

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES



**“LAS TELECOMUNICACIONES EN AMÉRICA LATINA (2004-2010):
AMÉRICA MÓVIL Y GRUPO TELEFÓNICA”**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

MARLENE BERENICE REYES ISLAS

DIRECTORA: LIC. GABRIELA AGUILAR JUÁREZ

México, D.F. 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

"No hemos de preocuparnos de vivir largos años, sino de vivirlos satisfactoriamente; porque vivir largo tiempo depende del destino, vivir satisfactoriamente de tu alma. La vida es larga si es plena; y se hace plena cuando el alma, ha recuperado la posesión de su bien propio y ha transferido a sí el dominio de sí misma"

Séneca, Cartas a Lucilio

Mi profundo agradecimiento a quienes hoy y siempre han estado a mí lado, y todos y cada uno de los que contribuyeron de una u otra manera en la elaboración de esta tesis.

Índice

Página

Introducción	1
1. La globalización y las telecomunicaciones	6
1.1. Globalización y reestructuración económica	6
1.1.1. Desregulación.....	17
1.1.2. Liberalización.....	18
1.1.3. Privatización.....	18
1.2. Telecomunicaciones	20
1.2.1. Servicio telefónico básico.....	27
1.2.2. Servicio de comunicación móvil.....	28
1.2.3. Internet.....	30
2. Las telecomunicaciones en América Latina	33
2.1. Apertura y régimen de las telecomunicaciones	33
2.2. Reestructuración de las telecomunicaciones en América Latina	45
2.2.1. Argentina.....	50
2.2.2. Brasil	55
2.2.3. Chile	61
2.2.4. México.....	65
2.2.5. Colombia, Venezuela y Uruguay	71
2.2.6. Centroamérica.....	79
2.3 Desempeño del sector tras la reestructuración.....	83
3. El nuevo escenario de las telecomunicaciones en América Latina	90
3.1. Cambio de operadoras de telecomunicaciones en la región	90
3.2. América Móvil	94
3.2.1. Internacionalización.....	98
3.2.2. Comportamiento en la región	102
3.2.3. Participación de mercado.....	108

3.3. Grupo Telefónica	120
3.3.1. Internacionalización.....	125
3.3.2. Comportamiento global	129
3.3.3. Comportamiento en la región	132
3.3.4. Participación de mercado	136
3.4. Tendencias en la región.....	144
Conclusiones	146
Anexos	155
Fuentes de información	164
Bibliografía	164
Hemerografía	166
Otros documentos	166
Figuras	171
Siglas y acrónimos	171

Introducción

Las telecomunicaciones son un importante componente en la conformación de la sociedad internacional, su efecto incide en la forma en que se relacionan los individuos, gobiernos y sociedad civil, convirtiéndose en un motor vital de crecimiento de la economía mundial al influir en la productividad y competitividad, entre otros.

En las relaciones económicas la apertura económica mundial trajo consigo transformaciones estructurales en el sector de las telecomunicaciones, las cuales se han regido por tres tendencias: Desregulación, privatización y liberalización.

La desregulación implicó la modificación de la legislación para permitir que áreas de las telecomunicaciones o prácticas comerciales restringidas, tradicionalmente a cargo de órganos públicos, se abrieran a la participación de empresas privadas. La liberalización trajo consigo la entrada de capitales y empresas extranjeras en los servicios de valor agregado, y la privatización conllevó al retiro del Estado de las funciones de prestación de servicios.

Las medidas derivadas de ellas fueron:

1. La separación de las funciones reguladoras y de operación de redes anteriormente a cargo de organismos gubernamentales.
2. La admisión de empresas privadas en la prestación del servicio telefónico básico.
3. La modificación de los regímenes jurídicos para admitir competencia en comercialización de equipo y en la prestación de servicios de valor agregado.
4. La eliminación de subsidios cruzados.
5. La redefinición de conceptos como monopolio natural, servicio universal, explotación y prestación de servicios básicos.¹

¹ Arturo Serrano, *Las telecomunicaciones en Latinoamérica. Retos y perspectivas*, Ed. Pearson Educación, México, 2000, p.20.

La situación en América Latina no difirió, la prestación de servicios básicos era otorgada por operadoras públicas, sin embargo en la década de los 90`s los procesos de desregulación, liberalización y privatización se aceleraron tanto por la percepción del fracaso en el suministro de servicios de telecomunicaciones que demandaba la sociedad, como por la importancia que los gobiernos detectaron en el sector para el desarrollo de la economía².

En la etapa de desregulación varios elementos fueron comunes, las modificaciones de las legislaciones internas, el establecimiento de reguladores independientes y los compromisos contraídos a partir de la Ronda de Uruguay ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). La liberalización se caracterizó por la apertura del mercado en servicios de valor agregado, y la privatización por la entrada de operadoras cambiando de un monopolio público a uno privado, esta fase se llevó a cabo con el mecanismo de periodos de exclusividad.

Esta transformación generalizada cambió el escenario de las telecomunicaciones, pasando a ser encabezada por grandes empresas transnacionales como BellSouth, France Telecom y American Telephone and Telegraph (AT&T), se iniciaba una tendencia a la concentración del mercado en empresas privadas, sin embargo factores como las crisis financieras mundiales y regionales llevaron al éxodo generalizado de estas operadoras de telecomunicaciones, y a la consolidación de dos grandes grupos a nivel regional América Móvil y Telefónica.

De ahí que la hipótesis que sustenta esta investigación es que a partir de 2004 con la adquisición de AT&T y BellSouth por parte de Telmex [América Móvil] y Telefónica respectivamente, se evidenció una tendencia a la concentración del mercado en ambos consorcios, hecho que ha traído consigo que la evolución y el desempeño de las telecomunicaciones en América Latina estén determinados por estas dos operadoras.

² Durante los años ochenta se desencadenó la aplicación de estas políticas a todo el sector público, debido a la situación económica originada por la deuda externa.

La importancia de indagar en este tema reside en que dentro del marco de las Relaciones Internacionales las telecomunicaciones son un elemento central y catalizador por su carácter estratégico, pues se trata de un sector clave de la economía que al articularse con otros tiene un efecto multiplicador en la dinámica social y política.

Además de lo anterior, es innegable que las telecomunicaciones en América Latina han dado un vuelco con la entrada de grandes operadoras. Por ello es trascendental estudiar las estrategias que estas realizan, en este caso las dos más importantes, con el fin de entender el rumbo que el sector llevará en la región; pues estamos hablando de Empresas Transnacionales (ETN), las cuales se inscriben como las principales impulsoras de la globalización al ser los agentes centrales de la asignación de recursos a nivel internacional.

El marco teórico utilizado para llevar a cabo esta investigación es la globalización, entre cuyas propuestas subraya las condiciones relacionadas entre las telecomunicaciones y las ETN. Uno de los supuestos esenciales es que el escenario mundial está más integrado gracias a las telecomunicaciones, por lo que los países, empresas, grupos sociales y personas están interactuando de una manera más fluida, tanto dentro, como entre los países.

Por un lado, las telecomunicaciones han tenido un impacto importante en la evolución del proceso de globalización; respecto al comercio mundial se observan nuevos modelos de consumo; desde el punto de vista financiero ha dado pie a la facilidad de una mayor movilidad internacional del capital.

En el sector empresarial se ha facilitado el desarrollo de redes mundiales en tiempo real, lo que ha traído consigo una reducción de costos; y es que ahora las empresas requieren operadoras que puedan prestar el conjunto de los servicios en todos los lugares donde operan.

Al mismo tiempo, cabe mencionar que el gran motor de la globalización han sido las ETN, eje de las diversas formas de inserción y participación de los países en la

economía internacional. En este caso grandes operadoras de telecomunicaciones que han transformado el sector al actuar en una variedad de países, destacando el desarrollo de las multinacionales latinoamericanas, mejor conocidas como *multilatinas*.

El objetivo de esta investigación es indagar en las transformaciones que el sector de las telecomunicaciones ha tenido en América Latina, ahondando en el proceso y estrategias de mercado que han consolidado a América Móvil y Telefónica como líderes, para así identificar las principales tendencias del sector en la región.

Para ello, el presente trabajo se encuentra dividido en tres capítulos. En el primero se esboza el marco teórico y conceptual de la globalización, haciendo énfasis en el proceso de reestructuración económica que se basó en la desregulación, liberalización y privatización; así como el análisis histórico y conceptual de las telecomunicaciones, para posteriormente describir su estructura con la finalidad de ofrecer las herramientas necesarias para comprender y explicar el fenómeno de las telecomunicaciones.

El segundo capítulo es un seguimiento de los cambios que ha sufrido el sector a nivel mundial, se analizan los principales organismos internacionales de los cuales emanan los regímenes políticos y jurídicos que imperan en el sector, para posteriormente describir las repercusiones que se dieron en América Latina. Se abordan estudios de caso como Argentina, Brasil, Chile y México, entre otros, para con ello tener un bosquejo de la situación de las telecomunicaciones en la región.

En el tercer capítulo se hace un análisis de las telecomunicaciones en América Latina tras la venta de las filiales de AT&T y BellSouth; para dar pie al perfil de las operadoras América Móvil y Telefónica, así como sus procesos de internacionalización y participación de mercado, con el fin de entender el rumbo que este sector lleva, tanto por las tendencias que el mercado exige como las ofertas que emitan.

Finalmente, el motivo de esta investigación es el interés en el comportamiento que tiene la economía latinoamericana, en especial el papel que desempeñan las empresas transnacionales en el sector de las telecomunicaciones. A la par, la intención de dicho trabajo es contribuir al acercamiento del tema, y estimular la atención del lector al poner en sus manos la información.

1. La globalización y las telecomunicaciones

1.1. Globalización y reestructuración económica

“La globalización es un fenómeno multifacético que involucra retos en los niveles global, nacional y local”.

Mark Neufeld

Durante los últimos años se han dado una serie de transformaciones de gran trascendencia en la actividad económica, que han generado una serie de efectos en el ámbito sociocultural y político en los cuales se advierte una inmediata correlación.

Estos cambios han generado lo que se denomina como *globalización* la cual para diversos autores como Karl Marx comenzaría en el siglo XV con el descubrimiento del Nuevo Mundo al dar pie a los orígenes del capitalismo moderno y la acumulación del capital, a través de la conquista y explotación de Asia, África y América, y los asentamientos coloniales. Por ello “desde el principio la globalización estuvo ligada al imperialismo, por lo que difícilmente puede considerarse un fenómeno nuevo”.³

Otros autores identifican fases en el proceso de globalización⁴, la primera abarca de 1870 a 1913 que se caracteriza por la movilidad de capitales y mano de obra, y que se ve interrumpida por la Primera Guerra Mundial “lo que dio origen a un período caracterizado primero por la imposibilidad de retomar las tendencias anteriores en la década de 1920 y la franca retracción de la globalización en los años treinta”.⁵

La segunda fase de la globalización se inscribe en el período entre 1945 y 1973 que se caracteriza por un esfuerzo por desarrollar las instituciones internacionales de cooperación, varios modelos de organización económica, y una notable expansión del comercio de manufacturas. La tercera comprende desde el último cuarto del siglo XX

³ James Petras, *Globalización: Una crítica epistemológica*, UNAM-CIICH, México, 1999, p.10.

⁴ Para ampliar este tema referirse a José Antonio Ocampo y Juan Martín, *Globalización y desarrollo: Una reflexión desde América Latina y el Caribe*, Coedición del Banco Mundial y Alfaomega Colombiana, 2003, pp.205.

⁵ José Antonio Ocampo y Juan Martín, *Globalización y desarrollo: Una reflexión desde América Latina y el Caribe*, Coedición del Banco Mundial y Alfaomega Colombiana, 2003, p. 3.

en adelante cuya principal característica es la generalización del libre comercio, la expansión y movilidad de capitales y la homogenización de los modelos de desarrollo.

Sin embargo, la postura con la que concordamos es que es parte de un proceso, una etapa más del capitalismo. Ileana Cid menciona tres grandes etapas: Mundialización, Internacionalización y Globalización. La primera se inicia en la segunda mitad del siglo XV, se distingue en que la forma de acumulación del capital se obtiene de la propiedad y explotación de la tierra y uso de metales, la cual corresponde al proceso de expansión de la sociedad europea a raíz del descubrimiento, la conquista y colonización de territorios.

La segunda a partir de 1648 con la Paz de Westfalia, ya que se considera parte aguas del nacimiento del Estado-Nación y se caracteriza porque la reproducción de la riqueza se da básicamente en la industrialización. La tercera, la globalización, se percibe de manera más contundente en los últimos 60 años que estuvieron marcados por la Guerra Fría y se identifica porque “la producción, la comercialización y distribución de bienes y servicios se da de una manera más dinámica y estandarizada. Sobresale en este proceso la preeminencia que adquiere el tránsito de los servicios, los capitales y las personas en un sentido transnacional”.⁶

Conforme a lo anterior existe un factor en común que es la importancia del análisis histórico, específicamente del desarrollo del sistema capitalista. “Desde que este modo de producción surge en Europa a finales del siglo XV, ha atravesado una serie de etapas que están contenidas en ciclos de largo, medio y corto plazo, en los cuales se producen fenómenos, proceso y hechos históricos producto de la acción de los sujetos, actores o agentes que los conducen a través de estructuras, instituciones o instrumentos, los cuales están racionalizados de acuerdo con sus intereses y/o necesidades en un momento histórico determinado.”⁷ Con ello sustentamos nuestra postura de que la globalización es un proceso ligado al desarrollo del capitalismo.

⁶ Ileana Cid Capetillo, “Más sobre el debate acerca de la globalización” en *Política y Cultura: Escenario mundial del siglo XXI*, UNAM, No. 5, primavera 2001, México, pp. 72-73.

⁷ *Ibid.*, p. 82.

Pero, qué entendemos por globalización. Para David Held “se alude a un cambio o transformación en la escala de las organizaciones humanas que pone en contacto a comunidades alejadas, y que acrecienta el alcance de las relaciones de poder por todas las zonas del mundo”.⁸ Por el otro lado, para James H. Mittelman, “la globalización es una fusión de procesos transnacionales y estructuras domésticas que permiten que la economía, la política, la cultura y la ideología de un país penetre en otro. La globalización es inducida por el mercado. No es un proceso guiado por la política.”⁹ En un sentido estrictamente económico La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) la define como “el proceso mediante el cual una parte mayoritaria y creciente de la riqueza y valor se genera o produce a través de redes privadas interconectadas de producción y abastecimiento”.¹⁰

Tomando en cuenta las definiciones anteriores entenderemos para fines de esta investigación a la globalización como la creciente interconexión e interrelación de todos los aspectos de la sociedad, caracterizados por tener un alcance mundial sobre los de carácter regional, nacional y local, y aunque el factor económico es preponderante evolucionan a la par procesos no económicos que tienen su propia dinámica.

La globalización tiene en sí cuatro elementos:

- 1) La amplificación del proceso: La globalización implica la extensión de las actividades sociales, políticas y económicas (entre otras) más allá de las fronteras tradicionales de modo que los acontecimientos, las decisiones y las actividades sociales, políticas y económicas (entre otras) que ocurren en una zona del planeta influyen de manera significativa en los individuos y las comunidades de otras zonas.
- 2) La intensificación del proceso: La globalización también implica que las interconexiones no sean ocasionales o aleatorias, sino regulares, de manera que se advierte una intensificación de las interconexiones de los patrones de

⁸ David Held, *Un pacto global: La alternativa socialdemócrata al Consenso de Washington*, Ed. Taurus, México, 1ra edición, 2005, p. 1.

⁹ James H. Mittelman, *Globalization: Critical Reflections*, Ed. Lynne Rinner, EUA, 1996, p. 3.

¹⁰ CEPAL. “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1995”, Chile, 1995, p.16, en Leticia A. Arroyo Pelaez, *Los impactos de las empresas transnacionales en América Latina*, FCPyS-UNAM, México, 2003, p.22.

interacción y de los flujos que trasciende a los Estados y a las comunidades por tradición constituidas.

- 3) La velocidad del proceso: La amplificación y la intensificación de las interconexiones crean la aceleración de las interacciones de los procesos globales, al mismo tiempo la instrumentación de sistemas globales de transporte y comunicaciones incrementan la velocidad y potencia de difusión de las ideas, de los bienes y servicios, de la información y los factores productivos.
- 4) El efecto del proceso: La globalización debe asociarse con la profundización del efecto global de los acontecimientos locales, nacionales y regionales, así un acontecimiento antes sólo de ámbito nacional tiene una capacidad potencial de trascendencia global sin precedentes.¹¹

De lo anterior se desprenden las siguientes características:

- 1) Carácter de planetaria, esto significa que los fenómenos que tienen lugar en un sitio del planeta se proyectan al resto del orbe.
- 2) Condición universal, se trata de un fenómeno que abarca todas las esferas del quehacer humano
- 3) Condición asimétrica, la globalización no tiene el mismo significado según sea lo que sucede y el lugar donde está ocurriendo.
- 4) La globalización se presenta como desigual, es decir, que su poder así como sus mecanismos se distribuyen desigualmente en atención al nivel de desarrollo económico y poderío militar y cultural de cada participante en el proceso.
- 5) Tanto en su origen como en sus manifestaciones es impredecible, se ignoran el alcance y significados de sus efectos y consecuencias.¹²

¹¹ David Held, A. MacGrew, D. Goldblat, J. Perraton, *Global Transformations: Politics, economics and culture*, Ed. Polític Press, Cambridge, 1999, p. 5 en Pamela, Ramos Estudillo. *El Mercosur en el contexto de los procesos de integración continental*, FCPyS-UNAM, México, 2005, p. 37.

¹² Fernando A., Morales. "Globalización conceptos, características y contradicciones" en *Educación: Revista de la Universidad de Costa Rica*, Vol. 24, No. 1, 2000, p. 9 en <http://www.oei.es/n5449.htm>, página consultada el 9 de octubre de 2011.

Todo ello ha dado pie a un sinnúmero de metáforas que tratan de describir e interpretar las transformaciones que se han dado en los últimos años. “En la época de la globalización el mundo comenzó a ser definido como ‘aldea global’, ‘fábrica global’, ‘tierra patria’, ‘nave espacial’, ‘nueva Babel’ y otras expresiones”. Así como expresiones descriptivas e interpretativas como ‘economía-mundo’, ‘sistema- mundo’, ‘capitalismo global’” .¹³ Las cuales expresan partes del gran total y ponen de relieve diferentes aspectos de este proceso.

Las causas de la globalización son en primer lugar, la aceleración del ritmo de apertura comercial de los países y el aumento de los intercambios comerciales; en segundo lugar, liberalización generalizada de los mercados de capitales que permite que estos fluyan desde una economía a otra sin trabas, y en tercer lugar, la revolución tecnológica basada en la información y las telecomunicaciones.

Es así que el aspecto preponderante es el económico¹⁴ por lo cual entenderemos que la globalización es un proceso que transforma a la economía mundial, y donde “se destacan como elementos fundamentales y funcionales al comercio y sus prácticas”.¹⁵

Conforme a esta transformación en la naturaleza y la composición del escenario económico mundial Mark Neufeld establece que la globalización implica un giro del orden mundial *liberal* a uno *hiper-liberal*. “El primero involucra una economía internacional en la cual las relaciones económicas se daban entre unidades nacionales, y en la que los estados regulaban el flujo de bienes y capitales a través de las fronteras, ya sea individual o colectivamente, por medio de instituciones internacionales creadas y dirigidas por el Estado. Este orden liberal, sin embargo, ha sido suplantado por uno hiperliberal, en el cual el mercado es no sólo central (como era en el orden liberal) sino tratado como omnideterminante e invencible, y en el que

¹³ Octavio Ianni, *Teorías de la globalización*, Ed. Siglo XXI, México, 1996, p.4.

¹⁴ Los fundamentos de la globalización señalan que la estructura del sistema económico mundial y sus interrelaciones son elementos claves para comprender los cambios que existen a nivel político, social, cultural, etc.

¹⁵ Francisco R. Dávila Aldás, *Globalización: Integración América Latina, Norteamérica y Europa*, Ed. Distribuciones Fontamara, México, 2002, p. 28.

las fuerzas determinan el intercambio no sólo de bienes y servicios sino también en valores monetarios”.¹⁶

Por el otro lado, David Held menciona “que la globalización conlleva a la emergencia de un sistema económico global, a la extensión de las redes transnacionales y al crecimiento de la organización internacional que se extiende más allá del control estatal y puede limitar el radio de acción de los Estados más poderosos”.¹⁷

En esta transformación se encuentran las transacciones económicas internacionales, en las cuales se observa una mayor integración y una expansión más dinámica como resultado de la apertura que los Estados han llevado a cabo de sus economías al comercio internacional, ya sea a través del sistema multilateral de comercio; la integración regional o en programas internos de reformas; en especial, cambios en la estructura de la producción y exportaciones, esto es que la mayoría de bienes manufacturados raramente son producidos integralmente en una sola fábrica. El proceso productivo ha sido distribuido por el mundo, a través de las fronteras sin tomar en cuenta aspectos nacionales. Así, como la creciente importancia del comercio de servicios que “de la misma manera que el comercio de bienes incluye transacciones entre residentes de diferentes países, pero las modalidades de suministro son más amplias”.¹⁸

El aspecto de la liberalización financiera, se manifiesta con la libre circulación de capitales que se desplazan de un mercado a otro en busca de mayor rentabilidad y sin tener en cuenta la nacionalidad de los participantes. “La globalización financiera ha sido más rápida que la comercial y productiva, y se puede argumentar, con razón, que vivimos, en una era de hegemonía de lo financiero sobre lo real”.¹⁹ Esta ha sido

¹⁶ Ileana Cid Capetillo, “Globalización cinco tesis” en *Diversidad cultural, economía y política en un mundo global*, FCPyS-UNAM, México, 2001, p. 127.

¹⁷ David Held, *Democracy from city states to a Cosmopolitan Order*. Political Studies, XI, Special Issue, 1992, pp. 32-34 en Pamela Ramos Estudillo, *El Mercosur en el contexto de los procesos de integración continental*, FCPyS-UNAM, México, 2005, p. 30.

¹⁸ Vivianne Ventura-Díaz y María José Acosta, “Globalización y servicios: Cambios estructurales en el comercio internacional” en serie Comercio Internacional, División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL, No. 46, Chile, diciembre, 2003, p.18, <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/3/14483/> pagina consultada el 16 de diciembre de 2011.

¹⁹ José Antonio Ocampo y Juan Martín., *op.cit.*, p. 6.

posible no sólo a una liberalización de los movimientos de capitales, sino también a cambios en los mercados financieros donde las operaciones se realizan desde diferentes puntos que se encuentran interconectados.

Otra característica es el papel de la Inversión Extranjera Directa (IED), para el Fondo Monetario Internacional (FMI) se da “cuando un inversionista residente (inversionista directo) tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país (empresa de inversión directa)”.²⁰

Para la Organización Mundial del Comercio “la inversión extranjera directa ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la IED de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros instrumentos financieros. En la mayoría de los casos, el activo es administrado en el extranjero como firma del mismo negocio. Cuando esto sucede, el inversor se conoce como ‘casa matriz’ y el activo como ‘afiliada’ o ‘subsidiaria’”.²¹

Existe una gran diversidad de dominaciones para estas empresas que producen en más de un país (multinacionales, plurinacionales, supranacionales, globales, etc.), sin embargo en este trabajo usaremos en general el término transnacional y multinacional. Bernardo Sepúlveda define a la Empresa Transnacional como “la empresa internacional que actúa en una variedad de países, con capacidad para afectar el funcionamiento económico y político de un Estado, en un nuevo tipo de organización internacional”.²² Para John H. Dunning “una empresa multinacional se caracteriza por su capacidad de organizar y coordinar diversas actividades a nivel internacional, y también porque internaliza los mercados de productos intermedios, es decir, las transacciones a través de las fronteras”.²³

²⁰ Manual de Balanza de Pagos 1994 en Carlos Enrique, Ramírez y Laura, Florez. “Apuntes de Inversión Extranjera Directa: Definiciones, tipología y casos de aplicación colombianas”, Universidad ICESI Departamento de Economía, No. 8, marzo, Colombia, 2006, p. 4. <http://www.icesi.edu.co/departamentos/economia/publicaciones/> página consultada el 9 de diciembre de 2011.

²¹ *Ibid.*, p.5.

²² Bernardo Sepúlveda, *La inversión extranjera en México*, Ed. FCE, México, 1973, p. 13.

²³ John H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Ed. Addison Wesley, Reino Unido, 1993, p. 3.

Las condiciones para que una firma decida internacionalizarse (conforme a John H Dunning) son:

- 1) Poseer ventajas económicas sobre sus competidores reales o potenciales.
- 2) Considerar que su mayor beneficio está en realizar las actividades basadas en dichas ventaja, por sí mismas, antes que vender los derechos a otras; y
- 3) Obtener beneficio por localizar al menos parte de esas actividades fuera de su país de origen.

Para ello se deben satisfacer tres condiciones:

- 1) Ventajas de propiedad: Este tipo de ventajas se originan de la posesión de ciertos activos tangibles como recursos naturales, capitales, tecnologías, o intangibles como la posesión de información, conocimientos, formas de organización y experiencia. Que le dan capacidad a la empresa para competir en algún mercado.
- 2) Ventajas de localización: Cuanto más recursos inmóviles (naturales o creados) necesiten las firmas mayor propensión a ubicar actividades de producción fuera de fronteras.
- 3) Ventajas de internacionalización: Se refiere a la mayor rentabilidad que implica la incorporación y organización de una nueva unidad productiva dentro de la red de activos de la empresa en lugar de hacerlo vía exportación.

Las principales características de este tipo de empresas son:

- 1) El gran tamaño de la empresa: Esto es el gran volumen de sus operaciones.
- 2) La separación de propiedad y control: Durante el proceso de construcción, su estructura interna y su red de relaciones externas sufren importantes modificaciones como la separación del control y la propiedad en el seno de la empresa. Esto se da por la dispersión de la propiedad a través de la comercialización de acciones en el mercado público que determina una proliferación de accionistas. Este proceso surge de aglutinar capitales para operar a mayores escalas, y la oportunidad que representa contar con profesionales y técnicos que conozcan el mercado.

- 3) El comportamiento oligopólico: Esto se refiere a que usualmente estas empresas actúan en por lo menos un mercado de características oligopólicas, estructura de mercado en la que el número de vendedores es reducido y al menos alguna de las decisiones individuales de cada uno de ellos sobre los precios o las cantidades influye en los demás.
- 4) La construcción de grupos económicos: La empresa deja de ser una unidad auto contenida, sólo vinculada con el exterior a través de los mercados de bienes y servicios. Debido a que se alienta la constitución de un grupo de corporaciones bajo control común o integrando alianzas.²⁴

Estos grupos pueden articularse de diversos modos:

- 1) Por el control familiar sobre varias empresas aparentemente independiente.
- 2) Por el control que entidades financieras pudieran tener sobre empresas productivas.
- 3) Por la propiedad que una empresa dispone sobre parte del capital de otra o por la propiedad cruzada entre grupos de ellas, sea mediante la conformación de directorios cruzados o por la generación de otras formas de alianzas entre sí.²⁵

La manera en que las ETN se han posicionado ha sido a través de la inversión directa por tres modos diferentes:

- 1) La adquisición por la matriz de parte o del conjunto de la propiedad de una empresa existente en el extranjero.
- 2) La formación de una nueva empresa en el extranjero, aportando la matriz el capital social, y
- 3) La ampliación de capital con aporte de la matriz en una empresa en el extranjero sobre la que ya existe propiedad parcial del capital.²⁶

²⁴ Raúl, Trajtenberg. "El concepto de empresa transnacional". Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Economía, agosto, 1999, pp. 14-19. <http://www.fcs.edu.uy/archivos/Doc1099.pdf>, página consultada el 14 de diciembre de 2011.

²⁵ Edward S. Herman, *Corporate Control- Corporate Power*, Ed. Cambridge University Press en Raúl Trajtenberg., *op. cit.*, p.17.

²⁶ *Ibid.*, p.13.

John H. Dunning clasifica la inversión directa que hacen las ETN según sus motivaciones u objetivos en cuatro: Las dos primeras aluden a los objetivos de la inversión inicial de una ETN y las dos restantes a modos de expansión de una firma ya establecida. Inversiones orientadas a explotar recursos naturales (*resource seeking*); inversiones que se dirigen a explotar el mercado doméstico del país receptor (*market seeking*); inversiones que buscan racionalizar la producción para explotar economías de especialización (*efficiency seeking*); e inversiones cuyo objetivo es adquirir recursos y capacidades que puedan ayudar a la empresa a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas en los mercados regionales o globales (*strategic asset seeking*).

A nivel mundial la mayor parte de los flujos de IED son emitidos y recibidos por países desarrollados (PD), sin embargo, en los últimos años los países en desarrollo (PED) no sólo han recibido crecientes flujos de IED sino también han emitido. Lo que ha dado pie a que se les nombre como *Empresas Multinacionales del Tercer Mundo*, *Empresas Multinacionales de Países en Desarrollo (EMED)* o en el caso de América Latina *Multilaterales*.

