 16 centros. Asimismo se incremento la capacidad de la red de larga distancia para llegar a un total de 243846, 42.5% más de lo existente a 1990. Esto permitio cursar un promedio de 3 millones 706 mil conferencias diarias, 32.5% más de las que se manejaban en 1990.
7	Red de fibra óptica	Se inicio la construcción de 13 mil 500 kilómetros de red troncal de fibra óptica que enlazará a las 54 ciudades más importantes del país. a diciembre de 1992 se construyeron 3 mil 145 kilómetros de esta red.
8	Centros de Trabajo	Se descongestionó la operación de los centros de trabajo al entrar en servicio 21 centros, se remplazo el 30 por ciento del parque vehicular con 5 mil 729 unidades nuevas y se convirtieron a gas mil 820 vehículos.
9	Quejas (05)	Se modernizo el sistema de Reportes 05 mediante la utilización de sistemas mecanizados.
10	Oficinas Comerciales	Se mecanizaron las 294 oficinas comerciales y se instalaron 12 centros de Información comercial por vía telefónica, para atender dudas de los usuarios en materia de trámites y aclaraciones.
11	Calidad del Servicio (CAL)	La empresa en su conjunto superó la norma tanto en 1991, con un valor de 92.36 contra el requerido de 91.66 como en 1992 con 94.35 contra 92.38.
12	Continuidad del Servicio (ICON)	El ICON, que mide los porcentajes de líneas con fallas, reparaciones el mismo día y reparaciones en tres días, obtuvo en 1991 un valor de 86.27, superior a la norma de 83.42, mientras que en 1992 fue de 89.53, también superior al requerimiento de 86.19.

FALLA DE ORIGEN

13	Capacitación	En 1992 el Instituto Tecnológico de Telmex (INTTELMEX) impartió 10 666 cursos en los que participaron 96,546 asistentes, lo que representa incrementos del 112.6 % en cuanto al número de cursos y 109.5 en asistencia en relación a 1991; esto significa promedio de 10.5 días de capacitación por empleado al año.
14	Inversión	La inversión del período 1991-1992 ascendió a 12 mil 963 millones de nuevos pesos a precios de diciembre de 1992, 30 por ciento más de la inversión registrada durante el bienio 1989-1990. El 35 por ciento de lo invertido ha sido para mejoras del servicio y el 65 por ciento para crecimiento, lo cual ha sido posible, entre otros factores, gracias a la reinversión de utilidades.
15	Columbus II	Se avanza en la construcción del sistema de cable submarino de fibra óptica Columbus II, con el que se modernizará la comunicación de larga distancia internacional. Telex es el socio mayoritario del proyecto, junto con Telefonía de España; ATT de Estados Unidos; Intecable de Italia y Compañía Portuguesa Radio Marconi.

Fuente: Avances del Plan Trienal 1991-1992. Teléfonos de México, 1992.

CUADRO 8
BALANCE COMPARATIVO ENTRE LA CONCESION Y ALCANCES A
DICIEMBRE DE 1993

META	TITULO DE CONCESION	ALCANCES
Crecimiento	Acrecentar la oferta de líneas en 2.3 millones para alcanzar 7.5 millones de líneas.	El acumulado de líneas pasó de 5 millones 189 mil líneas en diciembre de 1990 a 6 millones 543 mil 290 a diciembre de 1992.
	Dotar de servicio a casi 8 mil comunidades rurales más.	Se han incorporado a 5 mil 517 nuevas poblaciones rurales, lo cual significa un avance de 69 por ciento respecto a la meta de Plan el 72% de las que se habían incorporado entre 1978 y diciembre de 1990. A diciembre de 1992, se proporcionaba servicios de telefonía a 15 mil 738 poblaciones en todo el país.
	Se duplicará el número de teléfonos públicos en operación.	A la fecha se han instalado 37 mil 548 aparatos y el ritmo de instalación se ira incrementando con la redefinición de criterios para un desarrollo rápido y ordenado de los servicios de telefonía pública.

FALLA DE ORIGEN

	<p>Se acrecentará en más de 77 mil el número de circuitos de la red de larga distancia y se incrementará en 72 por ciento la capacidad de interconexión en centrales de larga distancia.</p>	<p>Se ha incrementado en 72 mil 756 el número de circuitos disponibles, mismos que cubren el 100 por ciento de la meta establecida. Se ha logrado también un crecimiento de 96 por ciento en interconexión de centrales al sumar 179 mil 069 las entradas, sobre las 182,232 existentes en diciembre de 1990, con un 127 por ciento de avance del programa total.</p>
Modernización	<p>Sustituir 470 mil líneas de centrales electromecánicas ya obsoletas.</p>	<p>La sustitución de líneas obsoletas por tecnología digital, es de 449 mil lo que equivale al 96 por ciento de la meta establecida.</p>
	<p>Los índices de digitalización pasarán del 29 al 60 por ciento.</p>	<p>A diciembre de 1991 la digitalización alcanzó el 41 por ciento; con las líneas que se instalan nuevas y las que sustituyen a las electromecánicas y analógicas a diciembre de 1992 el avance es de 52 por ciento.</p>
	<p>Se emprenderá la construcción de una red de fibra óptica de 13 mil 500 kilómetros.</p>	<p>Las obras se iniciaron en marzo de 1992, el avance a diciembre es de un 23 por ciento.</p>

FALLA DE ORIGEN.

Calidad de servicio	Automatización de las 288 oficinas Comerciales.	Se han automatizado 245 oficinas comerciales de las 288 que funcionaban en el país, lo cual representa un avance de más de 85 por ciento respecto al compromiso establecido.
	Se instalarán mil 420 posiciones de operadoras en 33 nuevos centros.	Se instalarán mil 420 posiciones en 39 centros de Tráfico evanzado. El primero se puso en servicio desde el pasado 3 de junio de 1992, a la fecha se cuenta con 16 centros.
	Se procederá a automatizar los sistemas de recepción de quejes.	Se modernizó el sistema de reportes 05 en once de las principales ciudades en el país y se están equipando los diez más.
Nuevos servicios	La Red Digital integrada cuadruplicará el número de accesos disponibles.	A diciembre de 1992 las líneas de esta red crecieron 142 por ciento más que durante 1991, llegando a un total de 53 mil 992 líneas con 152 mil 957 números y un avance de 100 por ciento de la meta.
	Se abrirán 77 mil líneas tipo Centrax.	Se tiene un millón 165 mil líneas en centrales digitales con posibilidad de proporcionar la función de Centrax.
	Los servicios especiales de las centrales digitales recibirán un impulso decidido.	De 97 mil 008 servicios en diciembre de 1990, se pasó a 524 mil 050 en septiembre de 1992, con un crecimiento de 440 por ciento.