En cuanto a las ventajas con las cuales estas empresas cuentan para internacionalizarse, Louis T. Wells nos menciona la teoría del *ciclo producto*, en la cual sugiere que las empresas de los PED pueden desarrollar ventajas en mercados donde las tecnologías están ampliamente difundidas “la competitividad de las EMED descansaría en el uso de tecnologías de pequeña escala y trabajo intensivas para producir bienes indiferenciados en mercados donde la competencia se da fundamentalmente vía precios, así como en la disponibilidad de mano de obra barata y de un management de bajo costo con capacidad para manejar firmas en otros PED”.²⁷

Utilizando el concepto de *cambio técnico localizado* Sanjaya Lall sugiere que las ventajas se dan a partir de un proceso de aprendizaje y construcción de capacidades tecnológicas. Entendiendo, que no pueden poseer ventajas en el campo de las ETN a

²⁷ Daniel, Chudnovsky y Andrés, López. “Las empresas multinacionales de América Latina: Características, evolución y perspectivas” Boletín informativo Techint, No. 279, Argentina, 1999, pp. 7-8 en <http://www.boletintechint.com/boin/OpenFile.asp?file=pdf\AR700.pdf>, página consultada el 9 de enero de 2012.

excepción de que se den algunas innovaciones específicas como adaptaciones, por ello son más proclives a “entrar en *joint ventures*²⁸ con otras firmas, y en particular porque intentan asociarse con firmas de PD, para acceder a tecnologías y capacidades competitivas de mayor alcance”.²⁹

Recordemos, que estas ventajas se potencializan debido a que dichas empresas pueden tener acceso a recursos humanos calificados y a bajo costo, además de pertenecer a conglomerados de propiedad familiar lo que da ventajas en términos financieros, gerenciales y técnicos.

Por el otro lado Paz Tolentino se basa en la idea de *acumulación tecnológica* donde introduce la posibilidad de que las empresas desarrollen ventajas en el plano tecnológico que provengan de los PD o que se ajusten a condiciones específicas de los PED, “la existencia y acumulación de capacidades tecnológicas son una importante causa, a la vez que un efecto del patrón y evolución de las actividades productivas en el exterior de estas firmas. Esto implica que el patrón de distribución geográfica y sectorial de la IED de un PED se va transformando con el tiempo, y puede ser hasta cierto punto predecible”.³⁰ Este proceso está basado en aspectos organizacionales y de producción.

Reestructuración económica

“La globalización no sólo es un proceso económico sino también una estrategia política de consumarlo. La liberalización, la desregulación y la privatización, esos ‘tres motores de la globalización.’” Alfredo Guerra Borges

Las nuevas tendencias de competencia global y la apertura económica han provocado una reestructuración del Estado a fin de ajustarlo a las políticas neoliberales, para aumentar los niveles de rentabilidad. Esta reestructuración se basó en la desregulación, liberalización y privatización como medios para la modernización,

²⁸ *Joint venture* es un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas y no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada.

²⁹ Daniel, Chudnovsky y Andrés, López., *op. cit.*, p. 9.

³⁰ *Idem.*

eficiencia y competitividad procurando un cambio para corregir las acciones del Estado al suponer que el libre mercado es el mayor proveedor de recursos.

1.1.1. Desregulación

Para entender este concepto es importante mencionar que la regulación “es la política que se implanta para restringir y vigilar una actividad con respecto a una regla prescrita en el interés público. Los instrumentos pueden ser directos, empresas públicas, derecho consuetudinario y reglas administrativas; o indirectos por incentivos, subsidios, transferencias e impuestos”.³¹

Richard y Peggy B. Musgrave lo ejemplifican de la siguiente manera: “cuando el gobierno establece un impuesto la rentabilidad de la empresa disminuye y la empresa para protegerse restringe la producción y eleva el precio para recuperar el beneficio perdido. Si esto ocurre el gobierno interviene mediante la política regulatoria fijando precios, impuestos y evitando prácticas desleales”.³²

Sin embargo, se le empezó a concebir como una interferencia, ya que se habla de influir en las reglas del mercado perjudicando la competencia. Por ende la desregulación apareció como el medio para crear un ambiente competitivo al significar la disminución de condicionantes o barreras normativas, formando parte de una tendencia internacional que promueve estructuras más eficientes y competitivas.

Teóricamente la desregulación genera numerosos beneficios como una mejor asignación de los recursos y por ende una eficiencia productiva debido a que la simplificación de regulaciones introduce y amplía prácticas más competitivas. Pero, para autores como Guerra Borges la desregulación ha debilitado considerablemente las funciones del Estado-Nación al colocar fuera de su control sectores completos despojando al Estado de muchas de sus funciones de manera que gobierne menos, que regule menos y que las empresas transnacionales decidan más.

³¹ María Pardo, *Teoría y práctica de la administración pública en México*, INAP, 1992, p. 201.

³² Richard Musgrave y Peggy B. Musgrave, *Hacienda Pública: Teórica y aplicada*, Ed. McGraw-Hill, México, 1992, p. 326.

1.1.2. Liberalización

La liberalización del mercado para David Steel y David Held “es la flexibilización o abolición de los poderes reglamentarios”.³³ Esta emerge como un cambio de estrategia, ya que el mercado presenta un debilitamiento gradual debido al control estatal, y por ello es más conveniente que sea liberado pues “la liberalización pretende reducir la intensidad de la intervención pública en un sector económico abriendo nuevos espacios a la iniciativa privada en régimen de competencia.”³⁴

Por ello se ha sostenido que para que se experimente un crecimiento la economía debe estar abierta al resto del mundo como lo expresa el FMI: “En las últimas décadas, ningún país ha logrado mejorar sustancialmente el nivel de vida de los habitantes sin abrirse a los demás [...] La apertura a la economía mundial fue un factor fundamental para aventajar la competencia [...] Aunque el acceso más amplio a otros mercados resulta ventajoso, los países obtendrán un máximo de beneficios liberalizando los propios”.³⁵

Sin embargo, esta nueva estrategia no tiene un apoyo generalizado, Joseph E. Stiglitz comenta que la actitud keynesiana del FMI, que subrayaba los fallos del mercado y el papel del Estado fue reemplazada por la sacralización del libre mercado de los ochenta, como parte del nuevo Consenso de Washington que marcó un enfoque completamente distinto del desarrollo económico y la estabilización.³⁶ Por ende la liberalización, puede ser vista como un paso previo para el crecimiento económico, aunque sea necesaria una sobreprotección temporal de un sector.

1.1.3. Privatización

Las reformas al sector público a través de la privatización fue el medio para resolver los problemas que se venían dando dentro y fuera de los Estados. Steve Hanke

³³ David Steel y David Held, *Privatización de la empresa pública: La trayectoria del gobierno conservador* en Horacio Boneo, *Privatización del dicho al hecho*, Ed. El Cronista Comercial, Argentina, 1985, p. 299.

³⁴ Rafael Caballero Sánchez, *Infraestructura en red y liberalización de servicios públicos*, Instituto Nacional de Administración Pública, Madrid, 2003, p. 50.

³⁵ FMI. *La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo*, noviembre, 2001, p. 1. <http://www.imf.org/external/np/extr/ib/2001/esl/110801s.htm>, página consultada el 12 de noviembre de 2011.

³⁶ Para ampliar el tema consultar Joseph E. Stiglitz, *El malestar en la globalización*, Ed. Taurus, Madrid, 2002.

define “la privatización como la transferencia de los bienes y funciones del servicio del sector público al privado. Abarca actividades como la venta de empresas propiedad del Estado y la contratación de servicios públicos a contratistas particulares”.³⁷ John D. Donahue la define como “la práctica de delegar las tareas públicas en organizaciones privadas”.³⁸

Bajo el enfoque neoliberal, la expansión de las actividades estatales afectó la competencia, la eficiencia y el crecimiento económico, declinando su efectividad. Por ello el papel estatal debe sustentar políticas menos intervencionistas para abrirse más al libre mercado, tal como lo proponen los organismos multilaterales y el entorno internacional. “La privatización conduce a mejores resultados ya que las empresas privadas obtienen mejores resultados que las estatales. Esto ha quedado demostrado en los países industriales y de ingreso mediano. Y hay cada vez más indicios de que la privatización también da frutos en los países de ingresos más bajos y en las economías de transición”.³⁹

Entre los motivos para privatizar se encuentran:

- 1) La privatización como un medio para aumentar la producción, mejorar la calidad y reducir el costo unitario.
- 2) Se espera que se frene el crecimiento de los gastos gubernamentales y acumule divisas para reducir la deuda del gobierno.
- 3) Se destaca la iniciativa privada y los mercados privados como el camino más viable para el crecimiento económico y el desarrollo humano.
- 4) Es una forma para ampliar la base de la propiedad y participación en la sociedad, alentando en mayores sectores el interés por el sistema.⁴⁰

La manera en que se lleva a cabo la privatización es variable, sin embargo Steel David y David Held nos mencionan 4 maneras, “primero, tiene que ver con las políticas destinadas a reducir la escala o limitar la magnitud del sector público o a

³⁷ Steve Hanke, *Privatización y desarrollo*, Ed. Trillas, México, 1989, p.16.

³⁸ John D. Donahue, *La decisión de privatizar: Fines públicos, medios privados*, Ed. Paidós, Argentina, 1991, p. 17.

³⁹ John, Nellis. “¿Es hora de volver a pensar en la privatización?” en *Finanzas y Desarrollo FMI*, junio, 1999, p.15, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/1999/06/pdf/nellis.pdf>, página consultada el 3 de marzo de 2011.

⁴⁰ Steve Hanke, *op. cit.*, p. 5.

fomentar el suministro privado de servicios que anteriormente habían sido provistos por el sector público, segundo, es la venta por parte del gobierno, tercero, es la contratación del sector privado para proveer servicios, y cuarto, el financiamiento de los servicios públicos pagando impuestos o tasas o cargos”.⁴¹

Sin embargo, tomemos en cuenta que para diversos autores la privatización también se define a partir de criterios políticos. Se refiere a que es un medio para beneficiar a algunos grupos de presión al mismo tiempo que fortalecen su ámbito de influencia. Como tal, una política impuesta por los organismos financieros internacionales, y apoyada por grupos internos.

Además, es vista como el instrumento para reducir el papel del gobierno, y con ello el aumento de la concentración de la riqueza lo que lleva a un incremento del poder monopólico. Por ello los riesgos asociados a la privatización son, irregularidades como la posible sobrevaloración de activos, concentración económica en un grupo de empresarios y desaparición de empresas públicas.

1.2. Telecomunicaciones

“Hoy día no hay país capaz de aislarse por completo de los medios de comunicación mundiales”.

Francis Fukuyama

En el análisis histórico de las telecomunicaciones es necesario definir previamente el término telecomunicación⁴², la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) la delimita como “cualquier transmisión, emisión o recepción de signos, señales, letras, imágenes y sonidos o información de cualquier naturaleza por cable, radio, óptico o cualquier sistema electromagnético”.⁴³ Una definición alternativa es que “el término telecomunicaciones suele referirse al teléfono, telégrafo o redes de datos en forma de

⁴¹ David Steel y David Held, *op. cit.*, p. 299.

⁴² Es importante enfatizar que la construcción del término se ha ligado al contexto histórico y los avances tecnológicos que se han generado.

⁴³ Definición aceptada en el Congreso Internacional de UIT celebrado en Madrid en 1932. Anibal R. Figueiras (Coordinador), *Una panorámica de las telecomunicaciones*, Ed. Prentice Hall, España, 2002, p. 31.

comunicación punto a punto o bien, a la radio y televisión como formas de comunicación difundida. En su acepción técnica, las telecomunicaciones designan la modulación de una forma de energía a la cual se imponen pautas analógicas o digitales en representación de mensajes, sonidos, imágenes o algoritmos”.⁴⁴

Entre las primeras manifestaciones de la comunicación humana⁴⁵ a distancia se encuentra la red de telégrafos de humo de más de 4.500 km de longitud que se estableció en el Imperio Romano a mediados del siglo II a.C. que consistía en una cadena de torres repetidoras dotadas de un tubo que emergía del techo y por el cual salían bocanadas de humo que, según su longitud y secuencia formaba un código de mensajes.⁴⁶ Otro ejemplo, se dio con el desarrollo de las civilizaciones y de las lenguas escritas, se establecen los sistemas postales o correos como es el caso de los fenicios en los años 1600 a.C., ciertamente la información que se transportaba era escasa y sólo cubría las necesidades de tipo gubernamental y militar.⁴⁷

A finales del siglo XV un importante cambio se dio con la imprenta, que permitió medios de almacenamiento más ligeros y baratos y sobre todo, el comienzo de la expansión de la lectura y la escritura. De esta manera se sientan las bases del primer *medio masivo de comunicación*: los sistemas postales “desde el punto de vista de servicio público los correos han sido precursores de los modernos sistemas. Conceptos tales como mensajería, paquetería, tarifas, buzón, correo electrónico y otras son usadas hoy en las infopistas de la comunicación”.⁴⁸

Otro importante suceso se registra en la segunda mitad del siglo XVIII y parte del siglo XIX, lo que se ha denominado Revolución Industrial, una época de grandes cambios en el aspecto tecnológico como en las formas de organización industrial. En el área de las comunicaciones se inventa el telégrafo, entre los ejemplos de su uso

⁴⁴ Frederick Williams. “La evolución de las telecomunicaciones modernas” en *El Economista Mexicano*, Revista del Colegio Nacional de Economistas, abril-junio 1993, p. 11.5

⁴⁵ La idea de comunicación humana se vincula con la imagen de *poner a la luz de todos* que se asocia con la idea de transmisión. Por lo que se entenderá a la comunicación como un proceso que implica “la transmisión de información con un significado desde un lugar (el emisor, la fuente o el origen) hasta un segundo lugar (el receptor o destinatario) a través de un medio físico llamado línea o canal de transmisión”. Cannon y A. Luecke, *A fondo: Sistemas de comunicaciones*, Ed. Anaya Multimedia, España, 1988, p.10-11.

⁴⁶ En este sistema están contenidos el emisor (hoguera) las señales (humo) el medio de transmisión (el espacio) y el receptor.

⁴⁷ Anibal R. Figueiras (Coordinador), *op. cit.*, p. 31.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 32.

tenemos la línea telegráfica entre París y Lille que constaba de 22 estaciones situadas sucesivamente a unos 10 km de distancia unas de otras teniendo en cuenta la distancia, podríamos hablar de una velocidad de transmisión del mensaje⁴⁹ de 2 km/segundo radicando en ello la importancia y su rápida extensión no sólo por Europa.

Sin embargo, no fue hasta la década de 1830 que se había logrado un nivel técnico aceptable, un sistema de comunicación que se llamó Telégrafo Morse cuya innovación radicaba en que era eléctrico⁵⁰ lo que le permitió tender redes de largas distancias, ampliando su uso. La importancia del telégrafo se hizo patente con el Primer Tratado Telegráfico Internacional entre Prusia y Austria en 1849, el cual sentaría las bases para que en 1865 se realizara la Convención Internacional del Telégrafo (antecedente de la Unión Telegráfica Internacional).

El telégrafo se inscribe como antecedente del teléfono invención de Alexander Graham Bell profesor de la Universidad de Boston tras observar la posibilidad de transmitir sonidos, el cual se hizo patente en 1876. El desarrollo fue tan rápido que en 1882 la empresa fundada por Graham Bell adquirió a Western Electric con lo que se constituye AT&T⁵¹.

Otro factor de relevancia para el desarrollo de las comunicaciones se da en el contexto de las Guerras Mundiales: “Las nuevas tecnologías son ‘nuevas’ sustancialmente porque nacieron después de la Segunda Guerra Mundial y desde entonces se ha acelerado su desarrollo, con consecuencias de magnitud y trascendencia sin antecedentes”.⁵² Las necesidades militares impulsaron el desarrollo

⁴⁹ La idea de la velocidad se convertirá en el elemento fundamental que caracteriza el desarrollo de la comunicación. Acelerará el ritmo de vida y llevará a una confluencia entre la comunicación instantánea y simultánea. Por ello, actualmente no basta con comunicar, sino que se debe hacer con la mayor rapidez.

⁵⁰ Un aparato eléctrico es el que utiliza energía eléctrica alterándola, ya sea por transformación, amplificación, reducción o interrupción. La energía eléctrica es resultante de la existencia de una diferencia de potencial entre dos puntos.

⁵¹ Un factor importante para su expansión se da con el conjunto de centrales telefónicas conmutadas que consiste en establecer un circuito o un canal entre los dos aparatos por los que se sostiene una conversación. Bajo este esquema se percibe el desarrollo del servicio telefónico a nivel mundial lo que hizo evidente la necesidad de organizar la telefonía a nivel mundial, así surge la UIT en 1972 tras la fusión de la Unión Radiotelegráfica (UR) y la Unión Telegráfica Internacional (UTI).

⁵² Ana María Spadafora, “Nuevas tecnologías, cultura y globalización” en Rubens Bayardo y Mónica Lacarrié (Compiladores), *La dinámica global/local. Cultura y Comunicación: Nuevos desafíos*, Ed. Ciccus y la Crujía, Buenos Aires, 1999, p.263.

y la convergencia de la ciencia y la tecnología; y sentaron las bases de la informática, microelectrónica, la digitalización y la computación.

Se manifestará la importancia política del desarrollo de una sociedad interconectada mediante redes intercambiando todo tipo de información, que se fortalecerá en el período de la Guerra Fría⁵³ fase que catalizará la revolución tecnológica con la generación de satélites comerciales para comunicaciones e internet. Así mismo se da un giro en la percepción de la comunicación al ser considerada la información como un bien intercambiable con fines de lucro. Las décadas posteriores se caracterizaron por la transformación basada en la convergencia de tecnologías (electrónica, microelectrónica, computación, etc.) que han permitido que se mejore la capacidad de transmisión de cualquier tipo de información, esto significa, una mayor rapidez, un mayor número de transmisiones y la aparición de nuevos servicios.

Cada una de estas transformaciones tecnológicas han sido catalizadores de la transformación del sector de las telecomunicaciones como industria de innovación y de grandes conglomerados (operadoras) públicos y privados⁵⁴ que han forjado al sector hasta definirlo como lo comprendemos actualmente: una mercancía con un alto valor para las actividades económicas aumentando la circulación del capital, información y recursos de índole estratégico para el sector público y privado, y por otro lado la conformación del sector ha generado una gran vinculación servicios-industria manufacturera ya que se encuentran interrelacionadas todas aquellas industrias productoras de maquinaria y equipos necesarios para organizar, procesar, almacenar y distribuir la información.

Todo lo anterior ha propiciado el rápido crecimiento de las empresas telefónicas capaces de brindar múltiples servicios y la creación de nuevas empresas

⁵³ La Guerra Fría es el enfrentamiento ideológico que tuvo lugar durante el siglo XX, entre los bloques occidental-capitalista liderado por Estados Unidos y oriental-comunista por la Unión Soviética. Estas actuaron como ejes influyentes de poder en el contexto internacional y de cooperación económica-militar con los países aliados o satélites de uno de los bloques contra el otro.

⁵⁴ Una característica histórica del sector ha sido la tendencia natural hacia los monopolios en su mayoría estatales, basado en la noción de que las telecomunicaciones son un *monopolio natural*: Una empresa puede generar toda la producción del mercado con un coste menor que si hubiera varias empresas compitiendo. Esto usualmente ocurre en mercados en los cuales se tiene que realizar una fuerte inversión inicial para ingresar, además de elevados costos de mantenimiento.

enfocadas a ofrecer servicios especializados. Es decir “las telecomunicaciones han experimentado un considerable dinamismo que se ha traducido en cambios estructurales, organizativos y regulatorios sobre la dinámica de los mercados”.⁵⁵ Y en un elemento clave para la organización y producción de las empresas, “la integración de las telecomunicaciones y computación ha modificado profundamente el tradicional rol de las tecnologías de comunicación en el sistema productivo. La información que viaja a través de las redes nacionales e internacionales de las telecomunicaciones es hoy en día un elemento clave para la competitividad de las empresas y el éxito en transacciones competitivas [...] Se ha convertido en el sistema nervioso de una economía global [...] Constituyéndola en una de las únicas industrias que cruza e integra actividades socioeconómicas de diversa índole”.⁵⁶

Todos esos cambios han planteado conceptos como una *sociedad red*, es decir, la organización social en torno a redes. “En el nuevo modo de desarrollo informacional. La fuente de la producción estriba en la generación del conocimiento, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos”.⁵⁷ O el surgimiento de una sociedad conectada que intercambia información llamada *sociedad de la información* las “sociedades de la información se caracterizan por basarse en el conocimiento y en los esfuerzos por convertir la información en conocimiento. Cuanto mayor es la cantidad de información generada por una sociedad, mayor es la necesidad de convertirla en conocimiento. Otra dimensión de tales sociedades es la velocidad con que tal información se genera, transmite y procesa. En la actualidad la información puede obtenerse de manera prácticamente instantánea y, muchas veces, a partir de la misma fuente que la produce, sin distinción del lugar”.⁵⁸

⁵⁵ Eugenio Rey (Coordinador), *Telecomunicaciones Móviles: Serie Mundo Electrónico*, Ed. Alfaomega Editorial, Madrid, 1995, p. 1.

⁵⁶ Alejandro Ibarra Yúñez (Coordinador), *Telecomunicaciones en México ante el reto de la integración*, ITES-University of California, México, 1994, p. 110.

⁵⁷ Manuel Castells, *La era de la información-Economía, Sociedad y Cultura/La sociedad Red*, Vol. 1, Ed. S. XXI, México, 1999, p. 43.

⁵⁸ Francisco Ortiz Chaparro, *La sociedad de la información*, Ed. Autopista Inteligentes. FUNDESCO, Madrid, 1995, p. 114.

Estructura de las telecomunicaciones

La telefonía se caracteriza por ser “una forma de comunicación personal de funcionamiento muy fácil, eficaz, y amigable que no requiere de ninguna cualificación especial por parte de los usuarios [...] su carácter de comunicación entre personas, el intercambio de información que van acompañadas de sensaciones, de estados de ánimo; es decir, es un servicio activo mucho más rico que cualquier otro”.⁵⁹

La historia de las telecomunicaciones se ha construido bajo una relación de dependencia con los avances científicos y tecnológicos, que han revolucionado la forma en que nos comunicamos, como es el caso de la *digitalización* que se entenderá como “la codificación de las señales en forma binaria [el lenguaje binario es cero, uno] mediante la presencia o ausencia de pulsos electrónicos [la información que se presenta puede ser cualquier letra o número]. Siendo este principio el fundamento también de la tecnología de los microprocesadores, se ha producido la convergencia tecnológica de los sistemas de cómputo y los de telecomunicaciones”.⁶⁰

Ello permite que las funciones de la transmisión y procesamiento de información puedan ser ejecutados por un solo programa y cuyas ventajas son:

- 1) Una menor interferencia.
- 2) Que diferentes señales puedan ser tratadas como señales idénticas.-
- 3) Se pueden transmitir varios canales telefónicos por un mismo circuito lo que permite la reducción del espacio.⁶¹

La gran variedad de equipos, productos y servicios incluidos dentro del sector de las telecomunicaciones cuenta con distintos mercados y, por tanto, con características de demanda y oferta propias. “Las compañías venden equipos y servicios de telecomunicaciones incluidos 1) Teléfonos, 2) Cables, 3) Líneas locales y de larga

⁵⁹ Anibal R. Figueras (Coordinador), *op. cit.*, p. 43.

⁶⁰ Enrique Herrera Pérez, *Introducción a las telecomunicaciones modernas*, Ed. Limusa/Grupo Noriega Editores, México, 2004, p. 9.

⁶¹ Ricardo López Juárez, *Las telecomunicaciones una estrategia de integración de México en sus vecinos de América del Norte 1990-1998*, FCPyS-UNAM, México, 2001, p. 10.

distancia, 4) Circuitos de datos y con el equipo necesario, etc.”⁶² En términos generales es posible identificar tres áreas complementarias: Redes, equipos y servicios.

Un sistema de telecomunicaciones consiste en una infraestructura física a través de la cual se ofrece a los usuarios los diversos servicios. Para recibir un servicio de telecomunicaciones un usuario utiliza un equipo terminal a través del cual obtiene entrada a la red por medio de un canal de acceso. Cada servicio puede utilizar diferentes redes y por lo tanto distintos equipos terminales, por ejemplo tener acceso a la red telefónica o recibir servicio de telefonía celular.

La función de una red es el transporte físico de la información, cuando esta es utilizada para que se ofrezcan servicios de telecomunicación al público en general se le denomina red pública, y cuando alguien instala y opera una para su uso personal sin dar acceso a terceros, se trata de una red privada.

El equipo es el encargado de proveer la infraestructura para la prestación de los servicios de telecomunicaciones, dentro de este rubro pueden identificarse tres áreas principalmente:

Figura 1.1 Tipo de equipos en la prestación de servicios de telecomunicaciones

Equipo de transmisión:	Estos tienen como función enviar o rexpeditar la información, se incluyen, equipos de sistema de transporte, equipo de radio localización, sistemas de microondas y de recepción satelital, etc.
Equipos de conmutación:	Permiten conectar usuarios que dependen de la misma central o iniciar (o recibir) una llamada con un usuario de otra central.
Equipos terminales:	Son los aparatos y equipos que permiten directamente a los usuarios finales acceder a los servicios de telecomunicaciones.

Fuente: Ricardo López Juárez, *Las telecomunicaciones una estrategia de integración de México en sus vecinos de América del Norte 1990-1998*, FCPyS-UNAM, México, 2001, p. 12.

⁶² Jane Laino, *The Telecom Handbook: Understanding Business Telecommunications Systems and Services*, Ed. CMP BOOKS, USA, 2002, p. 273.

En el rubro de los servicios existen dos grandes grupos, el primero implica la sola transmisión punto a punto de voz conocido como servicio *básico* o *universal* que conforme a la UIT la “información es enviada por la agencia de telecomunicaciones al destinatario, es idéntica en forma y contenido a la información recibida por la agencia de telecomunicaciones del usuario receptor. Los servicios básicos comprenden: El teléfono, el telégrafo, el fax, el teletexto y télex”.⁶³

El segundo involucra a los nuevos servicios que agregaron un valor (o) función adicional a los servicios básicos denominados de *valor agregado*, es decir, “cuando la información enviada es cambiada, copiada, manipulada o en general trabajada, antes de que el destinatario la reciba, éstos [...] son bases de datos, procesamiento de datos y servicios en línea. A diferencia de estos los de información son esencialmente servicios de computadoras que pueden ser transmitidos a través de redes de telecomunicación.”⁶⁴ Se incluyen las videoconferencias, llamadas automatizadas, la internet, etc.

La primera característica de los servicios de valor agregado es que su aplicación requiere la incorporación de sistemas de cómputo y procesamiento digital de la información. Lo que genera importantes oportunidades para crear y desarrollar nuevos mercados, apoyándose en nuevas redes y servicios dados por nuevas tecnologías.

1.2.1. Servicio telefónico básico

El servicio telefónico básico (SBT) “es técnicamente un servicio analógico y orientado a la transmisión de voz empleando la conmutación de voz y circuitos.”⁶⁵ Permitiendo a los usuarios realizar y recibir llamadas y establecer comunicaciones entre dos o más puntos de la red telefónica nacional e internacional. Otra forma de acceder es por medio de los teléfonos de uso público. Este servicio está dirigido al mercado en general extendiéndose tanto al sector residencial como empresarial.

⁶³ UIT. <http://www.itu.int/es/about/Pages/default.aspx>, página consultada el 20 de abril de 2011.

⁶⁴ Ricardo, López Juárez, *op. cit.*, p.27.

⁶⁵ José Manuel Huidrobo Moya, *Redes y servicios de telecomunicaciones*, Ed. Thomson Paraninfo, 4 ed., España, 2006, p. 31.

La red telefónica ofrece no sólo el servicio de telefonía básica, sino toda una extensa gama de variados servicios que proporcionan importantes beneficios a las operadoras tanto por el costo del servicio como por el tráfico que genera su utilización, por medio de la *red inteligente* “plataforma basada en la interconexión de nodos en donde residen aplicaciones informáticas, centrales de conmutaciones, sistemas de señalización para proveer la nueva generación de servicios”.⁶⁶ Entre las nuevas características que presenta la telefonía gracias a este tipo de redes se encuentran:

- 1) Necesidad de nuevos y mejores servicios: Servicios 800 y 900 de información y negocios, número personal, cobro revertido, conservación del número, centros de atención de llamadas, redes privadas, virtuales, etc.
- 2) Apertura de la red: Capacidad de soportar servicios de valor añadido en el régimen de competencia, en el que varios operadores coexisten.
- 3) Servicios en evolución: Rápida introducción (*time to market*) de servicios y su modificación para satisfacer las necesidades del mercado en cada momento y adaptarse al corto ciclo de vida de los servicios actuales.
- 4) Oferta de servicios de valor añadido: Complementan la conectividad básica para los nuevos operadores y les permite distinguirse de sus competidores en un mercado liberalizado.⁶⁷

1.2.2. Servicio de comunicación móvil

El método tradicional de comunicación telefónica ha sido mediante el empleo de una red telefónica conmutada y teléfonos fijos, pero cada vez más otras alternativas están cobrando fuerza y, en algunos casos llegan a ser un sustituto: sistemas de radio, radio mensajería, radiotelefonía, la telefonía inalámbrica y la telefonía celular. La razón es que “la aparición de los sistemas celulares al permitir una capacidad de abonados muy superior, ha dado pie a que la telefonía móvil se convierta en una aplicación de consumo a la que pueden acceder no solamente las personas que necesitan

⁶⁶ *Ibid.*, p. 32.