FALLA DE ORIGEN

	<p>Promover el servicio Isada 800 nacional e internacional.</p>	<p>De diciembre de 1990 a junio de 1992 los servicios 800 contratados se incrementaron 278 por ciento, al pasar de mil 481 a 6 mil 506. Los enlaces con Estados Unidos pasaron de 786 a 3 mil 898, con 396 por ciento de crecimiento.</p>
	<p>En telefonía celular, elevar las suscripciones de 35 mil a 200 mil usuarios.</p>	<p>Se han incorporado 146 mil 379 usuarios, que representan prácticamente el 73 por ciento respecto del compromiso a tres años; las ciudades entendidas pasaron de 8 en diciembre de 1990 a 28 en diciembre de 1992.</p>
	<p>Crear el Instituto Nacional de Capacitación e Investigación e impartir más de 125 mil cursos-hombre</p>	<p>Se creó INTELMEX en 1991. Se tienen 9 campus de capacitación a nivel nacional con un total de 107 aulas permanentes, 111 aulas auxiliares, 105 instructores de tiempo completo y se han capacitado 69 mil 987 personas con un avance del 100 por ciento en infraestructura y 56 por ciento en la actividad.</p>
	<p>Se establecieron sistemas de incentivos a la productividad.</p>	<p>Durante la pasada revisión contractual, se acordó con el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana el establecimiento de un Programa General de Incentivos a la calidad y productividad en toda la empresa.</p>

FALLA DE ORIGEN

	<p>Se aplicarán inversiones por cerca de 24 billones de pesos, de los cuales el 35 por ciento corresponde a importaciones.</p>	<p>Se ha invertido 11.9 billones de viejos pesos, en la adquisición de tecnología avanzada, centrales, planta exterior, larga distancia, repetidores, aparatos, materiales para instalaciones terminales, mobiliario y equipo dedicado al servicio.</p>
--	--	---

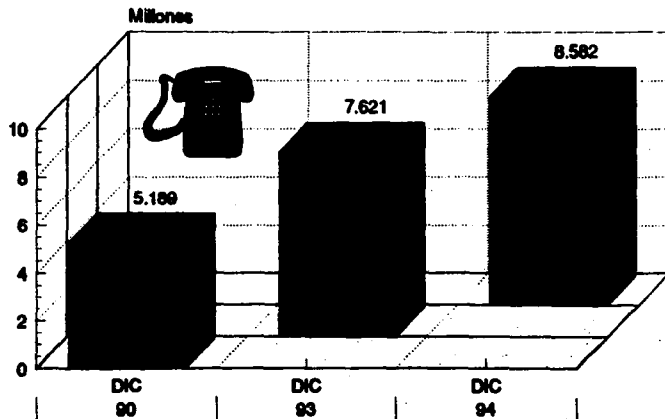
Fuente: Avances del Plan Trienal 1991-1992 Telefonos de México, Diciembre de 1992.

Programa de inversiones 1994

Objetivo	% de				
	Diciembre 1990	Diciembre 1993	Diciembre 1994	Incremento 1994	Incremento 93-94
Líneas en servicio	5,189,802	7,821,000	9,882,000	961,000	12.61%
Comunidades Rurales	10,221	18,736	20,732	2,496	13.02%
Telefonos Públicos	83,110	177,110	205,110	28,000	15.81%
Sustitución de líneas obsoletas por digitales	0	1,374,961	2,483,622	1,118,661	81.36%
Índice de digitalización	28.00%	68.42%	80.37%	11.95%	17.47%
Fibra Óptica para Larga Distancia	0	6,701	18,301	9,600	110.33%
Posiciones Digitales para Operadoras	0	1,420	(C o n c e i t u d o)		
Accesos a la Red Digital Integrada	82,000	218,635	280,007	61,372	28.07%
Centros Digitales de Tráfico Telefónico en todo el país	0	38	(C o n c e i t u d o)		
Kms. de cable subterráneo de Fibra Óptica			12,200	12,200	100.00%
Reconstrucción Distritos Telefónicos		6,800	11,600	4,800	70.59%

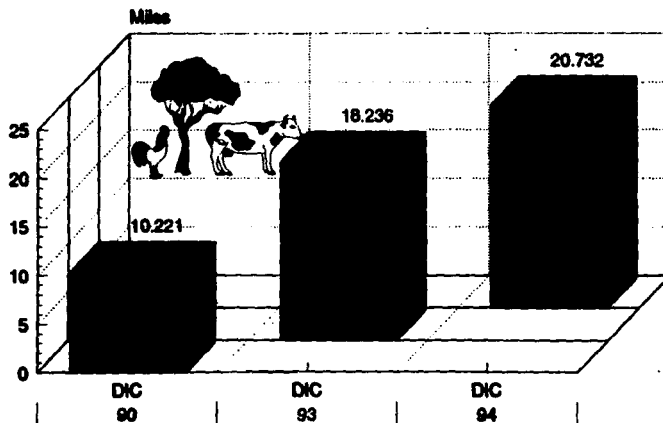
FALLA DE ORIGEN

LINEAS EN SERVICIO



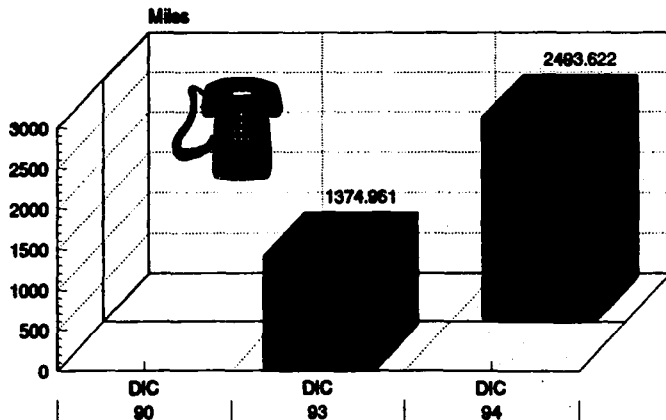
FUENTE: TELMEX S.A.C.V. (1994)

COMUNIDADES RURALES



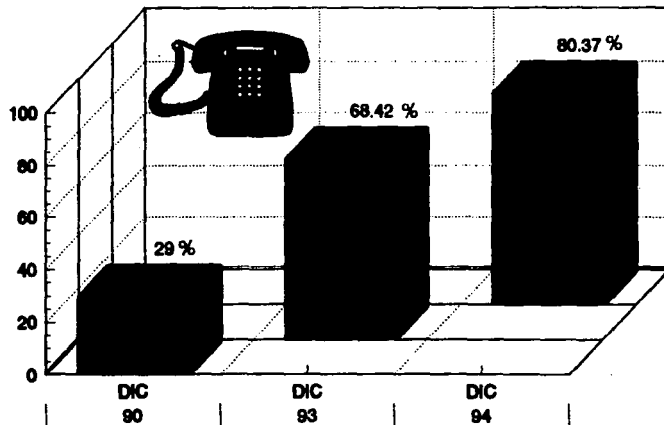
FUENTE: RESULTADOS PLAN TRIENAL 1991-1993. TELMEK 1994

Sustitución de líneas obsoletas por digitales



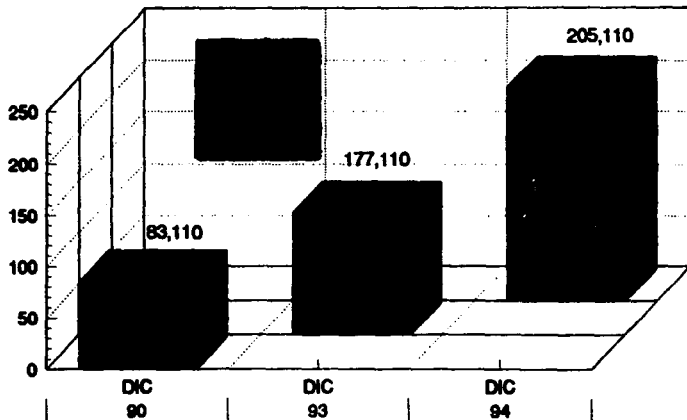
FUENTE: RESULTADOS PLAN TRIENAL 1991-1993. TELMEX 1994

INDICE DE DIGITALIZACIÓN



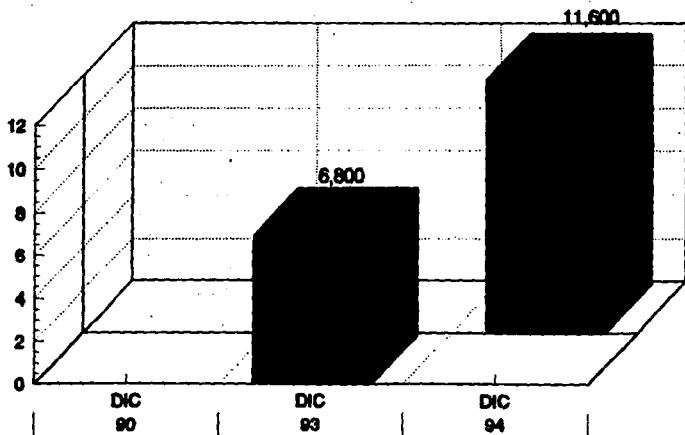
FUENTE: RESULTADOS PLAN TRIENAL 1991-1993. TELMEX 1994

Teléfonos Públicos



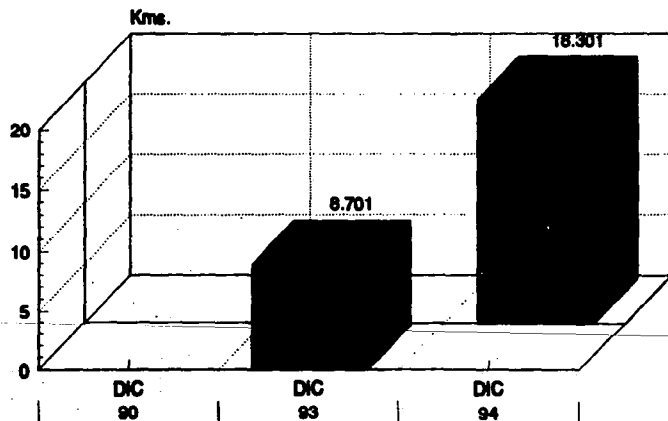
FUENTE: RESULTADOS PLAN TRIENAL 1991-1993. TELMEX 1994

Reconstrucción Distritos Telefónicos



FUENTE: RESULTADOS PLAN TRIENAL 1991-1993, TELMEX 1994

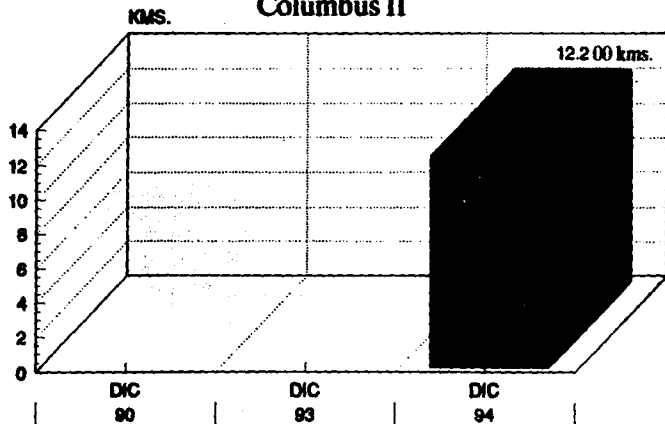
Fibra Optica para Larga Distancia



FUENTE: RESULTADOS PLAN TRIENAL 1991-1993. TELMEX 1994

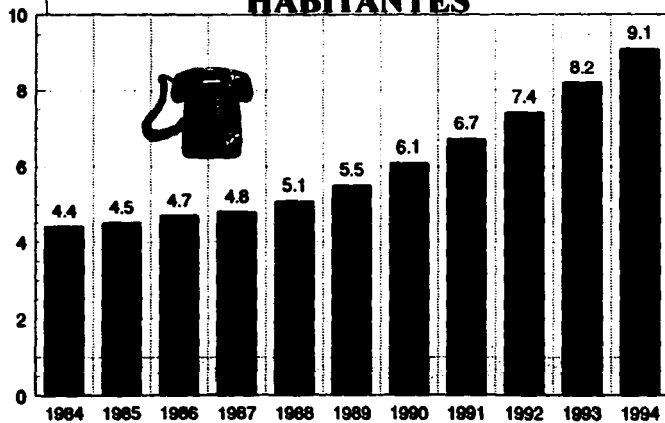
Cable Submarino de Fibra Optica

Columbus II



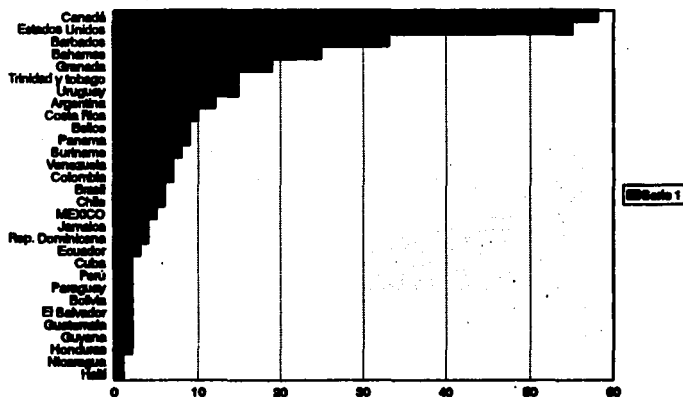
FUENTE: RESULTADOS PLAN TRIENAL 1991-1993, TELMEX 1994

LINEAS EN SERVICIO POR CADA 100 HABITANTES



FUENTE: TELMEX S.A.C.V. (1994)

**Líneas telefónicas por cada 100 habitantes en el continente americano
1990**



fuentes: Unión Internacional de Telecomunicaciones. Indicadores de Telecomunicaciones de las Américas, 1990.

CUADRO No. 8

DENSIDAD TELEFÓNICA EN EL ESCENARIO BASE, 1984-2000

AÑO	1980	1984	1985	1986	1987	1988	1989	2000
LINEAS	5.2	6.161	9.162	10.261	11.462	12.671	14.415	16.145
POBLACIÓN	61.25	67.609	69.273	90.909	92.997	94.458	96.253	98.082
DENSIDAD	6.4	9.3	10.2	11.2	12.4	13.6	14.9	16.4

FUENTE: Gabriel Solady / Jaime del Palacio, Teléfono de México: Una Empresa Privada, Ed. Plonot, 1995, p.p. 118.