⁶⁷ *Ibid.*, p. 41.

específicamente este tipo de aplicación, sino también otras que lo consideren una comodidad más de los avances de la tecnología”.⁶⁸

El sistema de telefonía móvil⁶⁹ presenta las siguientes características:

1. Los teléfonos enlazan vía radio con las estaciones base localizadas en lugares dominantes a lo largo del territorio.
2. Los teléfonos se sintonizan automáticamente a la estación base de la que están más cerca, y que a su vez están conectadas a la red telefónica básica haciendo posible la comunicación entre los móviles y las terminales fijas.
3. Para ofrecer el servicio en una determinada región hay que establecer estaciones base en zonas estratégicas. El número de estaciones depende de la extensión de terminales, orografía y el número de móviles a atender.
4. La capacidad de seguimiento se conoce como *roaming* lo que implica que el sistema ha de conocer en todo momento en que celda de la estación base se encuentra, lo que da la posibilidad de que el usuario pueda moverse por la red o red de varios operadores.⁷⁰

El servicio de telefonía móvil se da por transmisión analógica y digital. “El servicio de telefonía móvil analógica (sistema de primera generación) plantea problemas en la capacidad de los sistemas, saturando literalmente el espectro radio eléctrico, hecho que ha estimulado el desarrollo de los sistemas digitales (sistemas de segunda y tercera generación), con mayor capacidad de soporte en cuanto a número de usuarios y una mayor calidad”.⁷¹

Entre las características de un sistema móvil se encuentran, gran capacidad de usuarios, utilización eficiente del espectro y amplia cobertura por medio de una *red inteligente* que fue el eslabón imprescindible para el despliegue de las redes móviles GSM⁷² “en donde la función de *roaming* (localización y seguimiento de usuarios) y

⁶⁸ Eugenio Rey (Coordinador), *op. cit.*, p. 100.

⁶⁹ Se denomina telefonía celular en la mayoría de los países latinoamericanos debido a que el servicio funciona mediante una red de celdas. Por ello se utiliza indistintamente el término telefonía celular y telefonía móvil.

⁷⁰ José Manuel Huidrobo Moya, *op. cit.*, p. 183.

⁷¹ *Ibid.*, p. 176.

⁷² El nombre deriva del comité Groupe Speciale Mobile o Sistema Global para Comunicaciones Móviles que conforma el intento europeo de unificar los distintos sistemas móviles digitales y sustituir a los analógicos.

handover traspaso entre células, así como la identificación y autenticación de los usuarios mediante su PIN y SIM⁷³ necesitan de la interacción en tiempo real con potentes bases de datos en donde se contiene la información de cada usuario y perfil de servicios que tiene asignado”.⁷⁴

Entre otros servicios que brinda el GSM se encuentran:

1. Comunicaciones telefónicas de voz.
2. Buzón de voz o contestador automático.
3. Desvió de llamadas.
4. Indicación llamada en espera.
5. Retención de llamadas.
6. Envío y recepción de mensajes cortos (SMS)⁷⁵.
7. Agenda electrónica integrada en la tarjeta SIM.
8. Identificación de llamada entrante, antes de descolgar.
9. Ocultación [sic] de identidad para no mostrar el número de teléfono.
10. Multiconferencia.
11. Indicación del costo de llamada.
12. Limitación de consumo.
13. Transmisión de datos a 9.600 bits o mayores con GPRS.⁷⁶

1.2.3. Internet

Es ampliamente conocido el impacto que internet ha tenido en las telecomunicaciones y la informática en los últimos años. Para fines de este trabajo se entenderá, conforme a la Asociación Iberoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones (AHCIET), como un “sistema global de información

⁷³ PIN (*Personal Identification Number*) o Número de Identificación Personal es un número entregado a un usuario de un servicio para acceder al mismo. SIM (*Single Identification Mobile*) o Módulo Simple de Identificación es la tarjeta que identifica y da servicio a un usuario en teléfonos GSM.

⁷⁴ José Manuel Huidrobo Moya, *op. cit.*, p. 45.

⁷⁵ SMS (*Short Message Service*) o Servicio de Mensajes Cortos es un servicio de mensajería por teléfonos celulares. Con este sistema se puede enviar o recibir mensajes entre celulares y otros dispositivos electrónicos, e incluso utilizando internet.

⁷⁶ El GPRS (General Packet Radio Service) es una tecnología digital de telefonía móvil, considerada la segunda generación GSM. José Manuel Huidrobo Moya, *op. cit.*, p. 192.

que (1) está relacionada lógicamente por un único espacio de direcciones global basado en el protocolo IP o en sus extensiones, (2) es capaz de soportar comunicaciones usando el conjunto de protocolos TCP/IP o sus extensiones u otros protocolos compatibles con IP, y (3) emplea, provee o hace accesible, privado o públicamente, servicios de alto nivel en capas de comunicaciones y otras infraestructuras relacionadas”.⁷⁷La estructura de internet se divide en tres partes: Los usuarios finales, los proveedores de servicios de internet (ISP por sus siglas en inglés) y los proveedores de acceso a la red.

En la telefonía la convergencia con internet se conoce como “Telefonía IP, Telefonía sobre Internet, Voz sobre banda ancha (VoBB-Voice over Broad Band), Voz sobre IP o VoIP (Voice over IP) [que] vienen a significar una misma cosa: Un servicio que permite la transmisión de la voz utilizando la red internet”.⁷⁸

La incorporación de la *banda ancha*⁷⁹ ha hecho que la calidad de voz en las comunicaciones IP aumente pudiendo ofrecer servicios de distinta naturaleza (voz, datos, video, etc.). “El protocolo IP permite crear nuevos servicios [...] al ser un protocolo pensado para la transmisión de la voz para obtener un servicio nuevo. Por ejemplo, durante la conversación de voz se podrían intercambiar archivos (fotografía, gráficos, etc.) [...] Por otro lado, los servicios de datos actuales pueden verse enriquecidos con la utilización de la telefonía. Por ejemplo, se podría hablar con un representante del servicio de atención al cliente de una empresa, simplemente haciendo clic en un icono de su página web”.⁸⁰La telefonía IP trabaja convirtiendo la señal analógica que produce la voz en digital, de forma que puede ser transportada por internet.

Es así que de una misma infraestructura y red de telecomunicaciones se brindan múltiples servicios, sin la necesidad de tecnología y red propia para cada tipo

⁷⁷ Un protocolo es un conjunto de reglas usadas por computadores para comunicarse unas con otras a través de una red. El protocolo IP (Internet Protocol por sus siglas en inglés) o Protocolo de Internet es usado para la comunicación de datos, los cuales son enviadas en bloques conocidos como paquetes o diagramas. TCP (Transmission Control Protocol por sus siglas en inglés) o Protocolo de Control de Transmisión es uno de los protocolos fundamentales en internet, ya que crea conexiones para enviar un flujo de datos. AHCIET. <http://www1.ahciet.net/index.aspx>, página consultada el 15 de abril de 2011.

⁷⁸ José Antonio Carballar Falcón, *VoIP la telefonía de internet*, Ed. Thomson, España, 2004, p. 2.

⁷⁹ Banda ancha hace referencia a las comunicaciones de acceso a internet a alta velocidad. *Ibid.*, p. 249.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 12.

de señal e información (voz, datos, imágenes, etc.) Propiciando que la telefonía móvil e internet se vuelvan determinantes en la forma en cómo evoluciona el mercado, ya que tanto se están cubriendo las necesidades de comunicación, como se permite ofrecer más servicios, creando un segmento de mercado más lucrativo.

2. Las telecomunicaciones en América Latina

2.1. Apertura y régimen de las telecomunicaciones

“Las telecomunicaciones han experimentado una de las transformaciones estructurales más importantes de su historia [...] Las transformaciones instauradas en prácticamente todos los países se han regido por tres tendencias globales: Desregulación, privatización y liberalización”. Ana Luz Ruelas

A partir de la mitad del siglo XX los países desarrollados experimentaron una vertiginosa expansión económica caracterizada por la rápida concentración industrial, el desarrollo de multinacionales, una revolución tecnológica ininterrumpida, y el incremento de la intervención estatal, mediante nacionalizaciones y la generalización de servicios sociales.⁸¹ Sin embargo, los años consecuentes se caracterizaron por ser un período de crisis. Entre los factores que tuvieron gran secuela internacional fueron:

- 1) La suspensión de la convertibilidad del dólar en oro en 1971 por el presidente en turno Richard Nixon, cuya consecuencia a nivel internacional fue la paridad fija de las monedas nacionales respecto al dólar.
- 2) El alza de los precios del petróleo en 1973 por parte de los países árabes miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), cuya consecuencia fue un superávit en las balanzas de pagos de los países exportadores y un déficit en los países importadores.⁸²

Esta serie de factores dieron pie a un cambio en la forma del Estado. “La forma estatal dominante en el centro de la era de la posguerra fue la del ‘Estado benefactor’. Lo que distinguía esta forma de Estado era el entendimiento de que su papel era mediar entre dos diferentes conjuntos de obligaciones el del capital, que requería libertad de movimiento y acceso a los mercados, y el de los ciudadanos, que

⁸¹ El incremento del gasto público se convirtió en uno de los pilares del crecimiento económico.

⁸² La situación se caracterizó no sólo por desajustes en sus balanzas de pagos, sino también en deudas al recurrir al financiamiento externo, lo que desembocó en déficit público.

requerían oportunidades de empleo y provisiones de bienestar social”;⁸³ para más tarde convertirse en un *Estado de competitividad* cuya tarea “ya no es mediar entre las necesidades conflictivas del capital y de los ciudadanos sino [...] ajustar sus necesidades y conducta de acuerdo con los imperativos de la competencia global conducida por los intereses del capital. Las consecuencias de este giro pueden ser vistas en la subordinación de la elaboración de la política nacional a los acuerdos internacionales, el desmantelamiento de programas sociales y el descarado abandono de su responsabilidad en la creación de empleos. Se puede ver también la sistemática reducción de la asistencia del desarrollo acompañada por la imposición, por medio de las instituciones internacionales controladas por los estados centrales (FMI, Banco Mundial) de requerimientos de ajuste similar en los estados dependientes (ajuste estructural)”.⁸⁴

Esta reforma en el Estado fue liderada por los gobiernos de Estados Unidos durante la presidencia de Ronald Reagan y del Reino Unido por la primer ministro Margaret Thatcher que propugnaban una serie de lineamientos para superar la crisis: La supresión del intervencionismo estatal en la economía que incluía la completa libertad de circulación del capital, la desregulación del mercado, y la privatización de los servicios públicos.

El medio por el que se generalizó fue bajo las instituciones internacionales, lideradas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, que impusieron una nueva disciplina económica, a través de la puesta en marcha de políticas de ajuste para los países endeudados.

Este nuevo esquema caracterizó la mayor parte del sistema internacional a finales de los ochenta. Más cabe mencionar que, aunque “los programas de la liberalización económica tienen muchas características comunes en todo el mundo, no tienen necesariamente las mismas consecuencias. Las diferencias en sus efectos reflejan

⁸³ Ileana Cid Capetillo, “Globalización cinco tesis”, *op. cit.*, p. 127.

⁸⁴ *Idem.*

las diferencias en los países mismos junto con factores accidentales de sincronización y otros acontecimientos externos”.⁸⁵

Las telecomunicaciones se habían caracterizado por ser un sector económico dominado por monopolios o duopolios en su mayoría estatales, debido al consenso de que debían ser confiadas al Estado, y por tanto alejadas de la competencia bajo el objetivo de asegurar y expandir la provisión del *servicio universal* “el sistema telefónico debe ser [...] interdependiente e intercambiable, brindando la oportunidad a cualquier suscriptor de hacer cualquier intercambio [...] que cualquier clase de conexión con el sistema telefónico debe de estar al alcance de todos”.⁸⁶

Debido a lo anterior, y a ciertas consideraciones de eficiencia, las telecomunicaciones se constituían en un *monopolio natural*. Es así que a través de la regulación el gobierno delinea al mercado con el fin de asegurar un *servicio universal*.⁸⁷ Sin embargo, el contexto de crisis y reestructuración económica fueron causa de una nueva arquitectura caracterizada por la libre competencia y la internacionalización de los servicios en especial aquellos relacionados con las actividades básicas de las empresas. Los ejes fueron la desregulación, liberalización y privatización.

La desregulación implica la “modificación de la legislación para permitir que áreas de las telecomunicaciones o prácticas comerciales tradicionalmente restringidas o a cargo de órganos públicos se abran a la participación amplia de empresas privadas.”⁸⁸ Caracterizada por una menor acción del Estado en el control de los servicios, así como una separación de las funciones reguladoras y de operación “cuyo fin es disminuir o anular la participación del Estado como operador de telecomunicaciones, cediendo el control al sector privado, bajo el supuesto de que su gestión será más

⁸⁵ Ricardo E., Buitrago R. “Reformas Comerciales (apertura) en América Latina: Revisando sus impactos en el crecimiento y el desarrollo” en *Reformas estructurales en América Latina y su impacto en la pobreza desde la perspectiva del desarrollo humano*. CIHDEP de la Universidad de La Salle, diciembre, 2009, p. 119. <http://www.iegap-unimilitar.edu.co/images/docs/ciencias/RCiEco2009-2Buitrago.pdf>, página consultada el 20 de septiembre de 2011.

⁸⁶ Herbert S. Dominick. “Toward a Universal Definition of Universal Service” en *Universal Telephone Service Ready for the 21st. Century?*. Queenston M.D. Institute for Information Studies, 1991, p. 114-115.

⁸⁷ Los ejemplos más representativos del *monopolio natural* fueron Gran Bretaña (público) y Estados Unidos (privada) que se mantuvieron por más de un siglo.

⁸⁸ Arturo Serrano, *op.cit.*, p. 20.

eficiente. El Estado queda como garante del buen funcionamiento del mercado. Se da por lo tanto una separación de la operación y la regulación, lo cual no existían en la anterior estructura del sector de las telecomunicaciones”.⁸⁹ Tal es el caso de Alemania y Francia que iniciaron la reestructuración de su sector en 1989 y 1990, separando las funciones de regulación y prestación de servicios. Entre los efectos del proceso de desregulación se encuentran la generación y proliferación de servicios de valor agregado, lo cual ha dado pie a que los recursos o inversiones se concentren en promover servicios en zonas de mayor rentabilidad, acentuando las deferencias de desarrollo regional.

En cuanto a la liberalización esta involucra la participación de capital privado en los monopolios públicos, tanto en servicios básicos como de valor agregado.⁹⁰ Los motivos y efectos de la liberalización son distintos en los países desarrollados y en desarrollo. En los primeros, los grupos de interés buscaron aprovechar las oportunidades de negocio que representan las telecomunicaciones y a la vez beneficiarse de los avances tecnológicos en el sector. En el caso de los países en vías de desarrollo fue motivada por el fracaso del modelo económico, lo que dio pie a la adopción de uno de carácter liberal.

La privatización en las telecomunicaciones se “ha manifestado fundamentalmente en el retiro del Estado de las funciones de prestación de servicios, ya sea de valor agregado o básicos, y se presenta en los casos donde las telecomunicaciones han sido monopolios públicos”.⁹¹ Su principal características es la reducción directa del rol del Estado y el establecimiento de la preeminencia del mercado. “En el período de 1984 a 1996 cerca de cuarenta y cuatro operadores públicos fueron privatizados, por un valor total de 159 mil millones de dólares, una tercera parte de este capital provino del exterior de los países en donde se realizaron las privatizaciones. El 11.5 por ciento de estas privatizaciones tuvo lugar en América Latina y el Caribe; el 31.34 por ciento

⁸⁹ Ana Luz Ruelas, *México y Estados Unidos en la revolución mundial de las telecomunicaciones*, Ed. Universidad Autónoma de Sinaloa, UNAM-CISAN, México, 1996, *et passim*.

⁹⁰ Gran Bretaña fue el país que marcó el rumbo de la liberalización, cuando en 1982 la Mercury Communications recibió una licencia para ser la segunda operadora de la red pública prestando servicio telefónico nacional de voz y datos junto con British Telecom. Esta reforma también alcanzó a los servicios de valor agregado y para 1984 se habían otorgado permisos a 72 compañías para proporcionar 200 servicios de este tipo.

⁹¹ Arturo Serrano, *op. cit.*, p. 21.

en Europa Occidental, y el 54.3 por ciento refleja la gran privatización de la japonesa NTT en el área del Asia-Pacífico. Las privatizaciones en telecomunicaciones contabilizan el 44 por ciento del valor de las 547 en el período considerado”.⁹²

Las principales acciones que implica la privatización son:

1. Separación de las funciones de regulador y proveedor del servicio.
2. Cesión a las empresas privadas de la prestación de la totalidad de los servicios de valor agregado.
3. Participación completa de capital privado nacional en la empresa pública.⁹³

Conforme a Ana Luz Ruelas y Arturo Serrano, la privatización se presenta en los países desarrollados y en desarrollo bajo dos parámetros diferentes. En los primeros establece la preeminencia del mercado y la regulación como principio de política económica. El argumento para emprender este proceso de privatización es que existe la capacidad para producir equipos y servicios conforme “a un proceso de evolución que cumplieron los países industrializados desde finales de las años 70’s del pasado siglo, específicamente en las normas sobre calidad y penetración del servicio telefónico. En la actualidad Canadá, Estados Unidos, Japón, Suecia, Dinamarca y Suiza cuentan con más del 90% de hogares con este servicio. El de conexión de líneas y atención de fallas se atiende en cuestión de días. El nivel de rendimiento de la fuerza de trabajo del sector es de 0.2 empleados por mil líneas telefónicas”.⁹⁴ Lo que hace claro que las razones para privatizar en los países desarrollados no fueron la falta de infraestructura básica o ineficiencia de los servicios sino que las empresas del sector buscaban incrementar su rentabilidad y el desarrollo de nuevas tecnologías.

En los países en desarrollo “la privatización se ha tomado como una medida de emergencia para sacar del atraso la infraestructura pública de telecomunicaciones y crear confianza para atraer inversiones extranjeras a ese y a otros sectores”.⁹⁵ En general se buscó subsanar los problemas económicos generados por no contar con

⁹² Dan Shiller, *Digital Capitalism. Networking the global market system*, First MIT Press, EUA, 2000, p. 45.

⁹³ Arturo Serrano, *op. cit.*, p. 21.

⁹⁴ Ana Luz Ruelas, *op. cit.*, p. 113.

⁹⁵ Arturo Serrano, *op. cit.*, p. 21.

empresas o conglomerados que tuvieran la suficiente capacidad financiera y técnica para adquirir el control de un operador, por ello se hizo necesaria la participación de la Inversión Extranjera Directa (IED).

Régimen de las telecomunicaciones

En el proceso de apertura de las telecomunicaciones, los organismos internacionales tuvieron un papel fundamental al fungir como foros de negociación para sentar las bases de la nueva estructura del comercio de servicios. Entendiendo que un *servicio* se refiere a dos cosas en concreto, se le suele denominar así a una actividad económica, y se le puede atribuir esta misma definición al producto de esa actividad económica.

Estados Unidos fue el principal país que llevó a cabo estudios en relación a la producción, transacción y consumo del comercio de servicios, así como las barreras y pérdidas provocadas por la excesiva regulación. El motivo primordial para realizar dichos estudios fue el interés por su liberalización, ya que era el principal productor y consumidor, lo cual se reflejó en su política comercial al llevar este tema a los foros de organismos económicos y comerciales a nivel regional e internacional.

La liberalización halló sus principales barreras en las legislaciones nacionales de países en desarrollo, por ello el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés)⁹⁶ fungió como el principal instrumento para reformar el sistema multilateral de comercio al lograr que sus principales socios comerciales se adhirieran.

La primera acción a nivel internacional de liberalización del comercio de servicios se dio en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

⁹⁶ El GATT se constituyó bajo la Organización Internacional de Comercio (OIC) que sería parte del sistema Bretton Woods, encargado de regular el nuevo orden internacional nacido de la posguerra. La OIC sería una agencia especializada del sistema de Naciones Unidas con el propósito de estabilizar los precios de los productos primarios y fomentar el comercio mundial. Sin embargo, las funciones de la OIC se transfirieron al GATT constituyéndola en 1947 como un acuerdo de carácter provisional e instrumento aduanero que persiguió liberalizar el comercio internacional de las barreras arancelarias y no arancelarias. Debido a la insuficiencia en la estructura jurídica del GATT en 1995 entra en vigor la Organización Mundial del Comercio (OMC).

en 1973 al publicar el *Informe del grupo de altos funcionarios sobre problemas comerciales y afines*, en el que se mencionaba los problemas mundiales que afrontaría la economía mundial a largo plazo. Conforme al comercio de servicios indicaba la importancia que estaba adquiriendo y la necesidad de liberalizarla y evitar tendencias proteccionistas.⁹⁷

En la Ronda de Tokio que se llevó a cabo entre 1973 y 1979, se establecieron códigos de conducta tendientes a regular las barreras no arancelarias del comercio de bienes. Respecto al tema de servicios los resultados fueron modestos, pero se concertaron tres acuerdos no arancelarios que aplicarían en caso que estos afectaran al comercio de bienes y los países desarrollados se comprometieron a realizar un estudio sobre comercio de servicios en el Comité de la OCDE.

Para 1981 tras un estudio realizado por la OCDE sus ministros concluyeron que las barreras al comercio de servicios deberían ser tema para una nueva ronda de negociación del GATT, sin embargo, esto enfrentó la resistencia de India y Brasil⁹⁸. Dichos países sostenían que los países desarrollados trataban de perpetuar un orden comercial injusto, y que el tema de los servicios amenazaba con desviar la atención de los temas prioritarios como el sector agrícola, textil, etc.

En 1982 en la Reunión Ministerial del GATT, Estados Unidos sugirió establecer un programa de trabajo que incluyera el análisis de las disposiciones del *Acuerdo General y de los Códigos de Conducta de la Ronda de Tokio* de esta manera el tema permanecería latente hasta llegado el momento de su inclusión formal. En 1983 un grupo de países encabezados por Estados Unidos promovieron el establecimiento de un debate informal en el GATT sobre los estudios nacionales hechos en relación con los servicios, el tema de nuevo generó confrontaciones.

En la reunión de noviembre de 1984 los países desarrollados insistieron en que el GATT se actualizara para incluir en su ámbito las transformaciones de la economía internacional, estas son la tercerización de las economías nacionales y el rápido

⁹⁷ Geza Feketekuty, *Comercio internacional de servicios*, Ed. Gernika, México, 1990, pp. 334-337.

⁹⁸ Estos países eran parte del *Grupo de los 10* conformado por Argentina, Brasil, Cuba, Egipto, India, Nicaragua, Nigeria, Perú, Tanzania y Yugoslavia.

crecimiento del sector servicios. No se obtuvo un consenso, sin embargo, el consejo del GATT creó un comité que examinaría si los servicios debían ser incluidos en la nueva ronda de negociaciones. Dicho comité eligió al embajador Felipe Jaramillo, delegado colombiano ante el GATT que desempeñó la labor de persuasión en los países en desarrollo. Los países de línea dura como Brasil e India fueron aislados dada su oposición a abordar el tema.⁹⁹

Finalmente, el Comité elaboró un texto preliminar que se convertiría en el principal documento de trabajo de la reunión del GATT, donde el tema de servicios sería uno de los temas fundamentales en la Reunión de Punta del Este en Uruguay en 1986. En la que se iniciaron las negociaciones para crear un acuerdo multilateral y multisectorial de comercio cuyos objetivos se centraron en:

1. Restringir el uso de medidas proteccionistas para lograr una mayor apertura del comercio mundial.
2. Garantizar que los países en desarrollo recibieran un trato especial, con ello se buscaba la integración de nuevos países.
3. Legitimar las sanciones que se pudieran imponer al país que no acatara las disposiciones acordadas.
4. Ampliar y extender la cobertura del GATT a los servicios.

El documento producto de esta reunión fue la *Declaración de Punta del Este*¹⁰⁰ en la que se establece que las negociaciones en el área de servicios tendrán como objetivo establecer un marco multilateral de principios y normas, buscando la eliminación de restricciones comerciales. Una vez firmada la declaración se dieron fases de negociaciones:

- Primera fase: Entre enero de 1987 a diciembre de 1988, en la cual se concertó la estructura y el plan de negociación de 15 grupos de trabajo, uno

⁹⁹ Fernando de Mateo y Venturini, "Las negociaciones en torno a los servicios en la Ronda de Uruguay" en *Comercio Exterior*, Vol. 44, No. 1, noviembre, 1999, pp. 963-965.

¹⁰⁰ La inclusión del tema del comercio de servicios se dio tras la división de la Declaración Ministerial en dos partes. La primera parte se refería al comercio de mercancías y la segunda contenía el mandato para la negociación de los servicios, señalando que sólo al término de las negociaciones se decidiría sobre la aplicación de los resultados correspondientes.

de ellos consagrados al sector servicios: Grupo Negociador de Servicios (GNS) que estableció los principios y normas generales.

- Segunda fase: Reunión de Montreal en diciembre de 1988. Se estableció un acuerdo marco, que señaló que el ámbito de aplicación de éste debe comprender todos los sectores de servicios.
- Tercera fase: Reunión de Bruselas en diciembre de 1990. Considerada como un fracaso al destacarse las divergencias entre los Estados en temas como la cláusula de *nación más favorecida*¹⁰¹ y la disputa entre Estados Unidos y la Comunidad Europea en el tema de agricultura.
- Cuarta fase: Es la última etapa de negociaciones de la Ronda de Uruguay, que se da el 15 de diciembre de 1993, en ella se aprueba y adopta el *Acta Final*, se establece la OMC y se crea el Acuerdo General del Comercio de Servicios (GATS por sus siglas en inglés).

Determinados sectores de servicios no llegaron a acuerdos en materia de compromisos específicos durante la Ronda, en estos casos se prorrogó el período de negociación. Dentro de la propuesta se incluyeron los servicios de telecomunicaciones, así el Acuerdo de Marrakesh adoptado el 15 de abril de 1994 resultante de la Ronda de Uruguay permitió que las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas continuaran una vez concluida la Ronda. En el cual se estableció:

1. Se celebrarán con carácter voluntario, negociaciones encaminadas a la liberalización progresiva del comercio de redes y servicios de transporte de telecomunicaciones (denominados en adelante telecomunicaciones básicas) en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
2. Sin perjuicio de su resultado, las negociaciones tendrán un alcance general y de ellas no estará excluida a *priori* ninguna de las telecomunicaciones básicas.

¹⁰¹ Conforme a los Acuerdos de la OMC, los países no pueden establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC. <http://www.wto.org/spanish/>, página consultada el 12 de febrero de 2011.

3. Para cumplir este mandato se establece un Grupo de Negociación sobre Telecomunicaciones Básicas (GNTB) [...]
4. Queda entendido que la presente disposición no impedirá la concertación de acuerdo entre empresas y entre gobiernos sobre el suministro de servicios básicos de telecomunicaciones.¹⁰²

En consecuencia, las conversaciones se reanudaron en mayo de 1994 y finalizaron en febrero de 1997¹⁰³ habiendo contraído nuevos compromisos. Durante las negociaciones se estudió el establecimiento de un marco reglamentario que propiciará el acceso a los mercados “los participantes lograron elaborar un conjunto de principios que abarcaban cuestiones tales como las salvaguardias de competencia, las garantías de interconexión, los procedimientos transparentes de concesión de licencia y la independencia de los órganos de reglamentación”.¹⁰⁴

Los compromisos más trascendentales fueron:

1. Cada Miembro se asegurará de que se conceda a todo proveedor de servicios de otro Miembro el acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y la utilización de los mismos.
2. Los Miembros reconocen que la existencia de una infraestructura de telecomunicaciones eficiente en países en desarrollo es esencial para la expansión del comercio.
3. Los Miembros incitarán a los operadores a la transferencia de tecnología que favorezca el desarrollo de su infraestructura.
4. Los Miembros reconocen la importancia de las normas internacionales para la compatibilidad de las redes y servicios de telecomunicaciones y se comprometen a promover tales normas.

¹⁰² “Decisión de la Ronda de Uruguay relativa a las Negociaciones sobre Telecomunicaciones Básicas” en Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/50-dstel_s.htm, página consultada el 13 de agosto de 2010.

¹⁰³ Las negociaciones comenzaron en mayo de 1994 bajo el auspicio del GNTB las cuales debían concluir el 30 de abril de 1996, sin embargo, algunos países consideraron que no se podía poner fin a las negociaciones y se fijó de plazo febrero de 1997 fecha en que se presentó el Cuarto Protocolo al que se anexaron las listas de compromisos y las listas de exenciones del trato de nación más favorecida.

¹⁰⁴ “Documento de Referencia” en Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/ página consultada el 13 de agosto de 2010.

5. Los Miembros reconocen la función que desempeñan las organizaciones y los acuerdos intergubernamentales y no gubernamentales para el logro eficiente de los servicios.

En estos compromisos se involucra tanto a los servicios básicos de telecomunicaciones como a los servicios de valor agregado. Con ello se buscó que los países contrajeran obligaciones independientemente de que hayan o no liberalizado su sector al permitir el acceso a sus mercados, por medio de la entrada de inversión extranjera.