3.9.1. PLAN DE INTERCONEXION

En cumplimiento de la estrategia del Gobierno Federal para abrir a la competencia el servicio público telefónico de larga distancia nacional e internacional a partir del 10 de agosto de 1996, cuando finalice la exclusividad otorgada a Teléfonos de México como operador único, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) expidió el pasado 30 de junio de 1994 la resolución sobre la propuesta del Plan de Interconexión con redes públicas de larga distancia que TELMEX dió a conocer el 29 de diciembre de 1993.³⁹

El Plan de Interconexión expedido por la SCT fue publicado el 1o. de julio en el Diario Oficial de la Federación y operará a partir del 1o. de enero de 1997. El Plan tiene el objetivo de proporcionar los lineamientos que:

- 1) Obligen a TELMEX y su filial TELNOR a interconectar a sus redes las de los operadores debidamente autorizadas por la SCT;
- 2) Que permitan al usuario libre selección de los operadores para cursar cada una de sus llamadas de larga distancia, desde cualquier punto de origen dentro del territorio nacional; y

³⁹ Voces de Teléfonos de México. 6a. época. Año 31, No. 384. Septiembre de 1994. p.6.

3) Que permitan a los operadores autorizados por la SCT ofrecer el servicio público telefónico de larga distancia a cualquier usuario de las redes públicas de TELMEX y TELNOR

Los puntos fundamentales del Plan de Interconexión dado a conocer por la SCT son:

- 1) El número de participantes en la prestación del servicio de larga distancia no está limitado.
- 2) Los puntos de interconexión para 1997 serán en las 60 ciudades más importantes y serán acumulables, de tal forma que para el año 2,000 los nuevos operadores se podrán interconectar en 200 ciudades.
- 3) El usuario podrá elegir al operador de dos formas: por prescripción o marcando un código que identifique al operador con el que desea cruzar su llamada.
- 4) La atribución de otorgar concesiones corresponde en exclusiva al Gobierno Federal por conducto de la SCT, por lo que todo interesado en operar una red pública de L.D., deberá obtener previamente la concesión respectiva.

3.10. DISCUSION EN TORNO A LA PRIVATIZACION DE TELEFONOS DE MEXICO

El proceso de privatización de Teléfonos de México es un caso único como tal, ya que destacó por el monto obtenido, por la estrategia de financiamientos utilizada a nivel nacional e internacional, por el proceso de liberalización para cambiar su situación fiscal y tarifaria y posteriormente, una vez concluido el proceso, los mecanismos de regulación empleados para garantizar las telecomunicaciones del país.

El primer aspecto a destacar, es que una de las causas más determinantes para privatizar a TELMEX fue el rezago tecnológico existente de la empresa, lo obsoleto de la red telefónica y en general, las condiciones de la infraestructura, aunado a la baja inversión realizado en una década y a la disminución en el crecimiento de la compañía. En esa medida, el rezago tecnológico fue una causa que empujó a la privatización de la empresa lo que limitó elegir a la liberación o el cambio de status, como alternativa para superar el atraso tecnológico.

El segundo elemento, se refiere a los recursos necesarios e indispensables que requería la empresa para su modernización y que ascendían alrededor de diez mil millones de dólares en cinco años. Este financiamiento sólo era posible a través del mecanismo de la privatización, conjuntando los capitales nacionales y extranjeros de los socios de la empresa. Ni la liberalización, ni el cambio de status hubieran garantizado este financiamiento a corto y mediano plazo.

El tercer aspecto, es el relativo a los ingresos obtenidos por la venta de Teléfonos de México que en sus

tres etapas de licitación de acciones en el mercado nacional y extranjero significaron un ingreso cercano a los 17.8 billones de viejos pesos. Lo que la convierte en la mayor privatización en México y por su esquema de venta, en una de las más importantes en el mundo sólo comparada a la de British Telecom y la Nippon Telegraph and Telephone.

El cuarto aspecto, que resulta importante de acuerdo a las otras experiencias estudiadas es la participación destacada del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, que no sólo no se opuso a la privatización, sino que la apoyó en todo momento como la única alternativa para la modernización tecnológica y administrativa de la empresa. Su papel de negociación y concertación les permitió incluso contar con un crédito para adquirir el 4.4% de las acciones de la compañía y formar parte de los accionistas de la misma.

El quinto aspecto, es el avance de las metas propuestas en el Plan Trienal de 1991-1993 y que corresponde a los términos establecidos en la concesión tales como: instalación de líneas telefónicas, construcción y rehabilitación de líneas, atención de solicitudes, telefonía pública y rural, larga distancia, proceso de digitalización en la red telefónica, instalación de fibra óptica y mejoramiento de los indicadores en la calidad (ICAL) y continuidad (ICON) del servicio, así como la capacitación en el Instituto Tecnológico de Teléfonos de México y la participación de la empresa en el proyecto de sistemas de cable submarino de fibra óptica (Columbus II).

Elo permite considerar que la situación de la empresa antes y después de la privatización, ha mejorado

sustancialmente en lo técnico, administrativo y en el funcionamiento de la red telefónica. Sin embargo, casi cuatro años son insuficientes para evaluar y analizar en forma detallada, las metas y avances logrados de la empresa privatizada. Pero no puede dejar de reconocerse los resultados alcanzados, que seguramente no se habría logrado con las otras formas de modernización descrita (liberación y cambio de status).

Sin embargo, existen dos aspectos que es conveniente analizar con profundidad en el proceso de privatización de Teléfonos de México, los cuales se refieren a los marcos de regulación y carácter de monopolio natural de la empresa.

En cuanto a la regulación, dos son los instrumentos que emplea el gobierno para reforzar los marcos regulatorios que ya fueron analizados oportunamente en la empresa, y en esa medida, garantizar el cumplimiento de las prioridades nacionales en materia de telecomunicaciones y en particular en telefonía, el título de Concesión y TELECOM.

El Título de Concesión es el primer aplicado en una privatización de una empresa telefónica y de ahí su importancia para el gobierno mexicano. Si Teléfonos de México, no cumple con los términos establecidos en dicho título, se hace acreedor a las penas y multas señaladas en el mismo. Este instrumento garantiza que la privatización de la empresa, será cumplida y tendrá beneficio para la sociedad.

En lo relativo al organismo TELECOM, es la empresa pública que da garantía en los servicios de telecomunicaciones en el país. Ambos instrumentos, permiten establecer la necesidad de que en cualquier privatización, el proceso de regulación debe aplicarse para asegurar que la empresa privatizada funcionará de acuerdo a las reglas del mercado.

La privatización de Teléfonos de México no logró dos de los objetivos sustanciales de cualquier privatización: evitar el monopolio y aumentar la competencia en el mercado. Al concesionar adlo a la empresa el título de concesión por treinta años y no otorgarlo a otra empresa, que pudiera ofrecer el servicio telefónico, el carácter de monopolio público se transfiere al monopolio privado (monopolio natural), restringiendo la posibilidad de incentivar la competencia y que los ciudadanos cuenten con varias opciones para elegir el servicio telefónico que más convenga. En ese sentido, la competencia se limita e inhibe al mercado.⁴⁰

El entonces Secretario de Comunicaciones y Transporte, Andrés Caso Lombardo, señalaba ante diputados de la Cámara de Diputados lo siguiente:

"Se ha hecho pública la precaución de algunos sectores en torno a la posible formación de un monopolio con motivo de la privatización de la empresa telefónica. Quiero asegurar a ustedes, representantes de pueblo, que la privatización de Teléfonos de México no dará lugar a la constitución de un monopolio, ni al fomento de prácticas monopólicas en perjuicio de la sociedad.

40 Sanchez, José Juan. *op. cit.*, p. 33.

Existe monopolio cuando hay acaparamiento, cuando hay concentración deliberadamente creada que permite imponer precios a los servicios. El sólo hecho de que el gobierno federal disminuya su participación en la empresa Teléfonos de México, no da lugar a que se constituya un monopolio, en virtud de que los servicios públicos concesionados están sujetos a tarifa oficial y la concesión no es exclusiva: el Estado puede otorgar nuevas concesiones para la prestación de los servicios que ofrecen actualmente la empresa considerando las necesidades del servicio y la cobertura proyectada por Teléfonos de México".⁴¹

Cabe señalar, que de acuerdo con el Título de Concesión se establece claramente los términos de apertura a la competencia en diversos servicios de telecomunicaciones, conforme se avanza en el estado de madurez de la red telefónica nacional; en algunos ya existen empresas compitiendo por el mercado tales como telefonía celular, servicios satélites, servicios de valor, agregando, radio, localización de personas, entre otros.

Sin embargo, los conceptos como el mercado, la competencia y el libre intercambio de los agentes económicos, son elementos principales que sustenta los teóricos de la privatización para mejorar las economías de los países en desarrollo. En el caso de Teléfonos de México, la única razón posible para dejar el título de Concesión en esta, puede ser la necesidad de dejar que la empresa se capitalice y obtenga las ganancias suficientes, para posteriormente abrir la competencia en la materia. Este aspecto resulta decisivo para analizar los resultados de la privatización de Teléfonos de México, ya que toda privatización se concibe para terminar con los monopolios públicos y restringir al máximo las prácticas

41 Informe de C. Secretario de Comunicaciones y Transportes... op. cit., p. 21.

monopólicas de las empresas privadas, lo que en el caso que nos ocupa no ha sido, superado. El monopolio de una empresa privatizada es una negación de la privatización.⁴²

3.11. DEBATE DE UN ANALISIS COMPARATIVO

El análisis comparativo entre la privatización de Teléfonos de México y los procesos estudiados de la privatización de British Telecom, la liberalización de la Compañía Telefónica Nacional de España y el cambio de status de France Telecom, nos permite concluir algunas consideraciones relevantes, para cumplir con los objetivos planteados en la presente tesis.

a) Sólo en el caso británico (British Telecom), la privatización de TELMEX se compara en cuanto a sus objetivos y alcances obtenidos, la diferencia reside en que el proceso de liberalización y privatización del mercado de telecomunicaciones británico llevó varios años para su conclusión, en el caso mexicano este proceso fue más breve y no tuvo los alcances de aquel. Una diferencia fundamental es que el gobierno inglés concesionó a la empresa Mercury, una parte de las telecomunicaciones británicas para aumentar la competencia y evitar las prácticas monopólicas, lo que no sucedió en nuestro país.

b) El proceso de liberalización de la Compañía Telefónica Nacional de España, tiene algunos rasgos parecidos en el caso mexicano, sólo que en Teléfonos de México la liberalización de su régimen fiscal y tarifario, se vió acompañado del proceso de privatización lo que no sucedió en Telefónica de España. Sin

⁴² Sanchez, José Juan. *op. cit.*, p. 33.

embarco, la experiencia en este sentido, es que las políticas de liberación conjuntamente asociados a la privatización, son determinantes para el desarrollo y crecimiento de la empresa privatizada.

c) El cambio de status de France Telecom, demuestra el éxito que puede tener empresas gubernamentales que cuentan con un proceso tecnológico avanzado y con finanzas saneadas y estables. Mientras que Teléfonos de México no sólo no invirtió durante casi una década y disminuyó su crecimiento de un 12% a 6%, sino que el rezago tecnológico rebasó la estructura e infraestructura de la empresa. En suma, France Telecom es una empresa tan exitosa que no sólo cambió su status del gobierno sino que adquirió parte de las acciones de Teléfonos de México a través de su filial France Cable et Radio y actualmente participa en la expansión y modernización telefónica de nuestro país.

d) La experiencia mundial, permite establecer que para modernizar una empresa de telecomunicaciones no sólo la privatización es una alternativa, sino que la liberalización y el cambio de status pueden conjuntarse para apoyar el desarrollo de una empresa de esta naturaleza.

En cuanto al carácter monopolístico de cada una de éstas empresas se puede concluir lo siguiente:

1) La British Telecom rompió el monopolio estatal, concesionó y dió lugar a la creación de un segundo operador de la red telefónica otorgada a la Empresa Mercury, con esto el gobierno británico incentivo la competencia y evitó el monopolio natural.

2) En cuanto a la Compañía Telefónica de España, esta empresa de capital mixto a partir de la

publicación del libro verde por parte de las comunidades europeas donde especifica que el proteccionismo en las telecomunicaciones no es aceptable y debe proporcionarse la apertura comercial, el gobierno español tomó la decisión de liberalizar a la compañía con el fin de terminar con el carácter monopólico y para convertirse en una compañía competitiva a nivel mundial.

3) La France Telecom representa un caso especial de estudio en cuanto al carácter monopólico y veamos por qué: los economistas sostienen que es esencial la introducción de la competencia en los mercados dominados por monopolios, con el propósito de incrementar la eficiencia. La Empresa Estatal France Telecom echó por tierra este postulado al ser una empresa monopólica, y a su vez eficiente, moderna y de las más poderosas en el mundo, esto demuestra que el monopolio es aceptable cuando hay eficiencia y hace olvidar la competencia.

4) Por último, la empresa mexicana Teléfonos de México, S.A., a raíz de su privatización se cuestionó su carácter monopólico principalmente por diputados de distintos partidos políticos. A razón de esto, el gobierno en voz del Secretario de Comunicaciones y Transportes, Andrés Caso Lombardo, rebatía dichos cuestionamientos diciendo que: "Teléfonos de México, no da lugar a que se constituya un monopolio en virtud de que los servicios públicos concesionados están sujetos a tarifa oficial y la concesión no es exclusiva; el Estado puede otorgar nuevas concesiones para la prestación de los servicios que ofrece actualmente la empresa considerando las necesidades del servicio y la cobertura proyectada por Teléfonos de México".⁴³

43 Informe del C. Secretario de Comunicaciones y Transportes. Dp. ct., p. 21.

Se puede concluir al respecto que a pesar de que el Título de Concesión de TELMEX promoverá la competencia aún no se puede afirmar categóricamente que dejará de ser un monopolio, esto sólo el tiempo lo determinará.