Se incluyó el *Papel de Referencia (Cuarto Protocolo)* en el que se establece una serie de principios para hacer efectivo el acceso al mercado y la inversión extranjera. Entre los principios establecidos se encuentran:

1. Regulación del *proveedor importante*, se denomina así una empresa que controla o determina la posición de los demás actores en el mercado.
2. Establecer medidas antimonopólicas ya sea por realizar actividades de subvención cruzada,¹⁰⁵ por utilizar información con fines anticompetitivos, y no ponerla a disposición de los demás.
3. La interconexión entre distintos proveedores y las licencias que se otorgaran, así como la independencia del órgano de reglamentación.

El proceso de negociación insertó el reconocimiento de la importancia del sector servicios y su comercio, aplicó principios comerciales a las telecomunicaciones, que tradicionalmente se habían manejado bajo la idea de servicio público y legislaciones nacionales muy diferentes, y dibujó el marco de apertura del sector.

En esta misma línea se encuentra la Unión Internacional de Telecomunicaciones¹⁰⁶ tradicionalmente considerada como el foro de negociación de esta materia, sin embargo se vislumbró poco viable para la apertura del sector, ya que los países desarrollados percibían que los países en desarrollo tenían mucha

¹⁰⁵ Una *subvención cruzada* se produce cuando se decide deliberadamente fijar el precio de un producto por debajo de los costos de producción utilizando los beneficios obtenidos con el resto de los productos, para solventar las pérdidas ocasionadas.

¹⁰⁶ Las funciones que predominan en la UIT son emitir normas de estandarización para las tecnologías de la información y comunicación, garantizar la interconexión de las redes de telecomunicaciones, y facilitar la cooperación.

influencia en la UIT, la cual promulgaba por la defensa de la soberanía nacional y el carácter de servicio público de las telecomunicaciones “un principio del antiguo régimen de UIT fue que su jurisdicción debía limitarse estrictamente a la estandarización internacional. Sus miembros podrían organizar sus industrias domésticas como desearan”.¹⁰⁷ Por ello fue desplazada por el GATT.

Sin embargo, esta posición cambió notoriamente en el informe *El medio cambiante de las telecomunicaciones* (1987), que declaró que “urgía a los países miembros ajustarse al nuevo mercado global y emprender reformas de desregulación y privatización de sus empresas públicas de telecomunicaciones.”¹⁰⁸ En 1988 en la Conferencia Mundial Administrativa Telegráfica y Telefónica de Melbourne y conforme el Acuerdo del GATS se fomentaba la modernización de los monopolios y acuerdos de apertura para la competencia internacional.

Otro organismo importante fue el Banco Mundial que sugirió la apertura del sector a las empresas privadas y que “desde 1969 a 1973 redujo su gasto promedio anual en telecomunicaciones de 6.4% a 2%. Para 1974-1981 bajó a 2% y en 1983 cayó a menos del 1%”.¹⁰⁹ Ana Luz Ruelas menciona que una de las explicaciones que se han dado a esta reducción es que el Banco Mundial ha intentado enfocarse a proyectos donde los ingresos son bajos, sin embargo, la política real no fue apoyar el desarrollo del sector sino la introducción del sector privado.

La OCDE a través de la cual se realizan discusiones y estudios de la materia, si bien no emite regulación o compromisos, sí influye en las políticas nacionales de sus miembros. A nivel regional se encuentran la Comisión Interamericana de Telecomunicaciones (CITEL) que forma parte de la Organización de Estados Americanos (OEA) cuya función es promover el desarrollo de las telecomunicaciones en la región, pero que a diferencia de otras entidades la membresía no corresponde exclusivamente a Estados, y la Regulatel que está conformada por organismos reguladores de diversos países.

¹⁰⁷ Ana Luz Ruelas, *op. cit.*, p. 120.

¹⁰⁸ William J. Drake, “The internet religious war” en *Telecommunications Policy*, Vol. 17, No .9, diciembre, 1993, en Ana Luz Ruelas, *op. cit.*, p. 120.

¹⁰⁹ Ana Luz Ruelas, *op. cit.*, p. 119.

2.2. Reestructuración de las telecomunicaciones en América Latina

La crisis internacional que se dio a partir de la mitad del siglo XX tuvo enormes repercusiones en América Latina. Los países latinoamericanos incrementaron el gasto público, generando constantes desequilibrios fiscales y en algunos casos incurrieron a la suspensión del pago de sus deudas. Ante el alza de las tasas de interés, se generó una situación que llevó al colapso del modelo y a la crisis financiera de 1982¹¹⁰.

La situación “fue de tal magnitud que el decenio de los años ochenta fue el de la *década perdida*, por el retroceso del desarrollo debido básicamente a las presiones ejercidas por los países industrializados, para que se les pagara la enorme deuda que los países de la región contrajeron para intentar superar con desesperación su fallida industrialización o su primera sustitución de importaciones”.¹¹¹ Lo que mostró que el crecimiento de la región se había dado por la demanda externa de los países desarrollados.

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) (ver anexo 1) a grandes rasgos se refiere a una estrategia o modelo económico basado en la premisa de que un país debe sustituir productos que importa, por sustitutos fabricados localmente. No mucho tiempo después del comienzo de la aplicación de este modelo económico empezaron a evidenciarse dos problemas: la inflación y el desequilibrio externo.

La razón es que al contrario de lo que se pensó, el modelo requería en su primera fase la importación de bienes de capital e intermedios lo que perjudicó a las nacientes industrias nacionales dificultándoles el acceso a bienes extranjeros vitales para la producción local. Aunado a ello los países vieron duplicada o triplicada su deuda y las altas tasas de interés propiciaron la fuga de capitales, para cambiar este escenario

¹¹⁰ La crisis de la deuda latinoamericana comenzó cuando los mercados internacionales de capitales se dieron cuenta de que América Latina no sería capaz de pagar sus préstamos. Esto ocurrió en 1982, cuando el secretario de Hacienda de México, Jesús Silva-Herzog Flores afirmó que el país ya no sería capaz de pagar su deuda. A raíz del incumplimiento de México, los bancos comerciales redujeron significativamente o detuvieron la entrega de nuevos préstamos a América Latina. Como gran parte de los préstamos latinoamericanos eran a corto plazo, la crisis sobrevino cuando su refinanciación fue rechazada.

¹¹¹ Francisco Dávila Aldás, “América Latina y la globalización” en *Revista de Relaciones Internacionales*, FCPyS-UNAM, No. 101-102, mayo-diciembre, 2008, p. 46.

varias naciones llevaron a cabo políticas económicas de liberalización y una expansión de préstamos de bancos centrales para la solvencia del Estado.

Lo que sentó las bases para que el Fondo Monetario Internacional interviniera mediante préstamos que se condicionaban a una serie de reformas, y que tenían como trasfondo la reestructuración de las economías hacia una apertura. es así que se establecen los *Planes de ajuste estructural* financiados por el Banco Mundial cuyas medidas se destinaron a la modificación de la economía y política de los países en varias direcciones. Donde los ejes principales fueron:

- 1) Apertura comercial: Entre las acciones que se dieron para dar mayor fluidez a los intercambios se encuentran la extensa firma de acuerdos de integración y la eliminación de los controles o restricciones de intercambio.
- 2) Reformas fiscales: Las tasas sobre el comercio exterior fueron sustituidas principalmente por impuestos sobre el consumo.
- 3) Privatizaciones: A principios de la década se registraron dos olas de privatizaciones. La primera se dio entre 1991-1992, y la segunda entre 1996-1997 sobre todo por las operaciones en Brasil.

Según, el Banco Interamericano de Desarrollo de las ventas y transferencias al sector privado que se hicieron entre 1988 y 1995, más de la mitad del valor total efectuadas en el mundo correspondió a América Latina. “De hecho, América Latina atrajo cantidades record de inversiones directas extranjeras en los años noventa. Entre 1990 y 1996, el flujo anual de IED pasó de 8.000 millones de dólares a 67.000 millones, cifra que superó un máximo histórico de 85.000 millones en 1997. Durante el período 1990-1996, América Latina atrajo el 31% de los flujos de inversión dirigidos a países en vías de desarrollo. En 1998, a pesar de la crisis asiática y de las dificultades de Brasil, América Latina consiguió atraer todavía más de 70.000 millones de dólares de IED [Inversión Directa Extranjera]”.¹¹² Así, se consolidó una política de liberalización de las economías y alineación al comercio internacional.

Esta oleada de cambios en la región tuvo repercusiones en el sector de las telecomunicaciones, que común al resto del mundo se caracterizaba por la existencia

¹¹² Olivier Dabène, *América Latina en el siglo XX*, Ed. Síntesis, Madrid, 2000, p. 213.

de monopolios estatales que cumplían la función de operadores y reguladores, hasta los años noventa en que se experimentó una reestructuración. La necesidad de los gobiernos de hacer frente a la situación económica fue la causa de su aplicación, debido a la importancia del sector para el desarrollo de la economía y la percepción del fracaso de los monopolios estatales al no cumplir con lo que demandaba la sociedad “para 1992 en promedio registraron un crecimiento lento con un promedio de siete teléfonos por 100 habitantes, entre un rango de 1 a 14, densidad que todavía los ubica con un siglo de retraso en los casos más dramático respecto de los países desarrollados [...]se llegó a extremos de que la demanda de líneas telefónicas excedió las instaladas. Los solicitantes frecuentemente permanecían esperando por años para obtener el servicio”.¹¹³

La situación se caracterizaba por:

1. Gran cantidad de demanda insatisfecha que se manifestaba en largas listas de espera.
2. Presión de los grandes usuarios para construir infraestructura propia a la vista de la incapacidad del operador de dar respuesta a sus necesidades.
3. Congestión de tráfico durante las horas punta.
4. Pobre calidad de servicio [...] con frecuentes pérdidas de servicio en épocas de lluvia y largos plazos de reparación.
5. Los usuarios valoraban el servicio más de lo que el operador cobraba por él.
6. Cobertura territorial limitada, conviviendo la concentración de servicio alrededor de un pequeño número de ciudades, con enormes bolsas de población sin servicio ni siquiera de teléfonos públicos. Falta de infraestructura para servicio telefónico básico a lo largo del país.¹¹⁴

En la mayoría de los países se permitió que la inversión y los operadores se establecieran con periodos de exclusividad al otorgar concesiones por un limitado número de años. Donde acordaron construir redes en un determinado período de

¹¹³ Ana Luz Ruelas, *op. cit.*, p. 80.

¹¹⁴ “Las telecomunicaciones en América Latina hoy” en *Regulatel*, p. 3, <http://www.regulatel.org>, página consultada el 13 de septiembre de 2011.

tiempo, mantener reguladas sus tarifas para servicios básicos y obligaciones en la calidad del servicio.

Las características que compartieron las privatizaciones en la región fueron:

1. En general las telecomunicaciones estaban en manos de empresas estatales monopólicas.
2. La reforma del Estado se realizó mediante el traspaso de dichas empresas al sector privado y a la constitución de autoridades regulatorias.
3. La mayoría de los países adoptaron modalidades de transición, que garantizaron durante un tiempo el mantenimiento del monopolio.

En cambio las que diferenciaron a los modos de privatización fueron la duración de los periodos de exclusividad y la composición de los consorcios. Conforme a Jorge Walter y Cecilia Senén las opciones que se tomaron van de la temprana privatización y liberalización presidida por Chile, al mantenimiento de la empresa estatal monopólica liderada por Uruguay, nombradas como *opciones extremas*.

En las *opciones de transición* se encuentran Argentina, México, Perú, Venezuela, etc., pues se trata de privatizaciones realizadas a comienzos de los 90's acompañadas por la concesión de periodos de exclusividad en la prestación del servicio. Y el grupo de *privatizaciones tardías* que se llevaron a finales de los 90's donde se encuentran Brasil y Puerto Rico. (Ver figura 2.1)

Figura 2.1 América Latina: Opciones nacionales en materia de privatización

País	Fecha	Opción
Chile	1987	Privatización y libre ingreso de nuevos jugadores.
Argentina	1990	Privatización con período de exclusividad en llamadas locales y largas distancia hasta 1997 (extensible hasta el año 2000).
México	1990	Privatización con período de exclusividad en larga distancia hasta 1996 y en llamadas locales hasta 1997.
Venezuela	1990	Privatización con período de exclusividad en llamadas locales y larga distancia hasta el año 2000.
Uruguay	1992	No privatización decidida por la ciudadanía en un plebiscito.
Perú	1994	Privatización con período de exclusividad en llamadas locales y larga distancia hasta 1999.
Brasil	1998	Privatización "tardía".
Puerto Rico	1998	Privatización "tardía"

Fuente: Jorge, Walter y Cecilia, Senén González. *La privatización de las telecomunicaciones en América Latina-Estudio comparativo*, Versión preliminar de un texto preparado para la CEPAL (ECLAC), p.25, <http://www.udesa.edu.ar/files/img/Administracion/dtn09.pdf>, página consultada el 20 de febrero de 2011.

En la etapa de liberalización tras el término de los periodos de exclusividad, la apertura de los mercados fue estimulada por los compromisos que se establecieron en la Ronda de Uruguay de la OMC, donde se firmaron acuerdos en el sector servicios mostrándose la existencia del liderazgo de los países desarrollados quienes tomaban las decisiones fundamentales y no necesariamente estaban dispuestos a atender las demandas de los países en desarrollo, surgiendo en las disposiciones del GATT acuerdos en el que si un país quisiera negociar con otro una concesión comercial a determinado producto tenía que hacerlo a cambio de otra concesión equivalente, por lo que fueron aislados aquellos países con oposición a tratar el tema de los servicios en el GATT.

Respecto a los servicios básicos de telecomunicaciones y de valor agregado, por primera vez fueron sometidos a un sistema de comercio multilateral. "De los más de 130 miembros de la OMC, 31 corresponden a gobiernos de Latinoamérica y el Caribe. Estos países contribuyen con casi el 20 por ciento de las líneas telefónicas regionales de América y el 13 por ciento de los ingresos por concepto de

telecomunicaciones en la región”.¹¹⁵ Incluyendo una serie de obligaciones que están relacionadas con la interconexión, permisos y obligaciones, dando paso a la apertura no sólo de los servicios básicos y de valor agregado, sino también de los servicios móviles. (Ver anexo 2)

Se establecieron reguladores de telecomunicaciones autónomos de los operadores con base a los acuerdos de la OMC, cuyas funciones iniciales en algunos de los países fue asegurar que las empresas cumplieran con las obligaciones que se dieron en las concesiones, posteriormente el desarrollo del marco regulatorio para la entrada de nuevos participantes. Los reguladores también se encargan de otros servicios públicos como es el caso de El Salvador, Costa Rica, Panamá, Argentina, Nicaragua y Uruguay.

2.2.1. Argentina

La hiperinflación de los años 1989 y 1990 se inscribe como el factor que dio pie a un importante proceso de reformas que llevaron a la reestructuración de la economía y a la redefinición del papel del Estado. “La política del actual gobierno, que llegó al poder en 1989 [Presidente Carlos Menem], consistió en estabilizar la economía mediante la convertibilidad peso-dólar y la concreción de reformas estructurales consistentes en la desreglamentación, la apertura y la privatización de las empresas públicas”.¹¹⁶

La privatización de las principales empresas estatales avalada por la *Ley de Reforma del Estado* y la *Ley de Emergencia Económica de 1989*¹¹⁷ constituyó un cambio en el rol del Estado: Reformas administrativas, tributarias, y descentralización, cuyos capítulos declaraban el estado de emergencia en la administración pública, el sector empresarial y la sociedad en general.

¹¹⁵ Arturo Serrano, *op. cit.*, p.31.

¹¹⁶ Jorge Walter y Cecilia Senén González (Compiladores). *La privatización de las telecomunicaciones en América Latina: Empresas y sindicatos ante los desafíos de la reestructuración*. Endeba-Universidad Buenos Aires. Ed. Editorial Universitaria, Argentina, 1998, p. 40.

¹¹⁷ En cuanto a las privatizaciones se autorizó al poder ejecutivo a intervenir en casi todas las empresas públicas suprimiendo sus órganos de control, modificar su reforma social, dividir las y regular todas las normas que diferenciaban el capital extranjero del nacional.

El objetivo fue la estabilización de precios para lograr la confianza y credibilidad de los inversores y con ello la entrada de capitales, con la idea de que el ingreso de efectivo y la venta de deuda pública sirviera como financiamiento para el pago de la deuda externa, para que así la situación fiscal mejorara, ya que el Estado se desprendía de empresas que generaban déficit y en un futuro estas generarían recursos tributarios.

Durante los años 1990 y 1991 fueron vendidos numerosos activos estatales “en el año 1990 el valor nominal de los títulos entregados en pago ascendió a US\$6.343 millones lo que representó un 47% del total para todo el período”.¹¹⁸ Entre estas industrias privatizadas se encuentran las telecomunicaciones operadas por el monopolio estatal Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL)¹¹⁹ la cual se caracterizaba por el desequilibrio que presentaba en su administración. “La inestabilidad se profundizó justo antes de la privatización pues en el período de 1984-1987 se sucedieron cuatro Ministros de Obras Públicas, cuatro Secretarios de Comunicaciones y tres Gerentes Generales de la empresa”.¹²⁰ Lo cual desembocó en problemas como la espera de hasta 14 años por el servicio telefónico y líneas clandestinas que representaban pérdidas.

La privatización de ENTEL fue definida por decreto presidencial que dispuso la separación de la empresa tanto funcional como geográficamente. Funcionalmente fue la provisión del servicio básico telefónico (urbana, interurbana e internacional) geográficamente quedó dividida en dos zonas (norte y sur) en la que cada una de las empresas tendría el monopolio por siete años, instalación de teléfonos públicos, reducción en el precio de la conexión y podría extenderlo por 3 años más. Al tiempo se crearon dos empresas *Sociedad Prestadora de Servicio Internacional* y *Sociedad Prestadora de Servicios en Competencia* las cuales se adjudicaron en partes iguales a los consorcios operadores.

¹¹⁸ *El proceso de privatizaciones en la argentina desde una perspectiva de balance de pagos*. Dirección Nacional de Cuentas Internacionales. Subsecretaría de Programación Macroeconómica. Secretaría de Programación Macroeconómica. Secretaría de Programación Económica y Regional, p. 5, <http://www.mecon.gov.ar/cuentas/> página consultada el 12 de noviembre de 2011.

¹¹⁹ En 1947 el gobierno adquirió la empresas estadounidense International Telephone and Telegraph (ITT) que controlaba más del 90% haciéndose cargo de las actividades relacionadas con la extensión y reparación de la red pública.

¹²⁰ Jorge Walter y Cecilia Senén González (Compiladores), *op. cit.*, p. 41.

Cada consorcio que participaba en la licitación debía tener uno o más operadores de telecomunicaciones que tuvieran al menos 10% del capital, se impusieron restricciones en cuanto al nivel de activos que cada uno debía disponer, y servicios técnicos que debían garantizar. Para el proceso “se utilizó un sistema de ‘doble sobre’, por el primero se evaluó la capacidad técnica y financiera y luego se permitió realizar ofertas a los grupos precalificados. Una vez que los consorcios calificaban tenían dos meses para preparar sus ofertas. Se fijó un precio base en efectivo de US\$100 millones para la zona norte y US\$114 millones para la zona sur. Se estableció que el grupo ganador de la licitación sería aquel que ofreciera el mayor número de títulos de deuda externa argentina”.¹²¹

En este proceso 7 grupos calificaron, pero al cambiarse el número de activos requeridos se provocó que sólo fueran 3 las ofertas recibidas: la de Telefónica de España, Bell Atlantic y Sociedad Financiera Telefónica Italiana (STET)/France Telecom.¹²² La privatización de Entel se concretó en noviembre de 1990¹²³ otorgando la concesión a Telefónica de España quien decidió quedarse con la región sur y Bell Atlantic con la norte, sin embargo este último al no reunir los títulos de deuda dejó como ganador a STET/France Telecom.

Las empresas controladas en forma compartida por los ganadores fueron Telintar (servicios de larga distancia internacionales) y Startel (transmisión de datos, servicios radioeléctricos, radio mensajería) y el capital accionario de Miniphone (móvil) y a la par Unión y Teleinver perteneciente a Telefónica, y Personal y Publico a Telecom.

La recaudación total en efectivo y títulos de deuda externa fue por un “valor nominal de US\$ 5,150 millones, correspondiéndole US\$ 2,372 millones a STET/Telecom y US\$ 2,778 millones a Telefónica de España. Dichos títulos cotizaban a un 14% de su paridad. De esta manera se constituyeron las nuevas empresas

¹²¹ *El proceso de privatizaciones en la argentina desde una perspectiva de balance de pagos. op. cit.* p. 13.

¹²² Los consorcios se constituyeron de la siguiente manera: 1) Telefónica de España (34%), Citibank (20%) Techint (6%). 2) France Telecom (18%) STET (18%) Banca Morgan (6%) Pérez Companc (18%).

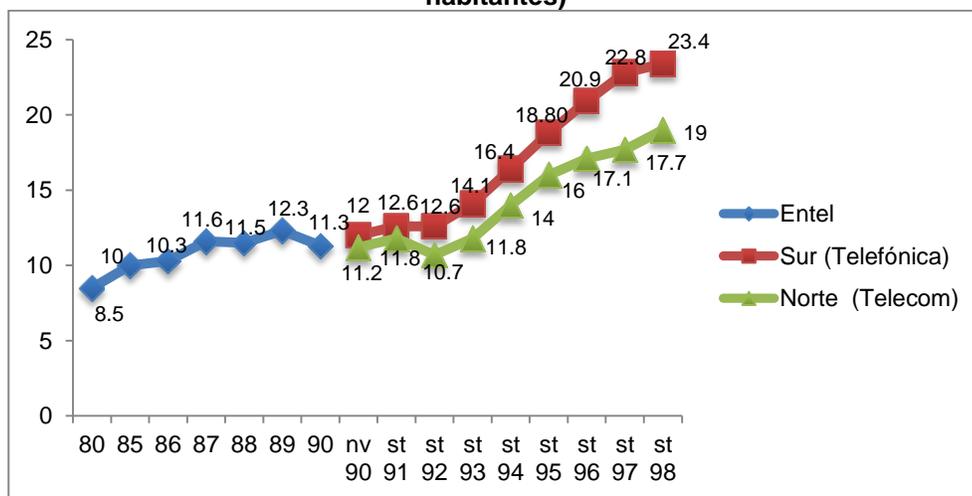
¹²³ En este proceso, el Banco Mundial prestó asistencia técnica y financiera para su privatización, ya que dicha venta era una de las condiciones que el organismo exigía al gobierno para otorgarle el préstamo para la reforma de empresas públicas.

prestadoras de servicios de telecomunicaciones: Telefónica de Argentina S.A (Operadora: Telefónica de España) y Telecom Argentina, S.A. (Operadores STET y France Telecom)".¹²⁴

Lo que trajo consigo una multiplicación de actores ya que se dio entrada a nuevos proveedores de redes de servicios básicos, proveedores de insumos y equipos y subcontratistas de obras. Los cuales estaban representados por los consorcios ganadores. (Ver anexo 3)

La entrada de nuevos competidores conllevó al aumento en el número de *líneas instaladas*, entendidas como aquellas disponibles en las centrales para ser conectadas y *líneas en servicio* que son las efectivamente conectadas a un cliente, que alcanzaron casi 3 veces más a las que se pidieron en la licitación esto es de 856, 000 líneas se llegó a 1, 310, 000 líneas más. Así la densidad telefónica por empresa (ver figura 2.2) alcanzada a mediados de los 90's se duplico conforme a la de los 80's.

Figura 2.2 Densidad telefónica en Argentina 1980-1998 (Líneas en servicio por cada 100 habitantes)



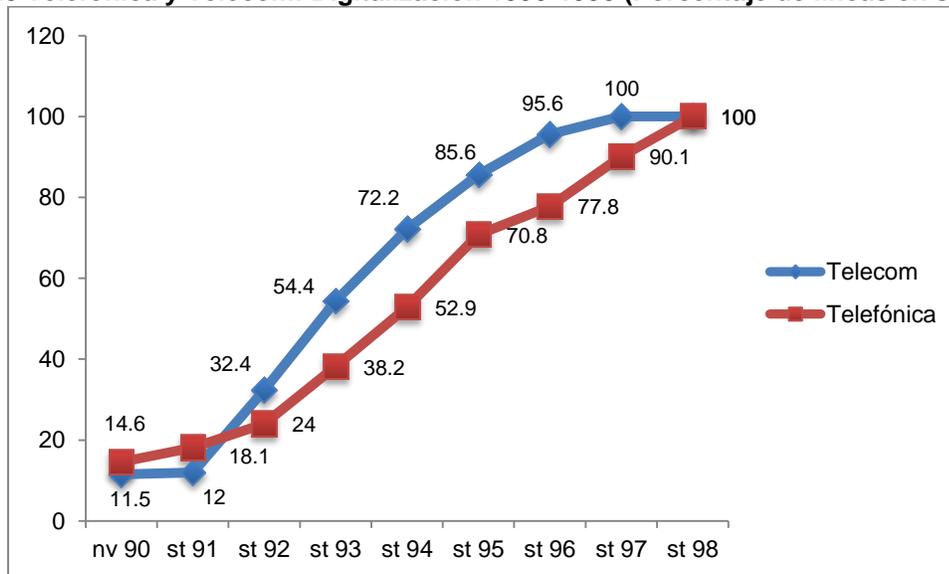
Fuente: Jorge, Walter y Cecilia, Senén González. *La privatización de las telecomunicaciones en América Latina-Estudio comparativo*, Versión preliminar de un texto preparado para la CEPAL (ECLAC), p.15, <http://www.udesa.edu.ar/files/img/Administracion/dtn09.pdf>, página consultada el 20 de febrero de 2011.

¹²⁴ *El proceso de privatizaciones en la argentina desde una perspectiva de balance de pagos*, op. cit., p. 13.

Además, nuevos actores significó la transformación de las telecomunicaciones por medio de la incorporación de tecnología. “Las dos licenciatarias de los SBT procedieron a homogenizar el parque de centrales mediante una veloz y masiva digitalización (al momento de la privatización el promedio nacional no superaba el 13%. En el transcurso de 1997 la zona sur del país alcanzó el 80% de la digitalización, mientras la zona norte ya superaba el 100%) a interconectar a nivel urbano -e interurbano e incluso internacional- las centrales digitales mediante anillos de fibra óptica y a renovar las conexiones domiciliarias obsoletas.”¹²⁵

Rosenberg¹²⁶ menciona que la modernización telefónica es *inherentemente sistémica* pues el sólo cambiar una parte del sistema no sería factible cuando el resto con la cual está interconectada no recibe modificación y de igual forma con las conexiones domiciliarias. La antigüedad promedio de los equipos en la zona sur superaba los veinte años circunstancia no muy diferente a la zona norte. (Ver figura 2.3)

Figura 2.3 Telefónica y Telecom: Digitalización 1990-1998 (Porcentaje de líneas en servicio)



Fuente: Jorge, Walter y Cecilia, Senén González. *La privatización de las telecomunicaciones en América Latina-Estudio comparativo*, Versión preliminar de un texto preparado para la CEPAL (ECLAC), p. 12, <http://www.udesa.edu.ar/files/img/Administracion/dtn09.pdf>, página consultada el 20 de febrero de 2011.

¹²⁵ Jorge Walter y Cecilia Senén González (Compiladores), *op. cit.*, p.48.

¹²⁶ Nathan Rosenberg, *Exploring the Black Box. Technology, economics and history*, Ed. Cambridge University Press, Reino Unido, 1994, p. 207.

Si bien se evidenciaron tendencias favorables en números de líneas, servicio y transformación tecnológica las consecuencias en términos de la apertura de la telefonía a la competencia son muy limitadas, ya que las empresas que estuvieron presentes y entraron fueron subordinadas a los dos grandes consorcios, aún con la creación de la Comisión Nacional de Comunicación agente descentralizado que se rige bajo la Secretaría de Comunicaciones.

2.2.2. Brasil

Los años 60's son para Brasil una época de pugnas políticas entre el presidente en turno y las fuerzas armadas, que impusieron una reducción de los poderes del ejecutivo a través de un cambio constitucional. No obstante, en 1963, el presidente João Goulart mediante plebiscito, estableció una serie de reformas que se inclinaban por un mayor control estatal sobre la economía brasilera, las cuales fueron vistas como socialistas¹²⁷ y contrarias a los intereses de los militares y el ala derecha del gobierno.

Para ese momento la economía sufría graves problemas debido a la reducción de la inversión, la inflación y la pugna política en la que se forzaba al presidente Goulart a renunciar a sus reformas, lo que generó una ruptura casi total con la jerarquía militar, dando pie al golpe de Estado iniciado en marzo de 1964 por el General Olímpio Mourão Filho designándose al general Humberto de Alencar Castelo Branco presidente de Brasil.¹²⁸

A partir de entonces se instaló un régimen que mantenía superficialmente las instituciones democráticas, y se estableció una represión política caracterizada por la violencia para contrarrestar a la oposición.

¹²⁷ Debido al contexto de un mundo polarizado por la Guerra Fría y por haber buscado un acercamiento con Cuba, la República Popular China y el haber roto lazos con Estados Unidos.

¹²⁸ Tras el golpe, comenzó en Brasil una dictadura militar que duró hasta la elección de Tancredo Neves en 1985. El golpe militar fue bien aceptado por parte del empresariado, la prensa, la iglesia católica, y amplios sectores de la clase media como forma de poner fin a una amenaza izquierdista y controlar la crisis económica.