CONCLUSIONES

- La privatización, en el caso mexicano y británico, la liberalización en el caso español y la desregulación en Francia son consecuencias de la aplicación del modelo "neoliberal" a nivel mundial, impuesto por países con alto grado de desarrollo, que ha ido poco a poco y por diversas vías, penetrando en los países con menores grados de desarrollo, debido principalmente, a las presiones del exterior, especialmente de organismos internacionales, y países con intenciones de contar con mayores socios comerciales económicamente compatibles, y la incapacidad de los modelos de intervencionismo estatal, (agotado a principios de la década de los ochentas) para resolver problemas económicos y sociales de diversa índole.
- En el caso de estudio que nos ocupa junto con el neoliberalismo, el desarrollo tecnológico, la globalización en las Telecomunicaciones especialmente en la telefonía mundial, ocasionaron la reestructuración en sus diferentes formas ya estudiadas anteriormente.
- Las nuevas estrategias, alianzas y las distintas reestructuraciones de las empresas a nivel mundial, como el reforzamiento de los bloques regionales no son más que una expresión del auge del neoliberalismo y del proceso de globalización de la economía mundial.
- El neoliberalismo criticado por varios autores por carecer de alternativas para los sectores menos afortunados de la población, y por dejar la problemática económica a las libres fuerzas del mercado es

puesto en mesa de debate en la actualidad.

- La búsqueda de una alternativa diferente al neoliberalismo, es una tarea a largo plazo para la comunidad internacional en su conjunto, por consiguiente a la falta de una alternativa de este tipo, el modelo neoliberal ha probado ser exitoso al menos en los casos del estudio del presente trabajo, para resolver las problemáticas de las empresas telefónicas derivado de los modelos anteriores.
- La privatización de empresas del sector público se ha convertido en una de las constantes significativas de las economías de prácticamente todos los países en el mundo actual. Se trata de un proceso que no discrimina sistemas económicos o políticos, ni distingue ni excluye tendencias ideológicas o niveles de desarrollo.
- La privatización se inscribe en un contexto y como parte del proceso de sectorialización, regionalización y globalización estructural de las economías y sistemas. En este proceso de reacomodo de monopolios, de fusión de empresas por sectores, de intercambio informativo y de intensa transformación e innovación tecnológica, de alianzas de capitales para expandirse y competir, queda enmarcado el proceso de transformación que llevaron a cabo las empresas estudiadas, tanto British Telecom, como Compañía Telefónica de España y France Telecom, plantearon su desincorporación de la tutela del Estado, como una condición indispensable para su reestructuración y modernización logrando con ello su expansión y a su vez eliminando el proteccionismo que las regulaba, esto dio lugar a la búsqueda de nuevos mercados.

- En cuanto a los movimientos opositores por parte de los Sindicatos de las respectivas empresas, demostraron conjuntamente una preocupación común, en torno a un posible desempleo masivo ocasionado por las reestructuraciones, situación lógica, aunque divergente con los propósitos de las empresas que perseguía exclusivamente una apertura hacia el exterior.

- La historia de Teléfonos de México ha demostrado la dificultad de administrar una empresa con las magnitudes y características de ésta, tanto para el sector público como para la iniciativa privada. Por ser un monopolio natural es indispensable la regulación por parte del Estado, mediante un marco jurídico que obligue al monopolio a comportarse como una empresa competitiva, soluciones como esta se han dado a gran parte de los monopolios naturales en diversas partes del mundo.

- Las grandes inversiones que necesita una empresa como esta, ha hecho que a lo largo de la historia de TELMEX el gobierno opte por dejarla en manos privadas, esto libera al gobierno de la necesidad de invertir enormes recursos en la modernización de las telecomunicaciones.

- Una de las causas determinantes para privatizar a TELMEX fue el rezago tecnológico existente de la empresa, lo obsoleto de la red telefónica y en general, las condiciones de la infraestructura, aúnado a la baja inversión realizada en la década de los ochenta y a la disminución en el crecimiento de la compañía. En esta medida, el rezago tecnológico fue una causa que empujó a la privatización de la empresa, lo que limitó elegir a la liberalización o el cambio de status como alternativa para superar el atraso tecnológico.

- Los recursos necesarios e indispensables que requería la empresa para su modernización y que ascendían alrededor de diez mil millones de dólares en cinco años. Este financiamiento sólo era posible a través del mecanismo de la privatización, conjuntando los capitales nacionales y extranjeros de los socios de la empresa. Ni la liberalización ni el cambio de status hubieran garantizado este financiamiento a corto y mediano plazo.
- Los ingresos obtenidos por la venta de Teléfonos de México, que en sus tres etapas de licitación de acciones en el mercado nacional y extranjero significaron un ingreso cercano a los 17.8 billones de viejos pesos. Lo que la convierte en la mayor privatización en México y por su esquema de venta, en una de las más importantes en el mundo, sólo comparada a la British Telecom en Gran Bretaña y a Nippon Telegraph and Telephone, en Japón.
- La participación destacada del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, que no sólo no se opuso a la privatización, sino que la apoyó en todo momento como la única alternativa para la modernización tecnológica y administrativa de la empresa. Su papel de negociación les permitió incluso contar con un crédito para adquirir el 4.4% de las acciones de la compañía y formar parte de los accionistas de la misma.
- Los resultados del Plan Trienal puesto en marcha de 1991-1993 que corresponde a los términos establecidos en la Concesión, tales como: instalación de líneas telefónicas, construcción y rehabilitación de líneas, atención de solicitudes, telefonía pública y rural, larga distancia, proceso de digitalización de

la red telefónica, instalación de fibra óptica y mejoramiento de los indicadores en la calidad (ICAL) y continuidad (ICON) del servicio, así como la capacitación en Instituto Tecnológico de TELMEX y la participación de la empresa en el proyecto del sistema de cable submarino de fibra óptica (Columbus II). Estos resultados representaron construir en sólo tres años más de la mitad de todas las líneas en operación desde el inicio de la telefonía en México, con lo que en la actualidad se tiene en servicio un total de 7 millones 621 mil líneas, lo que significa que nueve de cada 100 habitantes tienen teléfono.

- El proceso de regulación y concesión de Teléfonos de México. En cuanto a la regulación, dos son los instrumentos que emplea el gobierno para reforzar los marcos regulatorios (ya fueron analizados oportunamente) de la empresa y en esa medida garantizar el cumplimiento de las prioridades nacionales en materia de telecomunicaciones y en particular en telefonía: el Título de Concesión y TELECOMM. Respecto al Título de Concesión, es el primer aplicado en una privatización de una empresa telefónica y de ahí su importancia para el gobierno mexicano. En este Título se prevee concesionar la larga distancia nacional e internacional a partir del 10 de agosto de 1996, cuando finalice la exclusividad otorgada a TELMEX, con el objetivo de terminar el monopolio e incrementar la competencia en dichas ramas.