En el caso de las telecomunicaciones en 1965 el gobierno de Castelo Branco constituyó la Empresa Brasileira de Telecomunicações (Embratel) con el objetivo de crear un sistema nacional que conectara las regiones y se disminuyeran los costos de operación. “En esta época también se constituyó el Fondo Nacional de Telecomunicaciones (Contel) el cual era el encargado de regular y planificar vinculado a la presidencia de la República. La Constitución de 1967 atribuyó exclusivamente a la Unión el poder de concesión que hasta el momento era compartida entre ella, los estados y municipalidades. En el mismo año el General Costa e Silva (1967-1969) constituyó el Ministerio de las Comunicaciones, responsable por la política para el sector. En la administración Medici (1970-1973) fue fundada la Telecomunicações Brasileiras S.A (Telebrás) en 1972, empresa holding de las 27 concesionarias públicas- llamadas empresas polo- que a nivel de los estados eran responsables por los servicios internos de telefonía”.¹²⁹

La institución de Telebrás tenía como objetivo principal la integración operativa de las empresas telefónicas, al definirse que cada estado debería tener una empresa telefónica con sede en las respectivas capitales (ver anexo 4). El Estado pasó a tener un control total del sistema de telecomunicaciones, las acciones que llevó a cabo fue estructurar la operación de los servicios y adoptar medidas para concesiones.

A finales de los 70's el rol protagónico de la empresa pública comenzó a enfrentar problemas y un conjunto de instituciones fueron creadas para regular la relación del gobierno con sus empresas como es el caso de la Secretaría Especial de Empresas Estatales en 1979. Las acciones continuaron por toda la década de los 80's, lo que llevó a la pérdida de autonomía que disfrutaban las empresas públicas, limitando su capacidad de inversión resultado de la manipulación de precios y tarifas. “La inversión promedio en el sistema Telebrás pasó de US\$ 3.5 mil millones anuales entre 1973-1979 a US\$ 2.4 mil millones anuales entre 1980-1989 y US\$ 3.4 mil millones anuales en el período de 1990-1995, cuando las proyecciones del mismo

¹²⁹ María Herminia, Tavares de Almeida. *La política de la privatización de las telecomunicaciones en Brasil*. Departamento de Ciencia Política-Universidad de Sao Paolo, p.8. <http://www.rep.org.br/pdf/82-3.pdf>, página consultada el 8 de febrero de 2012.

gobierno indicaban que sería necesario un promedio anual de US\$9.1 mil millones para modernizar el sistema”.¹³⁰

La continua falta de inversión llevó a una insatisfacción de la demanda, situación que se caracterizó por:

1. Baja calidad de los servicios y alto nivel de congestión.
2. Dimensión reducida de la red con muchas localidades no servidas.
3. Costo elevado de las terminales.
4. Larga espera para instalación de líneas telefónicas.
5. Insuficiente oferta de servicios de valor adicionado.¹³¹

Este retraso en el sector debido a las dificultades que presentaba el gobierno eran reconocidas, sin embargo la alternativa de privatización chocaba con el artículo 21 de la Constitución de 1988, pero esto no limitó los intentos de desregulación por parte del Ministerio de Comunicaciones que buscó abrir la transmisión de datos, sistema satelital y la telefonía móvil a la iniciativa privada y permitir la subcontratación de la instalación y mantenimiento de redes, sin embargo no fue incluida en el listado de empresas del *Programa Nacional de Desestatización* del gobierno de Collor de Mello (1990-1992) además “los sindicatos SINTTEL’s y FITTEL, fueron capaces de llevar adelante una articulada campaña en defensa del monopolio público, aglutinando liderazgos políticos al interior del país temerosos de los efectos negativos de la desregulación para las regiones menos desarrolladas. También se opusieron los sectores nacionalistas y los disidentes de la base del gobierno”.¹³²

Esta situación continuó en el gobierno de Itamar Franco (1992-1994) bajo la idea de la flexibilización del monopolio al conceder la explotación a empresas privadas que terminó en fracaso y a la paralización del proceso durante su gestión. Clima que aun no siendo favorable no limitó la alianza entre Embratel y Marconi (empresa norteamericana) para la explotación del primer satélite argentino y los

¹³⁰ María Herminia, Tavares de Almeida., *op. cit.*, p. 5.

¹³¹ Florinda, Antelo Pastoriza. "Privatização na indústria de telecomunicações: antecedentes e lições para o caso brasileiro", Río de Janeiro, DEPEC-BNDES en María Herminia, Tavares de Almeida., *op. cit.*, p. 5.

¹³² Jorge Walter y Cecilia Senén González (Compiladores), *op. cit.*, p 110.

proyectos de instalación de cables de fibra óptica submarinos para canalizar el tráfico telefónico internacional del Mercosur.

Aun no siendo tema principal el gobierno de Fernando Henrique Cardoso hizo referencia a la flexibilización del monopolio sobre las telecomunicaciones. En 1995 presentó al Congreso Nacional una propuesta de reforma constitucional la cual fue aprobada, desembocando en proyecto de Ley. “El Ministerio de las Comunicaciones separó en 2 proyectos de ley distintos, las reglas que permitieron la creación de servicios privados de telefonía celular y las normas generales para las telecomunicaciones [...] envió al Congreso la ‘Ley Mínima de las Telecomunicaciones’ que establecía las normas para la telefonía celular privada, servicios limitados, satélites, y servicios de valor adicionado y que fue aprobada en siete meses y el proyecto de Ley General de Telecomunicaciones aprobada después de casi veinte tres meses de discusión en la Cámara y el Senado”.¹³³

La ley sólo le atribuía funciones reguladoras al Estado creando la Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL) que presentaba autonomía administrativa y financiera la cual trataba de crear garantías para la universalización de los servicios básicos y la competitividad estableciendo 2 regímenes: Interés colectivo (obligado a cumplir metas de universalización) e interés restringido.

Es así como el país quedó dividido en tres regiones en el interior de las cuales se agruparon en una empresa. Embratel operó los servicios interregionales e internacionales. (Ver figura 2.4)

¹³³ María Herminia, Tavares de Almeida., op. cit., p. 8.

Figura 2.4 Marco general de privatizaciones de telefonía fija en Brasil

Empresa	Área	Competidores	Vencedor	Valor*
Telesp	São Paulo	2	Telebrasil Sul (Telefónica de España, Potugal Telecom, Red Brasil Sul, Banco Bilbao Vizcaya e Iberdrola)	R\$ 5,783 millones
Tele Centro Sul	9 estados	1	Solpart Participações (Banco Opportunity y Telecom Italia)	R\$ 2,070 millones
Tele Norte Leste	16 estados	1	AG Telecom (Andrade Gutierrez Telecomunicaciones, Inepar, Macal y Fiago Participações)	R\$ 3,434 millones
Embratel	País		MCI	R\$ 2,65 millones

*Cifras en Reales

Fuente: Elaboración propia con base en María Herminia, Tavares de Almeida. *La política de la privatización de las telecomunicaciones en Brasil*. Departamento de Ciencia Política-Universidad de Sao Paolo, p. 12. <http://www.rep.org.br/pdf/82-3.pdf>, página consultada el 8 de febrero de 2012.

En cuanto a la telefonía móvil (ver figura 2.5) el país fue dividido en 10 regiones operando en duopolio, permitiendo que un mismo consorcio pudiera comprar una telefonía fija y dos móviles en áreas distintas, lo que dio pie a la colaboración entre operadores y empresas de comunicaciones masivas.

Figura 2.5 Marco general de privatizaciones de telefonía móvil en Brasil

Empresa	Área	Vencedor	Valor*
Telesp Celular	São Paulo	Portugal Telecom	R\$ 3,588 millones
Tele Sudeste Celular	Rio de Janeiro y Espirito Santo	Telefónica de España	R\$ 1,36 millones
Telemig Celular	Minas Gerais	Consortio Telepart (Telesystem International, Banco Opportunity y fondos de pensión)	R\$ 756 millones
Tele Celular Sul	Paraná Santa Catarina y Rio G. do Sul	União Globo Bradesco Participações y Bitel (Telecom Italia)	R\$ 700 millones
Tele Nordeste Celular	Alagoas, Pernambuc Paraíba, Rio G. do Norte, Ceará y Piauí	União Globo Bradesco Participações y Bitel (Telecom Italia)	R\$ 600 millones
Tele Leste Celular	Bahia y Sergipe	Iberdrola y Telefónica de España	R\$ 428 millones
Tele Centro Oeste Celular	Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás Tocantins, D.F., Rondonia y Acre	Splice do Brasil	R\$ 440 millones
Tele Norte Celular	Maranhão, Pará. Amazonas, Roraima y Amapá	Telepart (Telesystem +Opportunity+fondos de pensión)	-----

*Cifras en Reales

Fuente: Elaboración propia con base en María Herminia, Tavares de Almeida. *La política de la privatización de las telecomunicaciones en Brasil*. Departamento de Ciencia Política-Universidad de Sao Paulo, p. 12. <http://www.rep.org.br/pdf/82-3.pdf>, página consultada el 8 de febrero de 2012.

Así, a partir de la privatización en 1998 la expansión del sector tuvo un crecimiento del 68.5 por ciento lo que equivale a una densidad de 32.4 por ciento. (Ver figura 2.6)

Figura 2.6 Expansión del sector de telecomunicaciones en Brasil 1991-1999

Indicadores	Unidades	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total de teléfonos	Millones	10.1	10.8	11.6	13.1	14.7	17.5	21.5	27.4	40.0
Densidad telefónica	Total de teléfonos/100 habitantes	6.9	7.2	7.5	8.5	9.4	11.0	13.4	16.8	32.4

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de ANTEL, <http://www.anatel.gov.br/Portal/exibirPortalInternet.do#>, página consultada el 20 de junio de 2011.

El que ningún grupo disputara la concesión de ciertas regiones de la Amazonia, confirma que las regiones menos desarrolladas sufren de falta de inversión con el retiro del Estado. Así la reestructuración en el sector significó un crecimiento en la inversión y densidad, sin embargo fue en el marco de una política no basada en regulación tarifaria que garantizaría protección a la sociedad. Apertura que evidenció influencias político-partidarias y de oligopolios empresariales y una ausencia de la política de telecomunicaciones. Sin embargo, Brasil es ahora el mercado más importante en toda la región por su capacidad de crecimiento.

2.2.3. Chile

El sector de las telecomunicaciones en Chile fue de los primeros en enfrentar un radical proceso de reforma que llevó a la total privatización de las empresas que la conformaban. Durante toda la década de los 60's y hasta principios de los 80's era considerado como un sector estratégico que debía estar en manos del Estado, el sector se componía principalmente de tres empresas Compañía de Teléfonos de Chile (CTC) que brindaba el servicio de telefonía local; Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) que proporcionaba el servicio de larga distancia nacional e internacional y la Empresa de Télex y Telegramas a cargo de Correos y Telégrafos.

Hasta 1971 CTC era privada al contar con un 80% del capital aportado por la International Telephone and Telegraph y el 20% por el Estado, se rigió por un contrato-ley que otorgaba una concesión por 50 años, renovables por periodos de 30 años, sin obligación de interconexión con otras empresa. "Con este sistema entre 1934 y 1954 el número de teléfonos en servicio pasó de 44 mil a 154 mil, pero la empresa parece no haber realizado las inversiones que se requerían y la densidad

telefónica de Chile cayó respecto al resto del mundo, lo que produjo continuos conflictos entre CTC y el Estado”.¹³⁴

Debido a la tecnología obsoleta con la que contaba y a la lentitud para establecer servicios de larga distancia se transfirió el control al Estado en 1973. Y en 1974 el gobierno militar expropió el 89% de las acciones de ITT, traspasándolas a la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), y obligó a propietarios de las pequeñas telefonías locales a venderlas al Estado.

Para la década de los 80's nuevas características se perciben en la política chilena, producto de la crisis de 1982¹³⁵ que exigió la necesidad de reactivar los sectores para superar la restricción externa y conseguir recursos fiscales para mantener el equilibrio económico. Por lo que se estableció un programa de privatizaciones en el que el sector fue parte, alegando la necesidad de modernizar y elevar el nivel de eficiencia y productividad, por ser indispensable para el crecimiento. Todo conforme a la *Ley General de Telecomunicaciones de 1982* donde se establecieron los incentivos y las condiciones para la privatización.

Al inicio del proceso, el sector mostraba un déficit de líneas originada por la restricción de financiamiento, debido a que los recursos que se obtenían eran traspasados íntegramente al gobierno federal. “En el caso de la CTC, la inversión promedio anual entre 1984 y 1988 fue de 67 millones de dólares, mientras que al momento de la privatización la inversión requerida para superar el atraso en materia de oferta y tecnología era de 1000 millones de dólares”.¹³⁶ El proceso de privatización (ver figura 2.7) se dio en varias etapas, inicia en 1981 y culmina en 1990.

¹³⁴ Ronald, Fisher y Pablo, Serra. *Efectos de la privatización de servicios públicos en Chile: Casos sanitario, electricidad, y telecomunicaciones*, BID, 2003, p.4. <http://www.iadb.org/document.cfm?id=425178>, página consultada el 28 de enero de 2012.

¹³⁵ La historia de Chile está marcada por un período de dictadura militar que se mantuvo desde 1973 a 1990 encabezada por Augusto Pinochet, período en el cual se experimentó una transformación económica, política y social. En el ámbito económico significó un cambio de orientación del Estado inspirado en políticas neoliberales como la reducción del gasto público y el cuerpo burocrático, entre otros. En un principio los efectos no fueron positivos, sin embargo a partir de 1977 se inició lo que se ha llamado como el *boom* con cifras positivas hasta la crisis de 1982.

¹³⁶ Graciela, Moguillansky. *Las reformas del sector de telecomunicaciones en Chile y el comportamiento de la inversión.-Serie reformas económicas CEPAL*, Santiago de Chile, 1998, p. 10. <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/.../xml/7/>, página consultada el 27 de enero de 2012.

Figura 2.7 El proceso de privatizaciones del sector de telecomunicaciones en Chile 1981-1987

Período	Porcentaje de venta	Comprador
1981	Se privatizan dos proveedores regionales: Compañía Nacional de Teléfonos y Compañía de Teléfonos de Coyaique.	Transradio Chilena (VTR) adquiere el 80% de las acciones de cada uno de estas empresas de CORFO.
TELEX Chile 1986	Se vende el 100% de acciones.	Licitación pública.
ENTEL 1986	Se vende 30% de acciones.	Adquiridas por AFP en la Bolsa de Comercio.
1986	Venta de 12.5% de acciones.	Empleados a través del Capitalismo Popular.
1989	Venta de 10% de acciones.	Telefónica de España.
	Venta de 10% de acciones.	Telefónica de España + Banco Santander.
1990	Venta de 12% de acciones.	Chase Manhattan Bank.
	Venta del resto de acciones.	Mecanismo de Capitalismo Popular: empleados+ Armada Chilena.
CTC 1987	Se vende 6.4% de las acciones.	Empleados de la Compañía.
	Se vende 7.6% de las acciones.	Adquiridas por AFP en la Bolsa de Comercio.
1987	Se vende 11% de las acciones.	Venta en la bolsa de Comercio a privados.
1988	Se vende 52% de la compañía:	
	30 % de las acciones.	Bajo licitación pública.
	22% de las acciones.	Compra de acciones Bolsa de Comercio.

Fuente: Graciela, Moguillansky. *Las reformas del sector de telecomunicaciones en Chile y el comportamiento de la inversión.-Serie reformas económicas CEPAL*, Santiago de Chile, 1998, p. 11. <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/.../xml/7/>, página consultada el 27 de enero de 2012.

En ambos casos se utilizó lo que Graciela Moguillansky nombra como *capitalismo popular* que se refiere a la participación de empleados de las operadoras, funcionarios de las fuerzas armadas y públicos en la compra de acciones en la Bolsa de Comercio.

Uno de los hechos más destacables fue el ingreso de nuevos operadores en telefonía fija (ver figura 2.8) que se encontraba con el problema de que el costo de acceso fue establecido por las empresas, lo que llevó a controversias.

Figura 2.8 Participación de mercado en telefonía fija en Chile 1993-2001

Año	1993		1997		2001	
	No. Líneas	Participación	No. Líneas	Participación	No. Líneas	Participación
CTC	1, 437,138	94.5%	2, 393,707	88.9%	2, 723,310	76%
VTR	-	-	-	-	207,063	5.8%
CNT	44,518	2.9%	111,468	4.1%	162,009	4.5%
CMET	s.i	-	98,000	3.6%	115,000	3.2%
Manquehue	s.i	-	40,000	1.5%	94,942	2.7%
EntelPhone	-	-	24,000	0.9%	95,278	2.7%
Telesat	s.i	-	15,000	0.6%	86,132	2.4%
TELCOY	4,568	0.3%	11,046	0.4%	15,272	0.4%
Otras*	34,461	-	-	-	82,159	2.3%
Total	1, 520,685	100%	2, 69,221	100%	3, 581,165	100%

*Corresponde a otras empresas y residuos no explicados con respecto a cifra de Subtel.

Fuente: Ronald, Fisher y Pablo, Serra. *Efectos de la privatización de servicios públicos en Chile: Casos sanitario, electricidad, y telecomunicaciones*, BID, 2003, p.7. www.iadb.org/document.cfm?id=425178, página consultada el 28 de enero de 2012.

En cuanto a la larga distancia, en 1989 varias empresas solicitaron a la Subsecretaría de Telecomunicaciones (SUBTEL) licencias para operar, la decisión fue demorada por recursos legales interpuestos por ENTEL. Finalmente en 1993 se autorizó la participación de nuevas empresas, el resultado fue el ingreso de firmas, sin embargo, sólo 3 compañías tenían redes de fibra óptica que cubrían el país (Telefónica, CTC-Mundo y TÉLEX-Chile) por lo que las demás debieron arrendar los servicios.

Respecto a la telefonía móvil (ver figura 2.9), en 1988 el gobierno dividió al país en: La Región Metropolitana y la V Región. En cada una se licitaron dos concesiones: En las zonas de Santiago y Valparaíso las concesiones fueron otorgadas a Cidcom y a CTC que posteriormente pasó a denominarse Telefónica Móvil, esta reestructuración trajo consigo un incremento en la inversión cuadruplicándose entre 1987 y 1989, lo que modificó al sector, ya que significó expansión y también nuevos servicios.

Figura 2.9 Participación de mercado en telefonía móvil en Chile 1998-2001

	1998		2001	
ENTEL PCS	185,274	19.4%	1, 938,846	38.9%
Telefónica Móvil	554,225	58%	1, 570,087	31.5%
BellSouth	200,000	20.9%	866,269	17.4%
TELEX/SmartCom	16,061	1.7%	610,000	12.2%
Total	995,560	100%	4, 985,202	100%

Fuente: Ronald, Fisher y Pablo, Serra. *Efectos de la privatización de servicios públicos en Chile: Casos sanitario, electricidad, y telecomunicaciones*, junio, 2003, p. 8. www.iadb.org/document.cfm?id=425178, página consultada el 28 de enero de 2012.

Es innegable que el sector de telecomunicaciones chileno registró un crecimiento en el mercado de telefonía fija y en especial en la telefonía móvil, sin embargo al inscribirse en acciones liberales bajo un régimen militar encaró problemas de regulación, como el poco acceso a la información de las empresas en temas de competitividad y precios.

2.2.4. México

Desde inicios de los ochenta México dio pie a la desregulación económica y la apertura comercial como estrategias para el desarrollo económico, las acciones fueron las reformas constitucionales en 1982 respecto a las áreas económicas que le corresponde al Estado participar; la eliminación de requisitos de importación en julio de 1985 y la adhesión al GATTT en 1986.

La desregulación se intensificó a partir de 1989 en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), fecha en que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) estableció la pauta para revisar el marco que regula la actividad económica nacional y así precisar las acciones necesarias para la participación de privados en las actividades económicas, ya que se consideraba a la excesiva regulación como uno de los problemas fundamentales para la productividad y la inversión. Por ello se buscó simplificar los reglamentos, normas y trámites a fin de

generar un marco legislativo que se adecuara a las políticas de apertura y suprimieran los obstáculos regulatorios, una política anti-monopólica.

En el caso de las telecomunicaciones, varias fueron las concesiones otorgadas a empresas preestablecidas y a particulares a quienes el gobierno mexicano les autorizó la explotación del servicio, con lo cual se inició una consolidación del servicio telefónico. Sin embargo, se debe considerar que desde los años 40's este era liderado por Teléfonos de México (TELMEX)¹³⁷ que pertenecía a inversores extranjeros, lo cual contrastaba con la idea de una empresa mexicana.

Por ello, a partir de los 50's se inició un proceso de capitalización con recursos nacionales que concluyó en 1958 con la compraventa de la empresa por un grupo de empresarios mexicanos, momento en el que el Estado apoya el crecimiento de la empresa inyectando fuertes inversiones en infraestructura lo que llevó a la decisión de estatizar la empresa el 8 de agosto de 1972, asumiendo el Gobierno Federal el control accionario de TELMEX con el 51 % del capital.

Durante esta década la red telefónica presentó buen crecimiento gracias a las inversiones promovidas por el Estado, situación que se modifica en los ochenta, ya que “la crisis económica limitó a partir de 1982 los recursos de inversión del sector público disponible para todas las empresas en manos del Estado, Teléfonos [de México] bajó su ritmo de crecimiento anual a un promedio del 6% en los ochenta”.¹³⁸

Aunado a ello se estaba dando un clima internacional que alentaba una serie de reformas del sector, por medio de la redefinición de las actividades del Estado que se reflejó en el *Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994* en el que se establecía que “la indispensable modernización y expansión de las telecomunicaciones requería de grandes inversiones, que deberán financiarse con la participación de los particulares; el propósito es no distraer recursos fiscales necesarios para atender las legítimas

¹³⁷ TELMEX se constituyó el 23 de diciembre de 1947 con la participación de Corporación Continental de capital estadounidense con el 51.24%, la empresa sueca Ericsson con el 48.75%, y el restante 0.01% de capital mexicano.

¹³⁸ Gabriel Székely y Jaime Palacio, *Teléfonos de México: Una empresa privada*, Ed. Planeta Mexicana, México, 1995, pp.47-48.

demandas de salud, educación, vivienda y adecuación del resto de la infraestructura”.¹³⁹

En coordinación con la Secretaría de Comunicaciones y Transporte (SCT) se estableció el *Programa de Modernización de las Telecomunicaciones 1990-1994* que proponía:

- 1) Modernizar el marco de regulación, para lo cual el Estado fortalecería su función de rector y disminuiría su participación en la construcción de infraestructura y prestación de servicios.
- 2) Fomentar una mayor participación de la inversión privada.
- 3) Promover la competencia.
- 4) Reestructurar las tarifas y el régimen fiscal para mejorar la calidad de los servicios y alcanzar niveles competitivos en el mercado internacional.

Las medidas que se derivaron de este Programa fueron:

- 1) La separación de las funciones de regulador y operador de servicios. A la Dirección General de Políticas y Normas de Comunicación de la SCT se le adjudicó la normatividad, vigilancia y control mientras que la prestación y operación de redes quedó a manos de Telecomunicaciones de México (TELECOM).
- 2) Liberalización del comercio de equipo terminal en 1988, permitiendo el 100% de inversión extranjera para compañías manufactureras.
- 3) Introducción de competencia en servicios de telefonía móvil y de valor agregado al abrir en 1989 la convocatoria de instalación, operación y explotación comercial a concesionarse por 20 años con un capital extranjero menor al 49%.
- 4) Reprivatización de Teléfonos de México (TELMEX) en 1990.

¹³⁹ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, Poder Ejecutivo Federal, SHCP, México p. 83.

Los pasos para la desincorporación de TELMEX incluyeron:

- 1) El desarrollo del *Plan de 45 días para el mejoramiento del servicio telefónico y el Programa permanente de estabilización de la calidad del servicio*.
- 2) Se integró el sistema bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).
- 3) Se creó la empresa filial Radiomóvil Dipsa para entrar en la competencia de la telefonía móvil con el nombre comercial de TELCEL.
- 4) La reestructuración tarifaria y fiscal traspasando esta actividad a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
- 5) La SCT como órgano regulador vende a Telmex la Red Federal de Microondas, con lo cual la empresa operará larga distancia en forma integral autónoma.
- 6) Se emite un nuevo Reglamento de la *Ley General de Vías Generales de la Comunicación* en agosto de 1985.
- 7) La reestructuración del esquema accionario de TELMEX.¹⁴⁰
- 8) La creación del *Título de Concesión*, en el que se establecía que por un lapso de seis años el gobierno federal otorgaba a TELMEX las ventajas para operar como un monopolio en telefonía básica y de larga distancia.¹⁴¹

Cada una de estas acciones crearon el marco oportuno para dar pie a la venta que consistió en la creación de dos fideicomisos; uno para asegurar la permanencia de los socios y el otro con el objetivo de permitir la participación minoritaria de extranjeros en el grupo controlador así como la participación de trabajadores mediante un crédito. En la primera etapa se vendieron acciones AA por el 24% y la segunda etapa fue la colocación de acciones tipo L en la BMV.

Una vez recibidas las propuestas de compra se acordó vender TELMEX al “Grupo Carso S.A. de C.V., Seguros de México S.A. y a un grupo de inversionistas

¹⁴⁰ La forma en que se llevó a cabo fue el “20.4% de acciones ‘AA’, que representan el 51.4% de las acciones comunes con derecho a voto y susceptibles de ser adquiridos sólo por mexicanos, con lo cual se garantizaba el control para los mexicanos [...] 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 [...] 60% de acciones ‘L’ acciones que podrían ser adquiridas por extranjeros y con derecho a voto limitado.” Jacques Rogozinski, *La privatización de empresas paraestatales, una visión de la modernización de México*, Ed. FCE, México, 1995, p.78.

¹⁴¹ Anteriormente a este se encontraba el *Título de Concesión de 1976* en el que se establecía que se vencería en el 2006. Este se amplió a 50 años con la modificación de 1990, sin embargo la cláusula de *Vigencia, terminación y caducidad* señala que la concesión podrá ser renovada por un período adicional de 15 años, es decir que podrá terminar hasta el año 2041. Adicionalmente *la Ley Federal de Telecomunicaciones de 1995* establece que las concesiones sobre redes públicas se otorgarán por un plazo de 30 años y podrán ser prorrogadas por plazos iguales.

mexicanos, así como a las empresas Southwestern Bell International Holdings Co. y France Cable et Radio, por haber presentado las mejores condiciones para el Estado y haber cumplido con las disposiciones establecidas para adquirir el total de las acciones 'AA'.¹⁴² Por la venta paraestatal, catalogada como la más importante del país y de América Latina el gobierno obtuvo recursos de alrededor de 5,500 millones de dólares.

En cuanto la expansión de la de la red telefónica de TELMEX a partir de su privatización esta ha sido constante. (Ver figura 2.10)

Figura 2.10 Ampliación de TELMEX 1985-1994

Año	Aparatos en servicio
	TELMEX
1985	7, 329, 875
1986	7, 735, 183
1987	8, 211, 396
1988	8, 665, 312
1989	9, 575, 750
1990	10, 350, 341
1991	11, 112, 961
1992	12, 436, 077
1993	14, 026, 715
1994	15, 665, 609

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. *Estadísticas Históricas de México 2009*, http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/, página consultada el 12 de marzo de 2012.

Respecto a la larga distancia en 1997 se dio pie a un proceso de cambios regulatorios y estructurales, se abrió a la competencia el servicio de larga distancia con interconexión a las redes locales donde se acordó la lista de 40 ciudades,

¹⁴² Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Secretaría de la Contraloría General de la Federación, *Desincorporación de entidades paraestatales: información básica de los procesos del 1° de diciembre de 1988 al 31 de diciembre de 1993*, México, 1994, p.130.

buscando incorporar aquellas que tuvieran el mayor número de líneas instaladas.¹⁴³ En el servicio de larga distancia internacional la apertura a la competencia inicio de forma paralela, las principales rutas de tráfico establecidas fueron:

1. Estados Unidos a través de 13 operadores extranjeros con los cuales se han celebrado convenios de interconexión internacional.
2. Canadá, a través de 2 operadores: Teleglobe y Bell Canada.
3. Reino Unido a través de: British Telecommunications y Mercury.
4. Panamá, a través de 2 operadores: Intel y Cable and Wireless.
5. Chile, a través de 4 operadores: Entel, CTC, Iusatel Chile y VTR.
6. Con Holanda, a través de un operador: PTT Telecom.
7. Costa Rica, a través de: Instituto Costarricense de Electricidad.¹⁴⁴

La telefonía móvil tuvo un crecimiento exponencial a partir de la desregulación, superando por mucho a la telefonía fija cuya teledensidad fue de 17.4 líneas por cada 100 habitantes en diciembre de 2001, mientras en 1990 era de 0.1. (Ver figura 2.11)

Figura 2.11 Penetración de telefonía en México 1990-2001 (Por cada 100 habitantes)

Año	Telefonía fija	Telefonía móvil
1990	6.4	0.1
1992	7.8	0.4
1994	9.4	0.6
1996	9.5	1.1
1998	10.3	3.5
2000	12.5	14.3
2001	13.1	17.4

Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía. "Las telecomunicaciones en México avanzan". Vol. 1, No. 6, junio, 2002, p.3 www.economia-montevideo.gob.mx/Boletines/Mexp0602.pdf, página consultada el 20 de marzo de 2012.

El sector de las telecomunicaciones ha sido de los más altos en crecimiento, no sólo a nivel nacional, sin embargo ello no niega que el sector es liderado por el

¹⁴³ Las concesiones para brindar este servicio fueron abiertas a Alestra, Avantel, Iusatel, Mitel, operadora Prótel, Betel, RSL COM Net; además contaron con título de concesión, aunque sin haber iniciado operaciones: Maxcom, Grupo Intelcom de México, Larga Distancia Internacional Mexicana, Presto Telecomunicaciones, Telefonía Inalámbrica del Norte, Teleunión y Unión Telefónica Nacional.

¹⁴⁴ Idem.

monopolio, hoy privado, que representa TELMEX lo que ha implicado denuncias ante la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL) por competencia inequitativa y altos costos de la interconexión.

2.2.5. Colombia, Venezuela y Uruguay

El proceso de apertura económica que se inició en Colombia en los años 80's demandaba para su desarrollo nuevos y mejores servicios de telecomunicaciones, lo que dio pie a la elaboración del *Plan Nacional de Telecomunicaciones en 1988* bajo la presidencia de Virgilio Barco que promovió la *Ley 72 de 1989* la cual definió a las telecomunicaciones como un servicio público que podía ser brindado por el Estado o concesiones a privados.

El gobierno de César Gaviria¹⁴⁵ reglamentó mediante el *Decreto 1900* la prestación del servicio de telefonía local por parte de concesionarios privados o mixtos en los municipios y departamentos, delegándoles la facultad de dar licencias lo que retrasó el proceso de liberalización ya que tenían pocos estímulos para entregar las concesiones, debido a que eran las propietarias de las empresas regionales. Ese mismo año el *Decreto 1901* reestructuró el Ministerio de Comunicaciones encargándole la planeación, regulación y supervisión del sector.

Para 1991 con el *Decreto 1794* se estableció la libre prestación de los servicios de valor agregado por los particulares, tras la nueva Constitución se creó la Comisión de Regulación de Telecomunicaciones (CRT) para posteriormente modificar el estatus jurídico de TELECOM,¹⁴⁶ momento en que se intentó privatizar, sin embargo su sindicato organizó una huelga nacional que fue acompañada del sabotaje de los sistemas de comunicaciones por lo que se detuvo el proceso.

¹⁴⁵ En materia económica el gobierno de Gaviria es recordado como la apertura económica de tinte neoliberal. Si bien la apertura comenzó gradualmente en el gobierno predecesor, aumentó de ritmo en este gobierno.

¹⁴⁶ A comienzos de los 90's TELECOM tenía el monopolio del servicio de larga distancia nacional e internacional además del 10% de líneas de telefonía local, el resto era proporcionado por otras 25 empresas siendo socio de 11 de ellas.

Debido a ello se modificó la estrategia al otorgar la concesión de servicios que enfrentaran menor oposición, siendo el caso de la telefonía móvil y los contratos de *joint venture* en la que el operador asociado a cambio de realizar toda la inversión necesaria para instalar las nuevas líneas recibiría un alto porcentaje de la facturación durante el tiempo del contrato, por lo general 20 años.

Se eliminó la necesidad de licencia para la prestación del servicio de telefonía local lo que dejó a un lado los obstáculos políticos a la introducción de la competencia. Más adelante se permitió la prestación del servicio de larga distancia nacional a operadores públicos y privados, y se abrió las puertas a la competencia del servicio de larga distancia internacional. Facultando a todos los niveles de gobierno para vender las empresas o convertirlas en sociedad (acciones); otorgando a la CRT la capacidad de liquidarlas, el desarrollo de la actividad e intervenir cuando se limite a la competencia.

Con ello el monopolio público a cargo de TELECOM se desmanteló en poco más de 5 años y se dividió en 2 empresas, una destinada a la operación telefonía local y la segunda de larga distancia. “En 1995 la prestación de servicios de larga distancia internacional había representado el 48.2% de los ingresos de TELECOM, mientras que los servicios de larga distancia nacional habían constituido el 42.5% de los ingresos de la empresa”.¹⁴⁷

Para la entrada de competidores se estableció que los licitantes dispusieran de un mínimo de 150, 000 líneas e iniciar servicios en las ciudades que tuvieran más de 50, 000 líneas. “Los abonados a la larga distancia pasaron de 274, 590 en 1995 a 1, 503, 909 en 1998, con tasas de crecimiento sin comparación en América Latina. El tráfico de larga distancia internacional fue de 515.7 millones de minutos en 1997, de los cuales el 70% era entrante y el 30% era saliente”.¹⁴⁸

¹⁴⁷ “Telecom a tono con el 2000” en *El Espectador*, 19 enero de 1996, p. 6B en Jorge, Walter y Cecilia, Senén González (Compiladores), *op. cit.*, p. 162.

¹⁴⁸ Israel, Fainboim Yaker y Carlos Jorge, Rodríguez Restrepo. *El desarrollo de la infraestructura en Colombia en la década de los noventa*, Serie Reformas Económicas 51, CEPAL, p. 34, www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/4574/, página consultada el 14 de enero de 2012.

Se entregaron dos licencias: Empresa de Teléfonos de Bogotá (ETB) y Orbitel. Es así que en esas fechas la telefonía fija aumentó de densidad de manera rápida llegando a 37.2% en Bogotá, 31.8% en Medellín y 26.7% en Cali. (Ver figura 2.12)

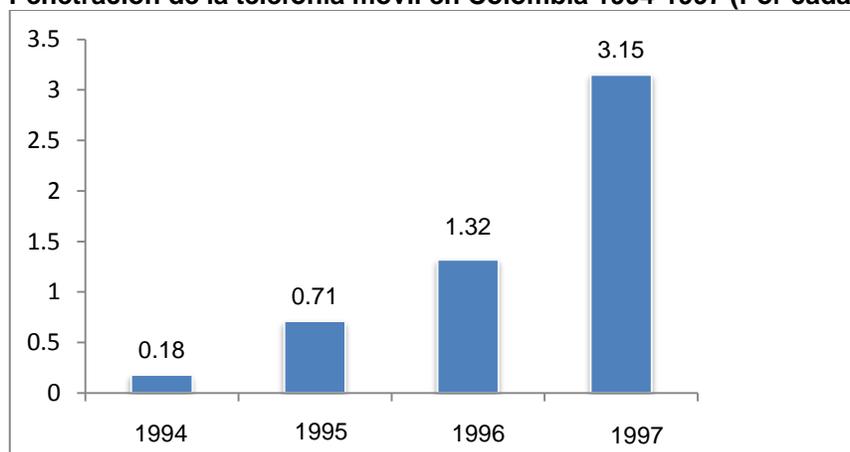
Figura 2.12 Penetración de telefonía fija en Colombia 1970-1996 (Por cada 100 habitantes)

Año	Líneas instaladas	Densidad telefónica
1970	601,040	2.89
1980	1, 322,285	4.75
1990	2, 851,021	8.05
1992	3, 374,143	9.18
1993	3, 839,545	10.19
1994	4, 281,027	11.23
1995	4, 904,746	12.64
1996	5, 696,480	14.42

Fuente: Elaboración propia con base en Israel, Fainboim Yaker y Carlos Jorge, Rodríguez Restrepo. *El desarrollo de la infraestructura en Colombia en la década de los noventa*, Serie Reformas Económicas 51, p. 32, www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/4574/lcl1348add1.pdf, página consultada el 14 de enero de 2012.

Respecto a la telefonía móvil la penetración pasó de 0.18% en 1994 a 3.15% en 1997.¹⁴⁹ (Ver figura 2.13)

Figura 2.13 Penetración de la telefonía móvil en Colombia 1994-1997 (Por cada 100 habitantes)



Fuente: Elaboración propia con base en Israel, Fainboim Yaker y Carlos Jorge, Rodríguez Restrepo. *El desarrollo de la infraestructura en Colombia en la década de los noventa*, Serie Reformas Económicas 51, CEPAL, p. 36, www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/4574/lcl1348add1.pdf, página consultada el 14 de enero de 2012.

¹⁴⁹ Idem.

El factor que propicio este crecimiento fue la entrada de nuevos actores tanto con capital privado como público. Colombia llevó a cabo una rápida liberalización con una normatividad deficiente para cada servicio debido a lo disperso que era.

El caso de la telefonía venezolana se enmarca en un contexto de desequilibrios económicos y de la caída de los precios de petróleo¹⁵⁰ que dio pie a una política de ajustes cuya aplicación dependía del apoyo otorgado por el FMI. El planteamiento central fue la definición del papel del Estado y cuáles actividades le correspondía desempeñar, así como un modelo basado en las exportaciones no tradicionales.

El inicio del proceso de reforma se dio en 1989 con el presidente Carlos Andrés Pérez cuyas primeras acciones fueron las privatizaciones que tuvieron lugar en la banca, aerolíneas, centrales azucareras, astilleros, etc., para finales de 1992 se habían privatizado un total de 21 entes de aproximadamente 300 empresas. De las oposiciones que se dieron estuvo el partido “La Causa Radical”, producto de la división que se dio en el seno del Partido Comunista denunciando que las ventas se hacían con la intención de favorecer a determinados grupos económicos y a un precio muy por debajo del valor real.

Respecto al sector de las telecomunicaciones el proceso se inicia con la decisión de racionalizar al sector público, creándose el 20 de marzo de 1990 la Comisión de Reestructuración de Empresas del Sector Público, solicitando el apoyo del Banco Mundial¹⁵¹, se incluyó a la Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (CANTV)¹⁵², donde se estableció la necesidad de inversión para expandir y actualizar la red de telecomunicaciones planeando su privatización. A la par la CANTV presentaba el proyecto de una nueva *Ley de Reorganización de las Telecomunicaciones* la cual era partidaria de la reestructuración.

¹⁵⁰ Venezuela ha sido un país dependiente del ingreso petrolero, condición que si bien lo ha hecho altamente vulnerable le permitió mantener una economía protegida y subsidiada hasta los años 80's en que la inestabilidad de los ingresos petroleros, el elevado endeudamiento y los gastos del Estado desembocaron en la crisis de 1988.

¹⁵¹ En 1989 el Banco Mundial publica un informe donde señala la baja calidad del servicio prestado, y una creciente brecha entre la demanda y la oferta del servicio, y lo obsoleto del marco jurídico regulatorio del sector.

¹⁵² La CANTV nació con capital privado en 1930, para 1953 había pasado a manos del Estado y en 1965 recibió una concesión por 25 años, con el compromiso de asumir el desarrollo de las telecomunicaciones en el país.

Dando pie a la creación de la Comisión de Reestructuración del Sector Telecomunicaciones, que luego pasó al Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC) con la asesoría del Banco Mundial. Con este nuevo Grupo se lograron los siguientes objetivos:

1. Plan de desarrollo del sector.
2. Nueva ley de telecomunicaciones.
3. Nuevo organismo de regulación y control.
4. Nuevos servicios de valor agregado bajo competencia.
5. CANTV reestructurada y privatizada.

Se mencionaban también productos intermedios de interés:

1. Planes de ingeniería básica de la CANTV.
2. Ordenación del espectro radioeléctrico.
3. Reglamento regulatorio provisional para los servicios a privatizar en el corto plazo.
4. Procedimientos para la fijación de tarifas de los servicios regulados.
5. Valoración de los activos de la CANTV.¹⁵³

Para ello se formó un grupo que entre otras cosas logró la apertura del mercado para la telefonía móvil y con ello la privatización de CANTV, con lo cual se elaboró el *Contrato de Concesión y Compraventa*. El resultado final se dio el 15 de noviembre de 1991 al presentarse las propuestas económicas para la adquisición del 40% de las acciones resultando como ganador el “Grupo Vienworld Telecom, encabezado por General Telephone and Electronics (GTE) de Estados Unidos 40% con control de gestión, el Estado Venezolano 49% un fideicomiso de los trabajadores 10% y un 1% para el plan de beneficios.”¹⁵⁴

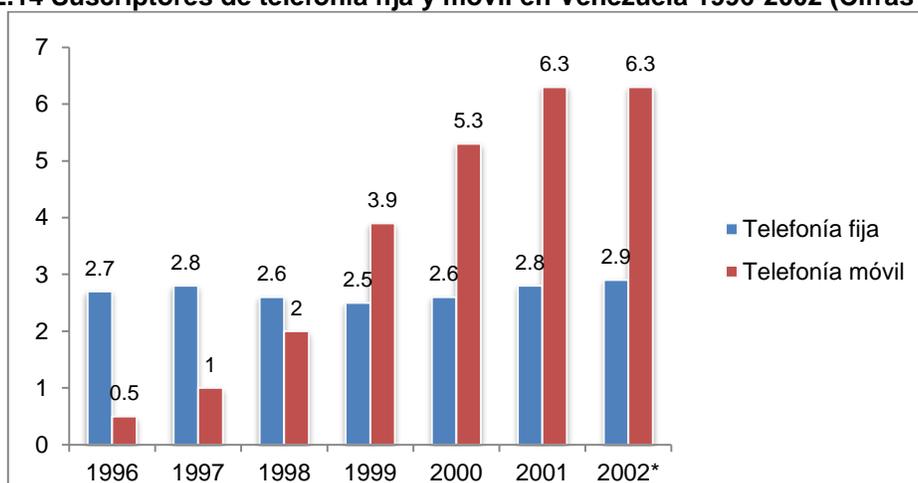
La duración del contrato fue de 35 años prorrogables a 20 años más, con un lapso de 10 años de expansión obligatoria, en el que todos los servicios otorgados en

¹⁵³ Julieta, Umérez de Pereira. *La Reforma del Sector Telecomunicaciones en Venezuela: Experiencias del ente Regulador*, CONATEL, <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/clad/clad0040209.pdf>, página consultada el 15 de enero de 2012.

¹⁵⁴ *Ibid.*, p. 46.

concesión serían operados y explotados a excepción de los servicios de telefonía fija locales, nacionales e internacionales existentes con un período de 9 años, la expansión y modernización de la red, disminución de las tarifas y pagar anualmente al Estado el 5.5% de la facturación de todos los servicios. Como consecuencia del proceso de apertura, el número de suscriptores por cada 100 habitantes de telefonía fija observa una baja en los años 1998 al 2000, por lo que su crecimiento no ha sido constante contrario al escenario de la telefonía móvil que ha mantenido un crecimiento casi exponencial. (Ver figura 2.14)

Figura 2.14 Suscriptores de telefonía fija y móvil en Venezuela 1996-2002 (Cifras en millones)



*Cifras del primer trimestre

Fuente: Elaboración propia con base en *Las Tecnologías de la Información y la Comunicación al servicio del Desarrollo*. Informe Nacional sobre Desarrollo Humano Venezuela, PNUD, 2002, p. 70, <http://78.46.95.73:8080/jspui/bitstream/123456789/707/1/>, página consultada el 12 de marzo de 2012.

Venezuela, como varios estados latinoamericanos, sufrieron una reforma que redefinió el papel del Estado y la política económica, cuyas acciones fueron la privatización de empresas públicas siendo el caso de las telecomunicaciones, donde no todos los grupos de interés estuvieron de acuerdo, pero finalmente la apertura y privatización se hizo real, sin embargo se presentó un quiebre con la nacionalización en 2007.

A diferencia de la mayoría de los países latinoamericanos Uruguay se inscribe como uno de los países donde la privatización en las telecomunicaciones enfrentó una negativa total por parte de la población, sin embargo esto no impidió que se

emprendiera un proceso de modernización y desarrollo a partir de la década de los 90's.

La historia de Uruguay está marcada por un período de dictadura que se extendió entre 1973 y 1985, el cual fue regido por un gobierno cívico-militar surgido de un golpe de Estado donde se disolvieron las Cámaras de Senadores y Representantes, creando un Consejo de Estado con funciones legislativas y de control administrativo, en el cual los militares consideraron vital y estratégico al sector de las telecomunicaciones creando en 1974 la Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL).

El proceso de apertura comenzó en septiembre de 1990 fecha en que se presentó un proyecto nominado *Ley de modificaciones del régimen de empresas públicas del dominio industrial y comercial del Estado*, que una vez promulgada comenzaría con los trabajos de privatización, sin embargo su sindicato apoyado por otras organizaciones fueron capaces de convocar un plebiscito nacional al presentar que no había razones que justificaran la privatización, “ya que la empresa había realizado fuertes inversiones durante 1985-1990 (del orden de US\$250 millones) obteniendo ganancias importantes y una alta densidad telefónica. El nivel de digitalización también podía considerarse aceptable, así como la automatización de los servicios de telecomunicaciones”.¹⁵⁵

El resultado fue el rechazo a la venta con el 71.57% de los votos ciudadanos el 13 de diciembre de 1992, si bien se produjo un frente a la intención de privatizar era necesario aumentar la modernización y eficiencia de ANTEL. Para ello en 1993 se dividió la gestión y administración en 4 zonas geográficas y la tercerización de los servicios de mantenimiento. En 1996 se le autorizó asociarse con empresas privadas extranjeras proveedoras de equipo en busca de la internacionalización.

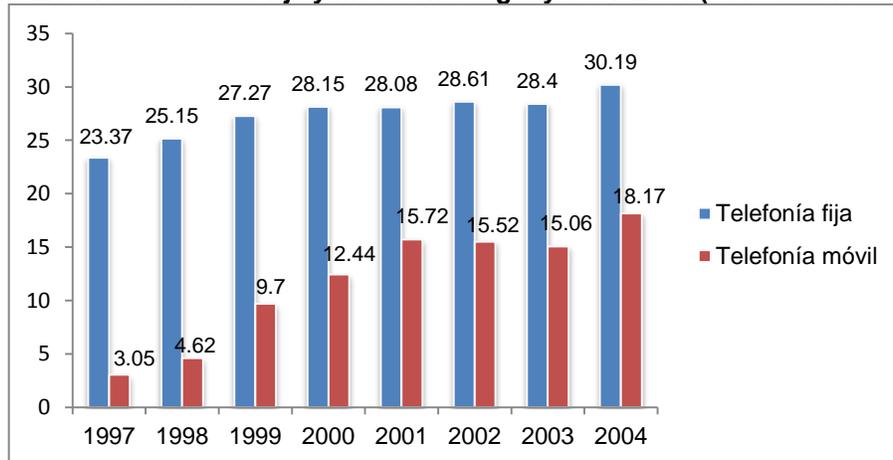
Acciones que llevaron a Uruguay a destacarse por tener uno de los mayores niveles de desarrollo y densidad de la telefonía fija. Es importante mencionar que

¹⁵⁵ Jorge Walter y Cecilia Senén González (Compiladores), *op. cit.*, p 253.

durante toda la década de los 90's se digitalizó de forma expansiva, lo que sentó las bases para el desarrollo de un proyecto tecnológico, antecedente para fomentar la industria del *software* y tecnología.

Los casos de contracción se debieron a una reducción del PIB y de la demanda agregada, sin embargo se mencionó que ello estuvo más relacionado con decisiones de política de inversión a nivel de gobierno central y del uso de los recursos generados, que con el desempeño de ANTEL. Factor para que en el 2001 se diera un nuevo intento para privatizar por parte del gobierno del presidente Jorge Batlle, que a diferencia del primero, el objetivo sería la creación de un marco de competencia en aquellos segmentos donde el nivel tecnológico rebasaba las capacidades de la empresa, con lo cual se abrió la posibilidad de vender hasta el 40% de la compañía. Lo que significó la apertura del mercado de larga distancia nacional a operadores privados y la autorización para prestar servicios de telefonía de larga distancia internacional. Respecto a la telefonía móvil ANTEL erigió la Administración Nacional de Celulares (ANCEL) lo que aumentó la competencia y dio pie a una baja de precios haciéndolo accesible. (Ver figura 2.15)

Figura 2.15 Teledensidad fija y móvil en Uruguay 1997-2004 (Por cada 100 habitantes)



Fuente: Elaboración propia con base en *Evolución del sector de las telecomunicaciones en Uruguay*. Datos estadísticos a diciembre de 2010. URSEC, pp. 2 y 5, <http://www.ursec.gub.uy/scripts/locallib/imagenes/Informe%20Telecomunicaciones%20a%20Junio%202011.pdf>, página consultada el 2 de febrero de 2012.

El caso de ANTEL es muestra de que la privatización no es el único medio para aumentar la eficiencia productiva y del poder de la población para revocar una iniciativa de gobierno, y posicionar a Uruguay como uno de los países con mayor penetración en cuanto a la densidad telefónica y digitalización en América Latina.

2.2.6. Centroamérica

El Salvador al igual que la mayoría de países de América Latina introdujo una serie de reformas económicas que buscaban aumentar la participación del sector privado, sin embargo un hecho marcó la diferencia, el conflicto armado que vivió entre 1979 y 1991¹⁵⁶ que incidió en el tipo de medidas adoptadas con el fin de atender las demandas que dejó el conflicto.

En el caso de las telecomunicaciones entre estas medidas se encontraron la desregulación y liberalización, sin embargo a la par que avanzaba la infraestructura, limitaba la atracción de inversiones. “Del total de empresa entrevistadas [encuesta realizada en 1993 por el Banco Mundial] 58% manifestó tener problemas en el servicio, 71% se dijo inconforme por líneas saturadas y 78% declaró tener una demanda insatisfecha para adquirir nuevas líneas [...] 75% de las fallas se reparaban entre 4 y 20 días, mientras que el resto tomaba más tiempo [...] otros datos que daban cuenta de la precariedad de la cobertura telefónica para el hogar y la empresa se observan en la densidad de teléfonos, que alcanzaba 5.5 por cada 100 habitantes en 1993”.¹⁵⁷

Por lo que se inició un plan de aumento de eficiencia en la Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL)¹⁵⁸, en la que se instauraron programas de reestructuración e inversión, “así entre 1990 y 1993, la empresa [...] invirtió 133.1

¹⁵⁶ El conflicto bélico se dio entre el ejército gubernamental, la Fuerza Armada de El Salvador (FAES) en contra de las fuerzas insurgentes del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN).

¹⁵⁷ En 1993 el Banco Mundial realizó un número de encuestas para identificar los obstáculos a la competitividad. *Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social* citado por Pedro, Argumedo. *Competencia y regulación en las Telecomunicaciones: El caso de El Salvador*, IDRC-CEPAL, 26 de enero de 2007, p. 10. www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/27787/L723.pdf, página consultada el 20 de enero de 2012.

¹⁵⁸ ANTEL fue creada en 1963 para realizar funciones de planificación, financiamiento, ejecución, regulación y administración de la infraestructura.

millones de dólares; es decir en promedio, 0.6% del PIB anual. El número de líneas se logró incrementar significativamente; el número de empleados se redujo de 48 por cada 1000 líneas a 22 en 2003".¹⁵⁹

La siguiente administración (1994-1997) decidió profundizar los avances con la Comisión Presidencial para la Modernización del Sector Público (CPMSP) que situó a las telecomunicaciones en un programa de mayor participación del sector privado.

El paso más importante fue la división de ANTEL en 1997 en Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador (CTE) e Internacional de Telecomunicaciones (INTEL), para en 1998 privatizarlas. Se acordó vender el 51% del capital social de ANTEL (bajo CTE) al consorcio encabezado por France Telecom por 275 millones de dólares otorgando una concesión por 20 años para operar en la telefonía móvil, un compromiso de inversión por 400 millones de dólares para duplicar las líneas de telefonía fija en 5 años, y la venta de INTEL al grupo Telefónica de España por 41 millones de dólares.

El resultado fue el crecimiento que se registró de un 14.2 % en cuanto telefonía fija y un 53% respecto a la telefonía móvil entre 1998 y 2003 cumpliendo con las expectativas que se establecieron y la cantidad de suscriptores de telefonía móvil presentó un crecimiento de 9 veces obteniendo una tasa de penetración de 17.7%. (Ver figura 2.16)

Figura 2.16 Crecimiento de la telefonía fija y móvil en El Salvador 1996-2001

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Líneas de telefonía fija (miles)	325	360	387	468	625	650
Líneas de telefonía fija por cada 100 habitantes	5.6	6.1	6.4	7.6	10	10.2
Suscriptores de teléfonos móviles (miles)	23	40	137	383	744	858

Fuente: Elaboración propia con base en Patricio, Rozas Balbontin. *Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones*, CEPAL, junio, 2005, p. 51. <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/>, página consultada el 15 de enero de 2012

¹⁵⁹ Eugenio, Rivera. *Modelos de privatización y desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones de Centroamérica y México*, IDRC-CEPAL, 15 de junio de 2006, p 11. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/>, página consultada el 14 de diciembre de 2011.

El caso de Costa Rica contrasta con la situación generalizada centroamericana, ya que su empresa de electricidad y telecomunicaciones: Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) fungió como una pieza fundamental en el proyecto de crecimiento. Debido a la eficiencia que mostraba respecto de la mayoría de los países latinoamericanos “entre 1995 y 2000, el cargo de instalación de una línea telefónica principal en Costa Rica varió de 191 dólares a 54 dólares; en tanto el cargo fijo cobrado mensualmente disminuyó de 4.8 dólares a 3.6 dólares y el costo de llamada se redujo de 2.33 dólares a 0.02 dólares”.¹⁶⁰

En cuanto a la densidad de telefonía fija se encontraba de las más altas sólo superada por Uruguay al manejar un máximo de 23 por cada 100 habitantes entre los mismos años, lo cual legitimó el desempeño de ICE en la población. A diferencia de la telefonía fija la móvil no ha tenido el mismo crecimiento, este déficit ha sido interpretado como el resultado de la ausencia de competencia y la dificultad que debe enfrentar una empresa nacional para mantenerse a la par de las empresas transnacionales. (Ver figura 2.17)

Figura 2.17 Crecimiento de telefonía fija y móvil en Costa Rica 1996-2002

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Líneas de telefonía fija (millones)	0.53	0.69	0.74	0.80	0.90	0.95	1.04
Líneas de telefonía fija por cada 100 habitantes	15.5	18.9	19.3	20.4	22.3	23.0	25.1
Suscriptores de teléfonos móviles (millones)	0.05	0.06	0.11	0.14	0.21	0.31	0.46

Fuente: Elaboración propia con base en Patricio, Rozas Balbontin. *Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones*, CEPAL, junio, 2005, p. 87. <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/22198>, página consultada el 15 de enero de 2012.

Un cambio en la telefonía costarricense se dio con la negociación del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos al comprometer la apertura a la participación de operadores a partir de 2006.

¹⁶⁰ Patricio, Rozas Balbontin. *Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones*, CEPAL, junio, 2005, p. 86. <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/>, página consultada el 15 de enero de 2012.

El caso de Guatemala comenzó con dos planes económicos *El Plan de los 500 Días* y *Guatemala 2000* en los que se estableció el incremento de la participación privada en servicios públicos, en el caso de las telecomunicaciones sólo se incluyó como objetivo el incremento de la eficiencia. Hasta 1996 año en que fue aprobada la Ley General de Telecomunicaciones, considerada como la más liberal y moderna en América Latina al establecer un marco privatizador no sólo de la operación de los servicios de telefonía básica. Además instauró un fondo (Fondetel), para la realización de proyectos de telecomunicaciones en áreas rurales y/o urbanas de bajo ingreso, reemplazando los subsidios gubernamentales.

Paralelamente se preparó la venta de la operadora telefónica Guatel al transformarla en una compañía de conformación accionaria, transfiriendo el 85% de las acciones a Telgua nueva subsidiaria dejando a Guatel con la infraestructura rural y con la intención de vender hasta el 95% de Telgua.

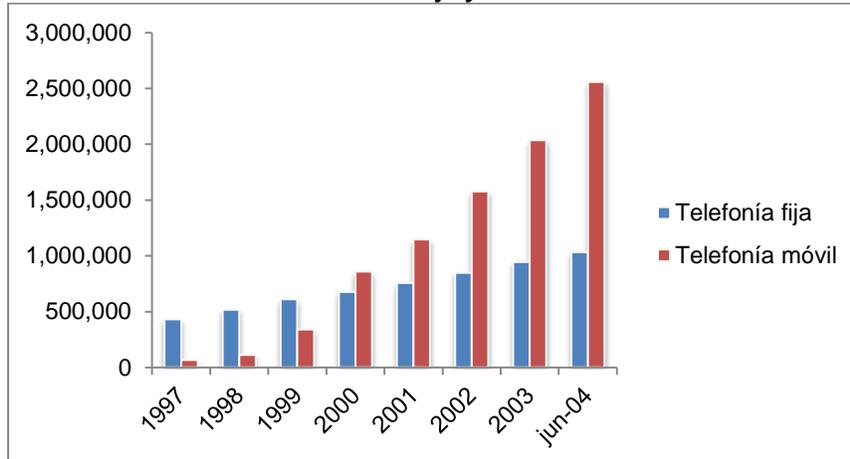
El requisito era que la empresa debía tener más de 1.5 millones de líneas telefónicas en funcionamiento y demostrar ventas anuales de US\$ 10 millones “cinco compañías precalificaron para la subasta: MCI, Southwestern Bell, GTE, Teléfonos de México (TELMEX) y France Telecom. Inicialmente calendarizada para septiembre, la subasta fue postergada dos veces, y finalmente se realizó el 17 de diciembre de 1997 [...] sólo TELMEX hizo una oferta US\$ 529 millones por 27,360, 570 acciones (95%) a un precio de US\$ 19.34 cada una. La oferta fue rechazada por el Comité porque se consideró que ni siquiera cubría el valor de los activos, estimado en US\$ 563 millones, y el proceso se declaró cerrado”.¹⁶¹

En un segundo intento se permitió la entrada a grupos de inversionistas y bancos, solo Luca S.A., un grupo inversionista local formado por capital guatemalteco y hondureño, hizo una oferta de US\$ 700.1 millones sin embargo, se reveló que TELMEX había hecho una alianza con Luca, negociando la opción de comprar 49% de las acciones adquiridas, obteniendo el control de Telgua. Posteriormente, Luca no tuvo los fondos para saldar el pago y TELMEX compró el 79% de las acciones de

¹⁶¹ Guatemala: La privatización en un Estado capturado. UNPAN, p. 98, <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/>, página consultada el 12 de febrero de 2012.