- Ello permite considerar que la situación de la empresa antes y después de la privatización, ha mejorado sustancialmente en lo técnico, administrativo y en el funcionamiento de la red telefónica. Sin embargo, casi cuatro años son insuficientes para evaluar y analizar en forma detallada, las metas y avances logrados de la empresa privatizada. Pero no puede dejar de reconocerse los resultados alcanzados que seguramente no se habrían logrado con las otras formas de modernización descritas (liberalización y

cambio de status).

- La privatización de Teléfonos de México, no logró dos de los objetivos sustanciales de cualquier privatización: evitar el monopolio y aumentar la competencia en el mercado. Al concesionar sólo a la empresa el Título de Concesión por treinta años y no otorgarlo a otra empresa, que pudiera ofrecer el servicio telefónico, el carácter de monopolio público se transfiere al monopolio privado (monopolio natural) restringiendo la posibilidad de incentivar la competencia y que los ciudadanos cuenten con varias opciones para elegir el servicio telefónico que más les convenga. En ese sentido, la competencia se limita e inhibe el mercado.

- De acuerdo con el Título de Concesión se establece claramente los términos de apertura a la competencia en diversos servicios de telecomunicaciones, conforme se avanza en el estado de madurez de la red telefónica nacional; en algunos casos ya existen empresas compitiendo por el mercado, tales como Telefonía Celular, Servicios Satelitales, Servicios de Valor Agregado, Radio localización de personas y otros.

- Los conceptos como el mercado, la competencia y el libre intercambio de los agentes económicos, son elementos principales que sustentan los teóricos de la privatización para mejorar las economías de los países en desarrollo. En el caso de Teléfonos de México, la única razón posible para dejar el Título de Concesión en ésta, puede ser la necesidad de dejar que la empresa se capitalice y obtenga las ganancias suficientes para posteriormente abrir la competencia en la materia. Este aspecto resulta decisivo para

analizar los resultados de la privatización de Teléfonos de México, ya que toda privatización se concibe para terminar con los monopolios públicos y restringir al máximo las prácticas monopólicas de las empresas privadas, lo que en el caso que nos ocupa no ha sido superado. El monopolio de una empresa privatizada es una negación de la privatización.

BIBLIOGRAFIA

AHARON, Yair. "El Reino Unido: las transformaciones de las actitudes". En la promesa de la privatización. Raymond Vernon (compilador). F.C.E. México, 1992.

AMBROSE, William W. Herremeyer, Paul R. Chapon Jean-Paul. Privatizing telecommunications systems: business opportunities in developing countries. International Finance corporation. Discussion paper 10. Washington, World Bank, 1990.

Antecedentes. Voces. Epoca III. Año 28. No. 328. México, abril de 1989.

ASPE Armella, Pedro. Desincorporación, el caso de TELMEX. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. México, 1991 (discurso mimeo).

----- El cambio mexicano de la transformación económica. F.C.E. México, 1993.

BARRERA Herrera, Eduardo. La privatización de TELMEX en ciudades. Revista de la Red Nacional de Investigación Urbana. No. 11. México, julio-septiembre de 1991.

BUCANAN, Walter C. y Mancilla, Francisco. Análisis de los servicios telefónicos de México. Comunicaciones y Transportes. No. 1, primera época, México, julio-agosto 1989.

CARDENAS, de la Peña. El Teléfono. SCT. México, 1987.

Convocatoria y bases para la oferta de venta de las acciones "AA" de Teléfonos de México, S.A. de C.V. México, agosto de 1990.

CORDOBA Gutiérrez, Alberto. Pedrero, Rafael. Ramírez, Juan José. La globalización de la economía: de la formación de bloques económicos a la integración de la economía mexicana. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Lucas Alemán. México, 1992.

El proceso de desincorporación de Empresas Paraestatales. Unidad de Desincorporación de Empresas Paraestatales. SHyCP. México, febrero de 1992.

Estrategia para la evolución de TELMEX. SCT. México, junio 6 de 1989.

GLADEM, William. Privatización del docho al hecho. Antología. Editada por Horacio Boneo. Ediciones El Cronista Comercial. Buenos Aires, 1985

HANKE, Steve H. Privatización y Desarrollo. Trillas. México, 1989.

Hechos relevantes 1876-1993. Informe TELMEX.

HERNANDEZ Alpizar, Javier. Estimación de la productividad de la mano de obra en TELMEX. Dirección General de Recursos Financieros. Subdirección de Estudios Económicos. SCT. México, diciembre de 1989.

HERNANDEZ Juárez, Francisco. El nuevo sindicalismo. Nexos. No. 161. México, mayo de 1991.

Historia de la Telefonía (1878-1991). TELMEX.

Historia de la Telefonía en México. 1878-1991. TELMEX. México, 1991.

Información sobre Teléfonos de México. S.A. de C.V. TELMEX. Junio 1993.

KULMAN, Federico y otros. Comunicaciones pasado, presente y futuro. F.C.E. México, 1989.

La desincorporación de Teléfonos de México. TELMEX. México, 1991.

La Revolución de la Telefonía en México (1878-1993). TELMEX.

La reforma del Estado y la desincorporación de Teléfonos de México. (Comparecencia del C. Secretario de Comunicaciones y Transportes ante Comisiones de la Cámara de Diputados). SCT. México, 12 de febrero de 1990.

Ley de Vías Generales de Comunicaciones y Transportes. Porrúa. México, 1990.

Ley Federal de Entidades Paraestatales. Porrúa. México, 1992.

Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Porrúa. México, 1990.

LOPEZ Morán, Xelhuantzi. Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana. Doce años (1976-1988). STRM. México.

Los tiempos de la economía mexicana, 1992: hacia una política económica. Cuadernos de Nexos. No. 40. México, octubre de 1991.

LUNA Tovar, Pedro. La regulación de las telecomunicaciones, contexto internacional. Tesis. Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1989.

Nacimiento de Teléfonos de México. Voces de Teléfonos de México. Epoca II, año 26, No. 311. México, noviembre de 1987.

MIER y Terán O, Carlos. Modernización de las telecomunicaciones. Revista de Administración Pública. No. 79. México, 1991.

PEREZ Fernández, German. Mirón M. Rosa. "José López Portillo: Un sexenio de auge y crisis". Evolución del Estado Mexicano. Tomo III. Ed. Caballito. México, 1986.

Plan de Interconexión. Voces de Teléfonos de México. Epoca VI. Año 31. No. 384. México, septiembre de 1994.

PRI. I.E.P.E.S. Los desafíos de la globalización económica mundial y sociedades nacionales. México, 1990.

Programa Nacional de Modernización de las Telecomunicaciones 1990-1994. Revista de Administración Pública. No. 79, 1991.

Proyecto preliminar de venta de Acciones serie "L" de TELMEX. México, 1989.

RANGEL Pérez, Mario. Los telefonistas frente a la crisis y la reconversión. Ed. Nuestro Tiempo. México, 1989.