Luca, con esta compra adquirió el control total. El crecimiento del sector fue vertiginoso debido a la telefonía móvil, sin embargo la telefonía fija y en especial en las zonas rurales se sigue presentando poca densidad. (Ver figura 2.18)

Figura 2.18 Crecimiento de telefonía fija y móvil en Guatemala 1997-2004 (Líneas)



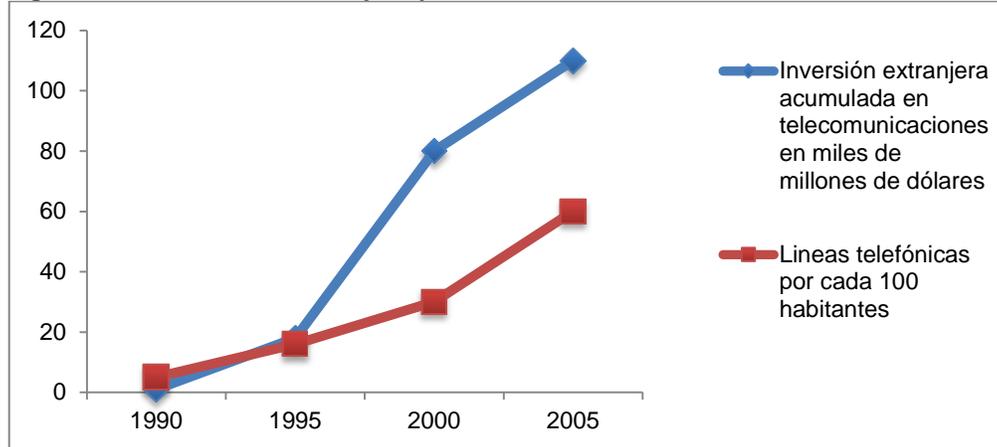
Fuente: Elaboración propia con base en Irene, Flores Estévez. *El mercado de telecomunicaciones en Guatemala*, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Guatemala, marzo, 2005, p. 6. <http://www.icex.es/FicherosEstaticos/auto/0606>, página consultada el 8 de febrero de 2012.

El papel de Guatemala en las telecomunicaciones es importante al inscribirse como el primer país que aprobó una de las leyes más competitivas, sin embargo en el momento de la privatización esta se caracterizó por la falta de transparencia y en beneficio de una élite.

2.3. Desempeño del sector tras la reestructuración

El sector de las telecomunicaciones en América Latina en la década de los 90's se caracterizó por un total cambio en materia de competencia, debido a la participación de nuevas operadoras extranjeras, principalmente europeas. La IED sumó más de 110 mil millones de dólares lo que significó un ambicioso plan de inversión para ampliar y modernizar la infraestructura, lo que ayudó a eliminar no sólo el déficit de inversión del sector, sino también reducir la brecha de conectividad entre América Latina y el resto del mundo. (Ver figura 2.19)

Figura 2.19 Inversión extranjera y densidad telefónica en América Latina 1990-2005



Fuente: Juan R., de la Iglesia, "Telecomunicaciones en América Latina: ¿pueden las multinacionales cerrar la brecha?" en *Percepciones*, Centro de Desarrollo de la OCDE, No.52, octubre, 2007, p.1. <http://www.oecd.org/dataoecd/7/15/39646370.pdf>, página consultada el 2 de febrero de 2011.

Todo ello consecuencia de los cambios institucionales que se dieron, al adquirir la empresa de telefonía fija pública o en su defecto incursionar por medio de nichos particulares de negocio como la telefonía móvil o fibra óptica, que al ser considerados servicios de valor agregado no estaban regulados. A finales de la década de 1990 más de dos tercios de los países de la región ya habían privatizado parcial o totalmente lo que representó una fuerte entrada fiscal. (Ver figura 2.20)

Figura 2.20 Ingreso fiscal originado por privatizaciones en el sector de las telecomunicaciones en América Latina 2005 (Cifras en millones de dólares)

	Ingreso originado por privatizaciones en el sector telecomunicaciones	Ingreso originado por privatizaciones en todos los sectores	Porcentaje
Argentina	3,312	44, 561	7.4
Bolivia	610	1, 046	58.3
Brasil	20, 641	71, 129	29.0
Chile	100	2, 139	4.7
Colombia	-	6, 203	-
México	7, 769	31, 749	24.5
Perú	2, 592	8, 243	31.4
Venezuela	3, 029	6, 073	49.9
Otros países (1)	3, 443	6, 696	51.4
Total	41, 496	177, 839	23.3

(1) Incluye a Barbados, Belice, Cuba, El Salvador, Guatemala, Guyana, Jamaica, Panamá y Puerto Rico.

Fuente: Elaboración propia con base en Patricio, Rozas Balbontin. *Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones*, CEPAL, junio, 2005, p. 20. <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/>, página consultada el 15 de enero de 2012.

Esto se dio en un contexto de modificación de los marcos legales, que permitieron el ingreso de nuevos actores, la segmentación del sector, la incorporación de nuevas tecnologías y el desarrollo de líneas de negocios antes inexistentes lo que ha hecho la situación de las empresas y los mercados más compleja.

En cuanto a los segmentos de mercado, la mejora del servicio y el aumento de la penetración de la telefonía fija fueron objetivos primordiales, sin embargo la telefonía móvil sobrepasó la penetración de telefonía fija¹⁶² gracias al *sistema de prepago* y el programa *el que llama paga*. “El crecimiento promedio anual de los usuarios de telefonía móvil para el período 2000-2003 fue de 33% en la región,

¹⁶² A medida que la Larga Distancia se abrió a la competencia, la telefonía fija continúa manteniéndose estable, en especial por los ajustes de tarifas.

mientras que para el caso de la telefonía tradicional fue mucho menor con un 7%.¹⁶³
(Ver figura 2.21)

Figura 2.21 Penetración de telefonía en América Latina 1995-2005 por cada 100 habitantes

País	Telefonía Fija		Telefonía celular	
	1999	2005	1999	2005
Argentina	19.8	22.8	10.6	57.3
Brasil	14.6	23.0	8.8	46.3
Chile	20.7	22.0	15.1	67.8
Colombia	16.0	16.8	4.7	47.9
Ecuador	9.1	12.9	3.1	47.2
El Salvador	8.1	14.1	8.3	35.1
Guatemala	5.5	8.9	3.1	25.0
Honduras	4.4	6.9	1.2	17.8
México	11.2	18.2	7.9	44.3
Nicaragua	3.0	4.4	0.9	21.8
Panamá	16.4	13.6	8.3	41.9
Paraguay	5.0	5.2	8.1	30.6
Perú	6.7	8.1	4.0	20.6
Uruguay	28.1	30.9	10.0	18.15
Venezuela	10.8	13.5	16.0	46.7

Fuente: Carlos Razo, Fernando Rojas Mejía. *Del monopolio de Estado a la convergencia tecnológica: evolución y retos de la regulación de telecomunicaciones en América Latina*, CEPAL, diciembre de 2007, p. 15 <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml//>, página consultada el 2 de febrero de 2012.

Una de las razones claves para explicar la alta rentabilidad de las empresas fijas fue la naturaleza monopólica del servicio sumada a la debilidad generalizada de los organismos reguladores, la mayoría de ellos recién creados, lo que tuvo como consecuencia tarifas excesivas. Otro elemento que determinó a la telefonía fija fue la “posición monopólica de que disponía la empresa instalada respecto de la última milla

¹⁶³ Judith Mariscal, Carla Bonina, Julio Luna. *Los nuevos escenarios de mercado en América Latina/ Pobreza digital: Las perspectivas de América Latina y el Caribe*, DIRSI, p. 14, <http://dirsi.net/node/88>, página consultada el 4 de febrero de 2012.

[...] En algunos casos, las dificultades que esta situación ponía para la competencia en este sector se consolidaron con el establecimiento del período de exclusividad”.¹⁶⁴

Sin embargo, ya fuese sin período de exclusividad o con él, nuevas empresas desarrollaron operaciones sobre la base de diversas tecnologías “la estrategia básica de estas empresas apuntaba a *descremar el mercado*, prestando servicios a los grandes consumidores de servicios de telecomunicaciones, en general grandes empresas y gobiernos, en un ambiente normalmente desregulado, por tratarse de servicios de valor agregado”.¹⁶⁵

Otra estrategia de entrada fue la realizada por empresas prestadoras de servicios de televisión por cable al poder otorgar servicios de transmisión de datos, internet y telefonía fija. La ventaja que tenían era que de una misma infraestructura otorgaban la prestación simultánea de los tres servicios, y al incluir los de valor agregado escapaban de la regulación estableciendo sus propios precios.

En algunos casos esta estrategia no pudo desarrollarse, pues el operador más grande adquiriría la empresa de TV por cable anulando la competencia en telefonía local e internet, o en otros casos como “en Chile la autoridad de competencia prohibió a la empresa respectiva la posibilidad de poseer simultáneamente la red telefónica y la red de TV cable, transformándose el operador de TV cable en el segundo proveedor de servicios de voz fija y un importante competidor en servicios de banda ancha. En el caso de Brasil se intentó promover la competencia con base en la creación de las llamadas ‘empresas espejo’ que debería crearse en cada una de las tres zonas de concesión. A estas empresas se le entregaron ventajas especiales para contender en mejor lugar con la competencia: (i) se les autorizo, de forma exclusiva, a utilizar la tecnología inalámbrica fija llamada ‘wireless local loop’ (WLL) y a adquirir compañías de TV cable”.¹⁶⁶ Otro nuevo actor marcó el desarrollo del mercado, este

¹⁶⁴ Judith, Mariscal y Eugenio, Rivera. *Organización industrial y competencia en las telecomunicaciones en América Latina: estrategias empresariales*. Red de Reestructuración y Competitividad-CEPAL, Santiago de Chile, noviembre, 2005, p. 26, <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/23904/LCL2423-P.pdf>, pagina consultada el 2 de febrero de 2011.

¹⁶⁵ *Ibid.*, p. 27

¹⁶⁶ *Idem.*

es el ADSL¹⁶⁷ que permite brindar simultáneamente los servicios de internet y de telefonía, y así desafiar a los servicios de banda ancha de las redes de TV cable.

Respecto a la telefonía móvil, entre los factores que explican su rápido crecimiento están la manera en que se asignó el espectro radioeléctrico, ya sea a la mejor propuesta en materia de cobertura (*beauty contest*) o en su defecto por subasta. “En Chile, las licencias se han asignado utilizando los mecanismos del ‘beauty contest’. Aun cuando con ello el gobierno ha renunciado a un flujo probablemente cuantioso de recursos, el crecimiento del número de suscriptores ha permitido alcanzar en el año 2004 una penetración del 61%. En el caso de Brasil, la autoridad decidió, por su parte, dividir el país en nueve zonas de concesión y en cada una de ellas decidió aplicar el mecanismo de subasta. Un mecanismo similar se ha aplicado en México”.¹⁶⁸

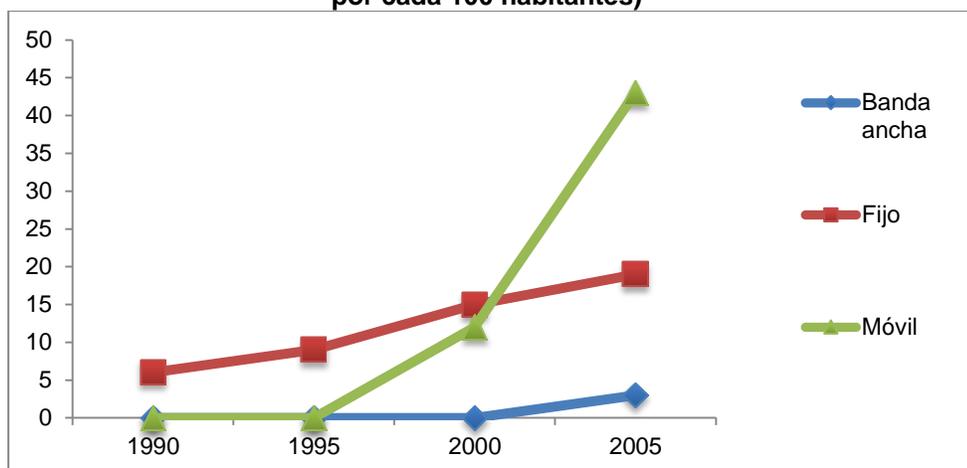
Y aunque en un principio el tener acceso a este tipo de telefonía era sumamente costoso, lo que limitaba su expansión, dos hechos decisivos ya mencionados cambian el panorama, estos son *el que llama paga* y *el sistema de prepago*, con este último se eliminan en gran parte problemas de fraude, se proporciona al usuario resúmenes de sus gastos mes a mes; se reducen los costos de sistemas de cobros aun cuando el usuario presenta un gasto relativamente bajo; y de los cargos de acceso que deben pagar los suscriptores de otras empresas.

Todo lo anterior demuestra que nuevos segmentos de mercado se abrieron, en especial con el incremento al acceso a internet lo que será estratégico en los años venideros, sin embargo los nuevos adelantos en las tecnologías como la banda ancha no han tenido el mismo grado de penetración. (Ver figura 2.22)

¹⁶⁷ El Asymmetric Digital Subscriber Line (ADSL por sus siglas en inglés) es un dispositivo que permite conectar al mismo uno o varios equipos o incluso una o varias redes de área local. Es una tecnología de acceso a internet de banda ancha, lo que implica una velocidad superior a una conexión tradicional por módem.

¹⁶⁸ Judith, Mariscal y Eugenio, Rivera., *op. cit.*, p. 34.

Figura 2.22 Densidad de telefonía fija, móvil y banda ancha en América Latina 1990-2005 (Líneas por cada 100 habitantes)



Fuente: Juan R., de la Iglesia, *Telecomunicaciones en América Latina: ¿pueden las multinacionales cerrar la brecha?* en *Percepciones*, Centro de Desarrollo de la OCDE, No.52, octubre, 2007, .p.2. <http://www.oecd.org/dataoecd/7/15/39646370.pdf>, página consultada el 2 de febrero de 2011.

Todos estos cambios han estado de la mano con mejoras en la modernización de la infraestructura, respecto a la adopción tecnológica las líneas digitales superaban el 90% del total, así como la eficiencia en el servicio al disminuir el tiempo en las listas de espera para la instalación o reparación de una línea.

A pesar de que las reformas que se implantaron en el sector trajeron una reestructuración positiva al incrementar su expansión y eficiencia, se han arrastrado problemas que no favorecen a la población, como que estos resultados no se dieron al mismo grado en toda la región ni al interior de los países, concentrándose la infraestructura en las áreas metropolitanas.

3. El nuevo escenario de las telecomunicaciones en América Latina

3.1. Cambio de operadoras de telecomunicaciones en la región

“A medida que se transformaba el mercado latinoamericano de telecomunicaciones, comenzó a observarse un intenso proceso de consolidación de los principales operadores”. CEPAL

La década de los 90's fue escenario de varias crisis financieras mundiales, como fue el caso de Rusia y el Sudeste Asiático, que tuvieron repercusiones en la región entre las cuales estuvieron la crisis cambiaria en Brasil (1999), la dolarización de Ecuador (2000), y la crisis de Argentina (2002), cuyos efectos fueron endeudamiento, devaluación y la contracción de la demanda interna.

Lo que generó fuertes efectos en los sectores económicos, especialmente en las empresas proveedoras de servicios públicos. Más de la mitad de las empresas que tuvieron mayores pérdidas en esos años fueron del rubro de las telecomunicaciones, energía eléctrica, distribución de agua potable y alcantarillado.

En el caso de las telecomunicaciones esta pasó por una retracción en ciertos nichos de mercado, que habían tenido un fuerte crecimiento. Debido a las complicaciones económicas por las que la región era asolada, y por los problemas externos que se estaban dando, como fue el caso de las dificultades que se presentaban en los servicios de banda ancha (telefonía móvil 3G) en Europa, ya que los operadores que estaban instalados en la región eran en su mayoría europeos, que habían invertido fuertes cantidades de dinero en ese proyecto y que desembocó en pérdidas.

Otro de los problemas que se dieron fue la crisis de las empresas “.com”, que implicó la desaparición de empresas proveedoras de servicios de internet y de comercio electrónico, lo que afectó la expansión de las telefónicas y provocó que los operadores vendieran activos en áreas que no eran prioridad, de modo que el cambio

de empresas dio pie a una nueva reestructuración del sector, siendo los casos más relevantes AT&T y BellSouth.

AT&T se llegó a posicionar como la compañía más grande del mundo en algún momento de su historia.¹⁶⁹ Sin embargo, en el 2002 llegó a tener pérdidas importantes en Estados Unidos y Canadá “AT&T tuvo que emitir papeles por más de US\$ 2 000 millones para compensar a accionistas en Canadá [...] en cuanto a AT&T Wireless Services, la tercera telefónica inalámbrica de Estados Unidos en número de abonados, su III trimestral [cerró] con pérdidas por US\$ 2 040 millones.”¹⁷⁰

Al continuar con números rojos se anunció la venta de participación de AT&T en el capital de AT&T Latin America, al ser retiradas sus acciones del *Nasdaq Small Cap Market* por no cumplir con los requerimientos del mercado, acogiendo de forma voluntaria el capítulo 11 de la Ley de Bancarrota de Estados Unidos¹⁷¹, para reorganizar su deuda y proteger sus activos y negocios.

TELMEX la mayor compañía privada de México concluyó el proceso de compra, una vez que obtuvo la aprobación de la Corte de Bancarrota del Distrito Sur de Florida en Estados Unidos, y los permisos de las autoridades de Argentina, Brasil Colombia, Chile y Perú con lo que inicia operaciones convirtiéndose en uno de los grandes competidores de la región.

Se menciona que la situación que llevó a AT&T Latin America a la venta de sus activos, fue la limitación de su plan de negocios y su excesivo apalancamiento. Debido a que “el problema principal de negocio estaba justamente en su ambición regional, aunado a un plan de negocios de foco estrecho, la venta de servicios de redes de comunicaciones de datos y voz orientada exclusivamente a las grandes

¹⁶⁹ AT&T Corp. controlaba el 69% de AT&T Latin America que se constituyó en 1999 cuando adquirió la red de telecomunicaciones de IBM y de Concert.

¹⁷⁰ “AT&T: Pérdidas en Estados Unidos, Canadá y Latinoamérica” en *Mercado*, 24 de enero de 2003 en <http://www.mercado.com.ar/nota.php?id=35174>, página consultada el 2 de febrero de 2011.

¹⁷¹ El capítulo 11 del Código de Quiebras de la *Ley de Quiebras de Estados Unidos* usualmente es utilizado por los negocios que no pueden pagar a sus acreedores. Las empresas pueden por sí mismas iniciar una petición y algunas personas físicas también pueden ser elegibles para presentarse en quiebra.

corporaciones en mercados donde lo predominante son las pequeñas y medianas empresas y no las grandes corporaciones”.¹⁷²

El segundo caso relevante fue BellSouth, empresa estadounidense producto de las siete originales compañías regionales operadas por Bell al dividirse a AT&T. En Latinoamérica las filiales tenían ingresos importantes que permitían grandes inversiones, pero al no poder esquivar los problemas que también perjudicaron a sus competidores abandonó Brasil, al considerar que era caro repuntar su filial que se encontraba endeudada.

Otro de los factores que llevaron a su salida fue el atentado que sufrió una de sus estaciones en Colombia, por lo que consideró a la región demasiado volátil. Así la venta de sus activos en la región se volvió estratégica, para llevar a cabo la operación realizada en Estados Unidos donde la Compañía Cingular constituida por BellSouth y Southwestern Bell adquirirían AT&T Wireless.

Dando pie a que el Grupo Telefónica negociara la adquisición de las operaciones de telefonía móvil en once países, compitiendo con la mexicana América Móvil y Telecom Italia, para finalmente ser quien diera la mejor oferta con la cual participaría en “10 países de Latinoamérica por un máximo de 5, 850 millones de dólares incluyendo la deuda de 1, 500 millones de dólares, sumando 10. 5 millones de clientes.”¹⁷³

Así se colocaba en el liderazgo regional con la mexicana América Móvil, lo que evidenció la tendencia a la concentración de los mercados. (Ver figura 3.1). Otros participantes son Telecom Italia, Cable & Wireless, Verizon y France Telecom en telefonía fija. En telefonía móvil Telecom Italia Mobile, Verizon, Portugal Telecom, Millicom y France Telecom.

¹⁷² Patricio, Rozas Balbontin. *Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones*, CEPAL, junio, 2005, p. 73, <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml>, página consultada el 15 de enero de 2012.

¹⁷³ Ramón, Muñoz. “Telefónica cierra la compra de BellSouth en Latinoamérica” en *El País*, 9 de marzo de 2004, http://elpais.com/diario/2004/03/09/economia/1078786802_850215.html, página consultada el 2 de febrero de 2011.

Figura 3.1 Principales operadoras en América Latina 2005: América Móvil, Telefónica y Telecom Italia (En miles de clientes)

País	Telefónica de España		Telecom		América Móvil	
	Fijo	Móvil	Fijo	Móvil	Fijo	Móvil
Argentina	4, 477	7, 395	3, 500	5, 400	-	5, 555
Bolivia	-	-	52	1, 400	-	-
Brasil	12, 446	28, 841 *	-	18, 300	-	17, 401
Chile	2, 462	5, 230	--	-	-	1, 792
Colombia	-	5, 171	-	-	-	11, 334
Ecuador	-	1, 624	-	-	-	3, 546
Paraguay	-	-	-	-	-	139
Perú	2, 302	3, 199	-	-	-	1, 596
Uruguay	-	322	-	-	-	111
Venezuela (Rep. Bol. de)	-	5 319	-	1, 300	-	-
América del Sur	21, 687	57, 101	3, 552	26, 400	-	41, 474
México	-	5, 976	-	-	-	33, 572
El Salvador	69	494	-	-	804	755
Guatemala	44	924	-	-	939	1, 750
Honduras	-	-	-	-	-	346
Nicaragua	-	337	-	-	229	627
Panamá	-	788	-	-	-	-
Centroamérica	113	2, 543	-	-	1, 971	3, 478
Total	21, 800	65, 620	3, 552	26, 400	1, 971	78, 524

Datos para septiembre de 2005

*Operación conjunta con Portugal Telecom, en la que Telefónica posee el 50%.

Fuente: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005*, CEPAL. p.163, <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/24294/>, página consultada el 20 de febrero de 2011.

3.2. América Móvil

TELMEX

La reprivatización de TELMEX constituyó la medida central de reestructuración de las telecomunicaciones en México. El 15 de noviembre de 1990 se recibieron las ofertas de compra por parte del grupo encabezado por Acciones y Valores de México, el Grupo Carso y el Grupo Gentor. La postura seleccionada fue la del Grupo Carso (ver anexo 5), que adquirió el derecho de construir, instalar, mantener, operar y explotar una red pública telefónica con cobertura nacional, así como el derecho de prestar los servicios públicos de conducción de señales de voz, sonidos, datos, textos e imágenes a nivel local y larga distancia nacional e internacional.

Tras la venta de TELMEX el desempeño de la compañía fue positivo gracias a que los ingresos por el servicio, y diversos cargos, tales como cambio de domicilio y reconexiones facilitaron los gastos de instalación de nuevas líneas de renta básica¹⁷⁴. (Ver figura 3.2)

Figura 3.2 Cifras de ingresos y egresos de TELMEX 1985-1991 (En millones de pesos viejos)

Años	Ingresos	Egresos	Crecimiento ingresos	Crecimiento egresos	Utilidades
1985	263, 913	173, 525	-	-	31, 611
1986	564, 768	384, 269	113.9%	121.4%	71 ,798
1987	1, 489, 964	1, 052, 156	163.8%	173.8%	293, 938
1988	3, 617, 349	2, 608, 682	142.7%	147.9%	1, 428, 048
1989	5, 565, 213	3, 718, 774	53.8%	42.6%	1, 294, 095
1990	13, 438, 490	8, 587, 434	141.4%	130.9%	3, 806, 635
1991	16, 273, 043	9, 167, 892	21.1%	6.8%	5, 779, 019

Fuente: Eduardo Mendieta Segura, *La privatización de la empresa pública en México, caso específico: Teléfonos de México (1989-1991)*, FCPyS-UNAM. México, 1999, p. 24.

¹⁷⁴ Renta básica se refiere al cobro por el uso de una línea telefónica residencial o comercial con derecho a realizar un número determinado de llamadas libres de cargo.

El desempeño como empresa privada tuvo carácter de monopolio privado: *El Título de Concesión* le otorgó siete años de participación exclusiva en las redes públicas de Larga Distancia, en el cual tenía que conceder la interconexión a otros operadores, sin embargo se vislumbró la existencia de una competencia inequitativa y altos costos de interconexión. Por lo que en diciembre de 1997 fue declarado como agente económico con poder sustancial en los mercados de telefonía básica y de acceso a larga distancia nacional e internacional, por parte de la Comisión Federal de Competencia (CFC)¹⁷⁵.

TELMEX podía modificar las tarifas periódicamente con objeto de reducir los subsidios cruzados de acuerdo con un sistema de precios tope, estableciéndose que para el 1° de abril de 1991 las tarifas de renta básica aumentarían en 27% y posteriormente en un 4%. Sin embargo, se determinó que el nuevo costo tuvo un aumento de 257.4%, además de que el número de llamadas que incluyó la renta básica mensual fue de 67 en vez de 150.

Se mencionó que el incremento se dio para estimular la productividad, eliminar los subsidios y garantizar una expansión eficiente de la red, y que inmediatamente se ajustaría, sin embargo en agosto de 1994 el Consejo Cívico de Instituciones del estado de Nuevo León publicó “los resultados de un estudio donde mostraba que Telmex incrementó el costo de servicios en 328.6 por ciento de enero de 1990 a agosto de 1994, mientras la inflación acumulada en el mismo período ascendió a 85.6%, lo que violaba los diversos pactos que se habían suscrito por los sectores productivos, representantes del sector social y el gobierno para controlar la inflación”¹⁷⁶.

En un lapso de 4 años (1990-1994), TELMEX se ubicó en el lugar 23 entre las corporaciones más redituables y ocupaba el segundo sitio en la clasificación de las 500 gigantes, de acuerdo con el porcentaje que representan sus utilidades respecto de sus ingresos (26.9%) y ocupó el cuarto sitio en porcentaje de las utilidades respecto

¹⁷⁵ Mientras TELMEX tenía el monopolio en el sector de telefonía fija, algunos operadores internacionales comenzaron a poner en peligro su posición en telefonía móvil, por lo que mediante su subsidiaria TELCEL, invirtió en su modernización, expansión y diversificación, logrando un gran crecimiento tras la incorporación del esquema de prepago (1997) y el que llama paga (1999).

¹⁷⁶ Ana Luz Ruelas, *op. cit.*, p. 180 y 181.

de los activos 16.5%.¹⁷⁷ Para 1997 había reparado su plataforma tecnológica a fin de interconectar a los nuevos operadores de larga distancia, y en 1999 se estableció TELMEX 20/20 un plan a dos años enfocado a incentivar el proceso de innovación y crecimiento alcanzando el 100% de digitalización de la telefonía local.

Es así que TELMEX como empresa privada aprovechó su calidad de monopolio, gracias a las ventajas que tuvo en el manejo de sus tarifas, lo cual le permitió una rápida capitalización, al punto de posicionarse como uno de los más importantes operadores.

Reestructuración de TELMEX

La reestructuración del Grupo Carso que involucra a TELMEX se dio el 24 de junio de 1996 al crearse Carso Global Telecom (TELECOM), como escisión del Grupo¹⁷⁸ con el objeto de separar en la Compañía la titularidad de las acciones de TELMEX y de otras empresas, cuyas actividades principalmente se dan en la industria de las telecomunicaciones, incluyendo los derechos de diversos contratos de opción de compra y venta.

Para julio de 2000, el Consejo aprobó la fusión de TELECOM con GT2000, empresa tenedora de acciones de TELMEX resultado de la escisión de Grupo Financiero Inbursa.

En septiembre de 2000 TELMEX anunció que escindiría el negocio de telefonía móvil y la mayoría de las inversiones internacionales para crear América Telecom y América Móvil (AMX), la primera controladora de acciones y la segunda operadora de comunicaciones móviles del consorcio, a la cual TELMEX le transmitió parte de su activo, pasivo y capital, relacionado principalmente con el negocio inalámbrico e inversiones internacionales. El propósito fue crear dos compañías con

¹⁷⁷ Conforme a la lista que emite la revista *Fortune*. Para ampliar el tema consultar *Operación Telmex: contacto con el poder* de Rafael Rodríguez Castañeda.