Resoluciones de la Asamblea General extraordinaria de accionistas de Teléfonos de México, S.A., de C.V. del 15 de junio de 1990.

ROGOZINSKI, Jacques. Aspectos conceptuales de la Desincorporación. Revista de Administración Pública. No. 82. México, 1990.

----- La privatización de empresas paraestatales. F.C.E. México, 1993.

SANCHEZ, José Juan. El proceso de privatización de Teléfonos de México. Un análisis comparativo con los casos de la British Telecom, Telefónica de España y France Telecom. México, 1994. mimeo.

----- La privatización en el proceso de desmantelamiento del Estado de Bienestar al Surgimiento del Estado neoliberal. Tesis que para obtener el grado de Maestro en Administración Pública. UNAM. FCPyS. México, 1992.

----- La privatización en México: 1983-1991, una estrategia neoliberal para la retracción estatal. Artículo. México, 1993.

SALINAS de Gortari, Carlos. Discurso de inauguración en la Convención Nacional Ordinaria del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana el 18 de septiembre de 1989. Presidencia de la República. México, 1989.

SANDOVAL, Jorge. La disputa por lo público. La privatización no es cosa clara en telecomunicaciones. En Trabajo. Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. No. 2. México, 1990.

-----, Jorge. France Telecom: antes teníamos usuarios, ahora clientes. (Entrevista con Rolando Calmel y Pierre Auril, directivos de France Telecom). En Trabajo. No.2, U.A.M. Xochimilco. 1990.

Sector Comunicaciones y Transportes. Programa de Trabajo 1990. SCT. México, 1990.

SILVA Herzog F, Jesús. México hacia la globalización. Editorial Diana. México, 1992.

SOLIS, Vicente. La Modernización de Teléfonos de México. El Cotidiano. Revista de la realidad mexicana actual. No. 46. Año 7, UAM. Azcapotzalco, marzo-abril 1992.

TAMAYO, Jorge. Las entidades paraestatales en México: origen, evolución y perspectivas. Revista de Administración Pública. No. 82. México, 1993.

Tecnología de la Fibra Óptica. Voces de Teléfonos de México. Epoca II. No. 265. Año 23. México, enero de 1984.

VALENZUELA del Río, Alejandro. El proceso de privatización: reflexiones y experiencias. (Dirección de organismos y acuerdos internacionales). Documento 41. Banco de México. México, 1988.

VAZQUEZ, Pilar. TELMEX: los escenarios de la venta. En Trabajo. Universidad Autónoma Metropolitana. No. 2 Xochimilco. 1990.

VICKERSY, John. Yarrow, George. Un análisis económico de la privatización. F.C.E. México, 1991.

VILLARREAL, René. Mitos y realidades de la empresa pública, racionalización o privatización. Diana. México, 1988.

HEMEROGRAFIA

ALPONTE, Juan María. Desincorporación de Teléfonos de México. La Jornada. México, 22 de septiembre de 1989.

NOVEDADES.

10 DE DICIEMBRE DE 1990.

EL UNIVERSAL.

10 Y 11 DE DICIEMBRE DE 1990.

EL SOL DE MEXICO.

10 DE DICIEMBRE DE 1990.

EL NACIONAL.

10 Y 11 DE DICIEMBRE DE 1990.

EXCELSIOR.

10 Y 14 DE DICIEMBRE DE 1990.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Modificaciones al Título de Concesión de Teléfonos de México. Diario Oficial de la Federación. No. 6, Tomo CDXCVIII. México, lunes 10 de diciembre de 1990.

----- Título de Concesión de Teléfonos de México, S.A. de C.V. en Diario Oficial de la Federación. México, 10 de diciembre de 1990.

UNO MAS UNO.

25 DE OCTUBRE DE 1993.

GLOSARIO

GLOBALIZACION.

Es la internacionalización de la economía de mercado, se caracteriza por una fuerte competencia entre capitales a nivel internacional a fin de lograr un mayor dominio de los mercados nacionales vía el uso intensivo de tecnología que genera una mayor concentración de los capitales en áreas intensivas en tecnología de las economías industrializadas, en donde las mercancías y los servicios están en constante evolución.

CARTEL.

Específicamente, una organización de comercialización conjunta creada por varias empresas que de otro modo venderían en competencia entre sí. En ausencia de la ayuda gubernamental para convertir en obligatoria su participación en la asociación, es difícil que los cartels puedan mantenerse debido a los intereses en conflicto entre las empresas componentes del cartel. En términos generales, la diferencia entre los cartels y los trusts reside en que los cartels son asociaciones temporales, los trusts pretenden ser permanentes.

FIBRA OPTICA.

Son filamentos de vidrio de alta pureza, sus principales características de este material se puede citar que son ligeros, compactos, con bajas pérdidas de señal, amplia capacidad de transmisión y alto grado de confiabilidad, debido a que no le afectan las interferencias electromagnéticas.

MONOPOLIO.

Tipo de mercado en el que un sólo vendedor se enfrenta con gran número de compradores, su posición de oferente único le permite influir con sus decisiones

en los resultados del mercado. Puede unilateralmente, fijar el precio o la cantidad ofrecida, pero no ambas magnitudes a la vez, ya que la relación funcional entre las mismas se produce en efecto, a través de la demanda (fijada una de ellas, las otras es consecuencia ya que a cada precio corresponde una cantidad demandada y viceversa). Monopolio es un elemento perturbador de la libertad del mercado, al impedir que el precio se forme con independencia de cualquier presión individual y constituya un dato para oferentes y demandantes. El mercado monopolístico o monopolio no debe confundirse con el mercado de competencia monopolística, que se caracteriza por la existencia de muchos compradores y muchos vendedores, pero donde la mercancía vendida, aunque similar, no puede considerarse perfectamente homogénea.

MONOPOLIO NATURAL.

Grupo de industrias en una situación de monopolio que suministran bienes y servicios (esenciales) sujetos a regulación pública con el fin de operar "en el interés público". Algunos ejemplos: el agua, el gas, la electricidad, las telecomunicaciones, los ferrocarriles, etc. Todos ellos poseen una característica común: el empleo de grandes cantidades de equipo especializado y caro. Por esta razón, resulta generalmente antieconómico poseer más de un tipo de cada empresa, una de gas, una de telecomunicaciones, etc.

SERVICIOS DE VALOR AGREGADO.

Entre estos servicios se incluye, la telefonía celular, los circuitos privados, servicios de directorio por operadora y nuevos servicios basados en la tecnología digital. Se dice de valor agregado porque son el resultado de los avances tecnológicos.

SUBSIDIO CRUZADO.

Es la diferencia entre precio y tarifa, es la desnivelación del precio en la tarifa del servicio local y los de larga distancia. En pocas palabras, si no se nivelan las tarifas se distorsionan las señales que se envían a los inversionistas y a los clientes de la red telefónica; por ejemplo, las tarifas distorsionadas pueden provocar inversiones muy bajas en ciertos tipos de servicios y demasiado alto en otros.