¹⁷⁸ Se estableció que el objetivo de esta escisión fue aumentar la eficiencia del manejo del negocio de las telecomunicaciones, el cual había sido el más redituable del Grupo, siendo una manera de responder a los cambios que se estaban dando en el sector.

administraciones distintas, enfocadas cada una a su negocio, para poder capitalizarse de forma rápida. Los accionistas de TELMEX recibieron un número igual de acciones de América Móvil, de las que eran propietarios en TELMEX.¹⁷⁹

Entre los motivos de la escisión se encuentran, la diferencia de rentabilidad y potencial de crecimiento de los negocios de telefonía móvil con los de telefonía fija, y que mantener ambos negocios juntos no permitiría evaluar los beneficios a los inversionistas bursátiles.

El siguiente paso se dio en diciembre de 2001, fecha en que se constituyó América Telecom resultado de la separación de América Móvil de TELECOM, de esta forma operaba y cotizaba de manera también independiente en la Bolsa Mexicana de Valores. Así, TELECOM concentró el 99% de los activos de TELMEX.

En diciembre de 2007, otro cambio se registró debido a la escisión de TELMEX Internacional (TelInt)¹⁸⁰ a la cual se le aportaron los activos, pasivos y capital de la mayoría de las subsidiarias que operaban en el extranjero y de las operaciones de Sección Amarilla. Es así que TELECOM controló el 50.02% del total de las acciones en circulación de TELMEX y TELMEX Internacional, de este porcentaje obtuvo el 71.29% y 71.16%, respectivamente de las acciones de voto.

El último gran cambio importante que se dio fue en el 2010, fecha en que América Móvil ya situada como una de las principales proveedoras de servicios inalámbricos en América Latina, inició dos ofertas públicas de adquisición de las acciones de TELECOM y de TelInt. En la primera oferta adquiriría en forma indirecta el 59.4% de las acciones en circulación de TELMEX y el 60.7% de las acciones de TelInt.

La segunda oferta inició en México y en Estados Unidos, y constó en la adquisición de la totalidad de las acciones representativas del capital social de TelInt. La fusión tuvo lugar en todos los países de Latinoamérica en los que operaban TelInt

¹⁷⁹ En ese mismo año France Telecom decidió venderle sus acciones.

¹⁸⁰ TELMEX Internacional proporciona servicios de transmisión de voz, datos y video, acceso a internet y soluciones de telecomunicaciones integrales.

y América Móvil, tras la aprobación de los accionistas y de las autoridades reguladoras de cada uno de los países, con excepción de México.

América Móvil compró aproximadamente el 92.79% del capital social de TELMEX, por lo que al consolidarse la adquisición ésta última se retiró de la BMV. “Esta operación resulta fundamental a mediano y largo plazo, más allá de las sinergias, es un tema estratégico para ser competitivo, para ofrecer servicios integrados”.¹⁸¹ Con la reorganización de las empresas, se permitiría crear un grupo más integrado que dejaría ahorros destinados a inversión en capital.

Es un hecho que la formación de entidades controladoras ha permitido manejar la estabilidad, y participación de las principales empresas del Grupo (ver anexo 6) en los mercados de capitales, obteniendo con ello financiamiento para su crecimiento, al punto de consolidar a América Móvil como la tercera compañía más grande de telefonía móvil en el mundo y con las oportunidades de ofrecer telefonía fija, banda ancha y televisión de paga.

3.2.1. Internacionalización

Para TELMEX el mercado mexicano ya no fue suficiente, por lo que al amparo de las utilidades que generó la empresa inició su proceso de internacionalización. El primer paso tras la privatización, fue la alianza en materia de larga distancia con Estados Unidos, a través de la empresa estadounidense Sprint Communications L.L.C.

La Comisión Federal de Comunicaciones de Estados Unidos (FCC por sus siglas en inglés) autorizó a TELMEX-Sprint Communications (TSC) proporcionar sus servicios en agosto de 1998¹⁸². El objetivo fue ofrecer servicios a la comunidad

¹⁸¹ “América Móvil hacia la conquista” en *CNNExpansión*, 14 de enero de 2010, <http://www.cnnexpansion.com/>, página consultada el 14 de noviembre de 2010.

¹⁸² TELMEX solicitó la autorización para ingresar al mercado en febrero de 1995, sin embargo fue hasta octubre de ese mismo año que obtuvo la autorización preliminar. El proceso se vio detenido por las presiones de MCI y AT&T por lo que se recurrió a una misiva enviada por la Cofetel a la FCC en la que pedía una solución a la petición de TELMEX. Finalmente, la FCC estableció que la alianza cumplió con los requisitos para iniciar los servicios de telecomunicaciones, según lo señala la Sección 214 de la Ley de Comunicaciones, la cual autoriza una licencia para cualquier persona que desee prestar servicios de telecomunicaciones entre EEUU y destinos internacionales.

hispanohablante en territorio estadounidense por medio de tres modalidades: *México en Línea*, a través de la cual era posible que quienes viven en Estados Unidos pudieran pagar la instalación y recibo de familiares que se encuentran en México. *Larga Distancia Nacional*, que ofreció servicios en Arizona, California, Illinois, Nuevo México, y Texas. Y *Línea 800* que permitió llamadas a Estados Unidos pagando tarifas más bajas que las de llamadas por cobrar. Posteriormente, con la adquisición de mayor capital accionario de TSC por parte de TELMEX se convertiría en TELMEX USA.

Al año siguiente, en octubre de 1999 TELMEX y Microsoft Corporation anunciaron su alianza para operar el portal de internet más importante de habla hispana, convirtiéndose en el primer acuerdo sobre internet entre una compañía mexicana y una estadounidense. El resultado de esta alianza fue el portal en internet *T1msn*, posteriormente expandió sus servicios a través de *Prodigy Internet* que permitió disfrutar de la banda ancha. Subsecuentemente, TELMEX adquirió las acciones de *Prodigy*, convirtiéndose en su negocio de servicios de internet. Con ello amplió su participación en el mercado de servicios de datos, transformándose no sólo en un proveedor de telefonía sino en un operador de telecomunicaciones.

La alianza con Telvista, empresa estadounidense de servicios de telemercadeo en Estados Unidos y México le permitió una participación de hasta el 45% en acciones. Posteriormente de Technology and Internet, empresa estadounidense dedicada al comercio electrónico adquirió un 50%.

De igual manera se afianzó con Williams Communication Group, para suministrar servicios internacionales entre México y Estados Unidos, con Global Crossing a través de la cual TELMEX aprovechó su red digital para transportar el tráfico de llamadas y datos entre Estados Unidos y América Latina. Finalmente, en conjunto con Alcatel y SBC obtuvo una participación en 2Wire empresa que ofrecía equipos para banda ancha y contenido.

Las alianzas le permitieron a TELMEX insertarse en nuevos segmentos de mercado y ampliar sus capacidades, permitiéndole competir con otras operadoras, de

ahí su importancia como estrategia de internacionalización. Otra estrategia ha sido la adquisición de empresas fuera de México. En 1997, la compañía adquirió la empresa de Telecomunicaciones de Guatemala (TELGUA), y en 2004 concluyó la compra de subsidiarias de AT&T en Latinoamérica. (Ver figura 3.3)

Figura 3.3 Operaciones internacionales de TELMEX en 2004

Empresa	Teléfonos de México	% de participación al 31/Dic/04	Fecha de adquisición	Fecha de consolidación
TELMEX Argentina (1)	Argentina	100	24 de febrero	1° de marzo
Techtel	Argentina	83.4	19 de abril	1° de mayo
Metrored	Argentina	83.4	30 de junio	1° de julio
TELMEX do Brasil (1)	Brasil	100	24 de febrero	1° de marzo
Embratel (2)	Brasil	33.6	23 de julio	1° de agosto
TELMEX Chile (1)	Chile	100	24 de febrero	1° de marzo
TELMEX Corp. (Chilesat)	Chile	99.3	8 de junio	1° de julio
TELMEX Colombia (1)	Colombia	100	24 de febrero	1° de marzo
T1ELMEX Perú (1)	Perú	100	24 de febrero	1° de marzo

(1)Activos adquiridos a AT&T Latin America.

(2)Porcentaje de participación sobre acciones totales en circulación.

Fuente: *Informe anual TELMEX 2004*, p.7, http://www.telmex.com/mx/corporativo/relacionInver_infInversion.html, página consultada el 8 de noviembre de 2011.

Con el tiempo adquirió dentro de estos mismos países otras empresas con el fin de aumentar su participación en cada uno de estos mercados. “Entre 2003 y 2005 TELMEX invirtió en América Latina unos 4.750 millones de dólares”.¹⁸³ Así, TELMEX logró una presencia inmediata en el mercado de telefonía fija, larga distancia y transmisión de datos en los principales mercados de América Latina.

La otra vía que TELMEX siguió en el proceso de internacionalización, fue en el sector de la telefonía móvil. “Para ello, en septiembre de 2000 estableció América Móvil a partir de la escisión de algunos activos de TELMEX. De este modo, la nueva compañía comenzó a desarrollar una estrategia propia, pudo repetir los buenos

¹⁸³ *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005.*, op. cit., p.165.

resultados obtenidos en México y creció fuera del país aprovechando la baja penetración que tenía la telefonía móvil en América Latina”.¹⁸⁴

América Móvil inició su expansión con un panorama favorable al contar con un fuerte capital producto del desarrollo de instrumentos de financiamiento en México y el extranjero. “El financiamiento en el mercado de capitales local [certificados bursátiles] fue especialmente importante en el período 2002-2003. En 2004 América Móvil buscó financiamiento adicional en los mercados internacionales a través de la emisión de bonos. Dado los buenos resultados de la compañía, estas emisiones fueron muy exitosas, con tasas de interés equivalentes a las de cualquier empresa de primer orden de Estados Unidos. Entre 2000 y 2005 América Móvil colocó 3 100 millones de dls en Estados Unidos y 13 750 millones de pesos en la Bolsa Mexicana de Valores”.¹⁸⁵

En el proceso de consolidación buscó establecer alianzas con otras operadoras internacionales para adquirir la experiencia y diversificar el riesgo. Entre ellas se encuentran la alianza con U.S. Commercial Corp. (Controlador accionario de CompUSA), empresa proveedora de soluciones de tecnología y de equipo de cómputo. Es así que para noviembre de 2000 junto con Bell Canada Inc, y SBC Inc., constituyó Telecom Américas que entre 2000 y 2002 adquirió 4 compañías de telefonía móvil en Brasil¹⁸⁶, y entró a Colombia por medio de la Compañía de Comunicación Celular (COMCEL).

En 2002, se reestructuró Telecom Américas producto de la adquisición de la participación de sus socios. La compañía compró otras empresas y licencias entre las que destacan los activos de BellSouth, y así obtuvo mayor participación en las compañías donde ya tenía presencia.

Para finales de 2003 integró parte de sus operaciones bajo la marca *Claro*, “en 2005 y tras invertir más de 5 000 millones de dólares, América Móvil logró una sólida posición en el mercado brasileño (17.4 millones de clientes y un 22% del mercado

¹⁸⁴ *Ibid.*, p. 164.

¹⁸⁵ *Idem.*

¹⁸⁶ Americel (con actividades en siete estados en las regiones centro-occidental y norte), Telef (Rio Grande del Sur), Tess (Sao Paulo) y Algar Telecom Leste (Rio de Janeiro y Espiritu Santo).

nacional), aunque estaba aún lejos de su principal rival regional: Telefónica 28.8 millones de clientes y un 36% del mercado nacional”.¹⁸⁷

La estrategia de adquisiciones se intensificó “entre 2003 y 2005, América Móvil compró la participación de France Telecom en la Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador (CTE), la subsidiaria de Telecom Italia en Perú y una empresa formada por Endesa España en Chile (Smartcom) y los activos de Verizon –Compañía de Teléfonos del Interior (CTI)- en Argentina. En septiembre de 2005, América Móvil tenía cerca de 45 millones de clientes de telefonía móvil en México (57% del total) y había disminuido de manera muy significativa la distancia con Telefónica en el mercado de América Latina (65.6 millones de clientes, lo que representaba el 70% del total)”.¹⁸⁸

América Móvil supo beneficiarse del crecimiento de los mercados y la salida de las operadoras para expandirse. Así como la ventaja que le trajo la construcción de una red GSM en la región, que le permitió la incorporación de nuevos servicios. En poco menos de 5 años (a fines de 2005) “poseía operaciones en 14 países del continente americano (incluidos México y Estados Unidos) y atendía a 78.5 millones de suscriptores de telefonía móvil y 2 millones de suscriptores de líneas fijas en Centroamérica, subregión donde se ha transformado en el principal proveedor de servicios de telecomunicaciones”.¹⁸⁹

3.2.2. Comportamiento en la región

Tras un proceso de fusiones, en 2010 América Móvil ya es uno de los grandes operadores de telecomunicaciones a nivel mundial y regional. Opera en 18 países de la región, y es el proveedor de servicios de telecomunicaciones móviles más grande en América Latina en términos de número de usuarios, además de contar con importantes operaciones en servicios de telefonía fija. (Ver anexo 7)

¹⁸⁷ *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005.*, *op. cit.*, p. 164.

¹⁸⁸ *Ibid.*, p. 165.

¹⁸⁹ *Ibid.*, p. 166.

Los segmentos geográficos en que se dividen sus operaciones son¹⁹⁰:

- 1) Cono Sur: Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay.
- 2) Región Andina: Ecuador y Perú.
- 3) Centroamérica: El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
- 4) El Caribe: República Dominicana, Jamaica y Puerto Rico.¹⁹¹
- 5) México.
- 6) Brasil.
- 7) Colombia y Panamá.
- 8) Estados Unidos.

Cuenta con más de 225 millones de clientes móviles, lo que representa un crecimiento de 11.9% respecto al 2009. Más de 28 millones de líneas fijas, 13 millones de accesos de banda ancha y 10 millones de suscriptores de televisión de paga lo que suma un 12.4% más que el año anterior. (Ver figura 3.4)

¹⁹⁰ En enero de 2011 adquirió una concesión para prestar servicios inalámbricos en Costa Rica por 75 millones de dólares.

¹⁹¹ En marzo de 2011 celebró con Digicel Group Limited y sus afiliadas un contrato con el cual adquirió el 100% de las operaciones de Digicel Honduras y El Salvador. Como parte de dicha operación América Móvil se obligó a venderle sus operaciones en Jamaica. La operación estuvo sujeta a la autorización de los gobiernos de Honduras, El Salvador y Jamaica.

Figura 3.4 Número de suscriptores móviles y UGIs de América Móvil 2009-2010⁽¹⁾

Suscriptores móviles:	(En miles)	
	2009	2010
México	59, 167	64, 138
Brasil	44, 401	51, 638
Cono Sur	21, 833	24, 508
Colombia y Panamá	27, 797	29, 413
Región Andina	17, 760	20, 310
Centroamérica	9, 535	10, 775
Estados Unidos	14, 427	17, 749
Caribe	6, 043	6, 494
Total de suscriptores celulares	200, 963	225, 024
UGIs:		
México	22,406	22, 951
Brasil	14, 514	18, 588
Cono Sur (2)	834	1, 067
Colombia y Panamá	2, 753	2, 988
Región Andina	338	544
Centroamérica	2, 929	3, 231
Caribe	2, 019	2, 144
Total de UGIs	45, 794	51, 511

(1) Unidades generadoras de ingresos (UGIs) incluyen unidades de líneas fijas, los accesos de banda ancha, y las cuentas televisión de paga por cable.

(2) Incluye exclusivamente a Argentina, Chile y Uruguay ya que no ofrece telefonía fija en Paraguay.

Fuente: Informe anual América Móvil 2010, p.21. <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

Respecto a su situación financiera, su ingreso de operación fue de \$607,856 millones de pesos (US\$ 49,191 millones)¹⁹², lo que representó un incremento de 8.3%

¹⁹² Los resultados de operación se manejan en pesos mexicanos y se ven afectados por las fluctuaciones en el tipo de cambio del peso frente a las monedas en que operan las subsidiarias, especialmente el Real brasileño. Así como las operaciones en dólares estadounidenses lo que origina pérdidas o ganancias cambiaras en la deuda neta y las cuentas por pagar. “En 2009 y 2010 la Compañía reportó ganancias en cambio por \$13,400 millones y \$5,600 millones respectivamente. Las fluctuaciones en los tipos de cambio también afectan el valor de los instrumentos financieros derivados utilizados por la compañía para controlar sus negocios. En 2009 y 2010 la

respecto al 2009, debido al aumento en los ingresos generados por los servicios móviles -especialmente en planes de pospago-, en los niveles de uso de los servicios de datos, y televisión de paga. Contrarrestado por la disminución en los ingresos de línea fija y tarifas de interconexión. (Ver figura 3.5)

Figura 3.5 Estado financiero de América Móvil 2009-2010

	(En millones de pesos)		(En millones de dólares)
	2009	2010	2010
Datos del Estado de Resultados:			
Ingresos de operación	561, 254	607, 856	49, 191
Costos y gastos de operación	412, 443	455, 534	36, 864
Depreciación y amortización	79, 904	91, 071	7, 370
Utilidad de operación	148, 801	152, 321	12, 237
Utilidad Neta	106, 901	98, 905*	8, 004

*La disminución de la utilidad neta en 2010 es reflejo principalmente de la contracción de las ganancias en cambios durante dicho período.
Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, p.4, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

Los ingresos de operación están integrados por tres rubros que se dividen en 7 líneas:

- 1) Servicios de voz: Incluyen principalmente las rentas mensuales, el servicio medido, las llamadas de larga distancia nacional e internacional y las tarifas de interconexión cobradas a otros operadores por la terminación de llamadas en su red.¹⁹³
- 2) Servicios de datos: Tanto móviles como fijos incluyen principalmente los ingresos de los servicios de valor agregado, las redes empresariales¹⁹⁴, y los servicios de acceso a internet.
- 3) Televisión de paga: Se integra por las cuotas de suscripción, cargos de programación adicional y la venta de publicidad.

Compañía reconoció pérdidas por \$8,500 millones y \$9,100 millones". *Informe anual América Móvil 2010*, p.74. <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

¹⁹³ El tráfico constituye el factor de mayor influencia en los cargo por concepto de uso (tiempo aire e interconexiones). A su vez el tráfico está influenciado por el número de usuarios, y los niveles de uso promedio de estos últimos.

¹⁹⁴ Las redes empresariales incluyen los cargos de instalación y la venta de líneas privadas dedicadas, los ingresos generados por los servicios de redes virtuales privadas y los ingresos generados por la venta de servicios de valor agregado.

- 4) Otros servicios y descuentos: Se da por la venta de aparatos de teléfono y otros equipos.¹⁹⁵ (Ver figura 3.6)

Figura 3.6 Ingresos de operación de América Móvil por línea 2010 (En porcentajes)

Líneas	% Total de los ingresos	% Crecimiento 2009-2010	Comentarios
Servicios móviles de voz	44.1	7.0	Aumento en el volumen de tráfico que se tradujo en un alza en los cargos mensuales y de tiempo aire.
Servicios fijos de voz	23.1	-4.6	Contracción del volumen de tráfico de llamadas de larga distancia y la disminución de las tarifas de interconexión.
Servicios móviles de datos	12.7	39.3	Alza en el nivel de uso de los servicios de valor agregado, incluyendo los servicios de SMS y de navegación.
Servicios fijos de datos	10.9	8.8	Crecimiento en suscriptores residenciales y empresariales.
Televisión de paga	1.6	59.2	Crecimiento en suscriptores en Brasil.
Otros servicios y descuentos	7.8	12.9	Aumento en ventas de teléfonos móviles, accesorios y computadoras, contrarrestado por el aumento en los gastos por concepto de comisiones pagadas a los distribuidores.

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, pp.75-77, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

Por segmento geográfico los ingresos de operación tanto en 2009 y 2010 están liderados por México. En 2010 contó con un 44.7% del total de los ingresos muy por delante del siguiente jugador que es Brasil con un 25.4%. En cuanto a utilidad de operación, también es liderada por México con el 64.4%, seguido de Brasil con un 9.1% y el mayor crecimiento en ingresos de operación lo tuvo Estados Unidos con un 57%. (Ver figura 3.7)

¹⁹⁵ La venta de aparatos no solo se determina con miras a generar utilidades por su venta, sino también por los ingresos de los servicios que genera.

Figura 3.7 Ingresos de operación de América Móvil por segmento geográfico 2010 (En porcentajes)

	% Total de ingresos de operación	%Total de utilidad de operación	% Crecimiento de ingresos de operación 2009-2010	Comentarios
México-Móvil	25.9	50.0	7.5	Este incremento se dio por el aumento de los ingresos generados por: Servicios de voz (↑3.2%) reflejo del aumento en cargos mensuales. Y servicios de datos (↑26.8%) debido a los ingresos de SMS y comercio electrónico. Contrarrestado por la contracción de servicios de interconexión.
México-Fijo	18.8	18.4	-3.6	Servicios de voz (↓10.3%) reflejo de la contracción en volumen del tráfico de llamadas de larga distancia y disminución de tarifas de interconexión y servicios de datos (↑6.7%) por crecimiento en clientes residenciales y empresariales
Brasil	25.4	9.1	9.7	Servicios móviles (↑31.3%) y fijos de datos (↑3.7%), SMS y navegación de red. Televisión de paga se quintuplicó y fijos y móviles de voz no sufrieron cambio.
Cono Sur	7.2	4.9	9.2 (1)	Los ingresos de operación en Argentina, Paraguay y Uruguay incrementaron en un 16.8% y en Chile 22.4% debido al aumento en las tarifas de los planes de prepago y pospago.
Colombia y Panamá	8.0	8.2	15.2	Servicios de datos fijos y móviles (↑42.0%) debido a la introducción de nuevos paquetes promocionales en SMS y navegación de red. Servicios fijos y móviles de voz (↓1.3%). Televisión de paga (↓ 0.5%).
Región Andina	4.9	6.0	9.8	Ecuador (↑11.5%) y Perú (↑19.3). El incremento se registró en servicios móviles y fijos de voz y datos.
Centroamérica	2.8	0.5	-4.5 (2)	Disminución en servicios de voz fija, y en parte como reflejo de la depreciación de las monedas locales frente al peso.
Estados Unidos	5.9	1.1	67.3 (2)	Reflejo de los nuevos planes comerciales y promocionales.
Caribe	4.4	2.2	4.3 (2)	El alza se dio por los servicios de datos, contrarrestado por los servicios de voz
Eliminaciones	(3.3)	(0.4)	-	-

*El incremento en parte se da como reflejo de la operación de la moneda local frente al peso mexicano.

1) Se analizan los resultados en peso argentino. 2) Se analizan los resultados en dólares.

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, pp.79-85, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

Respecto a las inversiones en activos¹⁹⁶ la cifra fue de \$81,942 millones lo que representa un crecimiento de 2.2%, Brasil se coloca como el líder muy por encima de los demás participantes. (Ver figura 3.8)

Figura 3.8 Inversiones en activos de América Móvil por segmento geográfico 2009-2010

Segmento geográfico	Al 31 de diciembre (millones de pesos)	
	2009	2010
México-Móvil	8, 524	8, 179
México-Fijo	9, 676	9, 460
Brasil	25, 039	30, 890
Cono Sur	7, 312	9, 709
Colombia y Panamá	11, 469	7, 522
Región Andina	4, 672	3, 709
Centroamérica	6, 120	6, 195
Estados Unidos	462	435
Caribe	6, 826	5, 841

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, p.70, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

3.2.3. Participación de mercado

MÉXICO

A través de su subsidiaria TELCEL ofrece telefonía móvil, colocándose como el proveedor líder con un 70.5% de participación en el mercado. En 2010 el número de suscriptores aumentó en un 8.4% (suscriptores de prepago 7.1% y de postpago 21.6%). Respecto al *Ingreso Mensual por Suscriptor* (IMPS) es el más alto en la región, pero en *Minutos de Tiempo Aire por Suscriptor* (MTAPS) ocupa el segundo lugar detrás del Caribe.

¹⁹⁶ Incluye inversiones en planta, propiedades y equipo, así como adquisición o renovación de sus concesiones, licencias y autorizaciones.

En telefonía fija su subsidiaria es TELMEX que es el proveedor líder. El crecimiento en *Unidades generadoras de Ingresos* (UGIs) fue de 2.4%. En telefonía fija disminuyó 1.8% y la banda ancha incrementó 12.8%. Conforme al tráfico de llamadas ocupa el primer lugar muy por delante de Brasil, y en tasa de desactivación el bajo porcentaje se debe a la integración de paquetes que incluyen servicios de telefonía fija e internet. (Ver figura 3.9)

Figura 3.9 Operaciones en México de América Móvil 2010

MÓVIL	2010	UGIs	2010
Suscriptores (miles):	64, 138	Unidades (miles):	22, 950
Prepago	57, 778	Servicios de voz en línea fija	15,591
Postpago	6, 359	Banda ancha	7, 359
Participación de mercado:	70.5%	Tráfico (millones):	63, 504
Minutos de tiempo aire por suscriptor (MTAPS):	210	Minutos de larga distancia	25, 636
Tasa de desactivación:	3.2%	Minutos de interconexión	37, 868
Ingreso mensual promedio por suscriptor (IMPS):	\$165	Tasa de desactivación:	
		Servicios de voz en línea fija	0.9%
		Banda ancha	1.6%

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, p.25 y 30, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

Entre las ofertas que ha llevado a cabo para ampliar su mercado se encuentran *Oficina Móvil Telcel* dirigida al sector empresarial y la *banca electrónica*, donde su campaña publicitaria se enfoca en dar a conocer al público que su red 3G es de las mejores del mundo. Entre sus principales competidores de telefonía móvil se encuentran Nextel, Iusacell y Telefónica, y en fija Axtel, Maxcom, Bestel, Megacable, Cablevisión y Cablemás.

Ejemplo de acciones en busca de la diversificación de servicios en la industria es el contrato que en 2008 celebró con Dish México (empresa de televisión satelital), proporcionándole servicios de facturación y cobranza.

BRASIL

A través de sus subsidiarias Americel, Claro, Embratel¹⁹⁷ y Star One ofrece servicios móviles, línea fija, banda ancha, televisión de paga y directorio telefónico. En 2010 en telefonía móvil manejaba una participación de mercado del 25.4%, de los cuales el 82% estaban suscritos a prepago, registrando un incremento de 15.9% y en el caso de pospago de un 18.1%. Su IMPS se ubicó como el tercero de la región, sin embargo en MTAPS es de los más bajos.

En línea fija registró un incremento de 28%, el más alto de la región, desglosado de la siguiente manera: 27% en voz fija, 21.5% en banda ancha y 39.2% en televisión de paga. En cuanto al tráfico es el segundo más importante detrás de México. El porcentaje de desactivación en línea fija demuestra el terreno que van ganando los servicios de voz móviles (Ver figura 3.10)

Entre las acciones de expansión que está llevando a cabo se encuentran la red 3G de Claro, la primera en su tipo que cubre el 55.2% de la población, y una red satelital¹⁹⁸ que abarca todo el territorio de Sudamérica, México, parte de Centroamérica y la Florida. Tras la firma de contrato con Orbital Science Corporation planea colocar un satélite de última generación.

¹⁹⁷ Embratel fue adquirida en una serie de transacciones que iniciaron a partir de julio de 2004 con un 98.1% de las acciones representativas. Es uno de los principales proveedores de telefonía local, larga distancia nacional, internacional, y televisión satelital. La mayoría de sus clientes no están pre-suscritos, es decir, cada vez que inician una llamada seleccionan a Embratel como operador marcando el número 21. Es líder en datos al contar con una base de clientes que incluye a la mayoría de las 500 empresas del país, y es el tercer proveedor móvil en número de suscriptores. Además de poseer una participación accionaria sin poder de control en NET Serviços, el operador de televisión por cable más grande del país, el cual también ofrece servicios de telefonía fija e internet con Net Fone como parte de un paquete *Triple Play*.

¹⁹⁸ En abril de 2011 celebró con GE Satellite Holdings LLC y sus afiliadas un contrato de compraventa del 20% de las acciones representativas de Star One, empresa brasileña que proporciona servicios satelitales.

Los principales competidores móviles de Claro son Vivo, TIM, Oi, CTBS, Sercomtel y Nextel. En el segmento de línea fija los principales competidores de Embratel son Oi, CTBC, Intelig, Telefónica y Global Villaje Telecom.

Figura 3.10 Operaciones en Brasil de América Móvil 2010

MÓVIL	2010	UGIs	2010
Suscriptores (miles):	51, 368	Unidades (miles):	18,588
Prepago	41, 394	Servicios de voz en línea fija	7, 918
Postpago	10, 243	Banda ancha	3, 770
Participación de mercado:	25.4%	Televisión de paga	6, 901
Minutos de tiempo aire por suscriptor (MTAPS):	95	Tráfico (millones):	22, 900
Tasa de desactivación:	3.0%	Minutos de larga distancia	15, 491
Ingreso mensual promedio por suscriptor (IMPS):	\$140	Minutos de interconexión	7, 409
		Tasa de desactivación:	
		Servicios de voz en línea fija	5.2%
		Banda ancha	1.5%
		Televisión de paga	1.3%

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, p.33, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

CONO SUR

América Móvil ofrece servicios y productos a través de sus siguientes subsidiarias:

- 1) AMX Argentina.
- 2) TELMEX Argentina.
- 3) Claro Chile.
- 4) Claro Comunicaciones.
- 5) Claro Servicios Empresariales.
- 6) AMX Paraguay.
- 7) AMX Wireless Uruguay.
- 8) Telstar.

Lo que la coloca como el proveedor móvil más grande en cuanto a número de suscriptores en Argentina, y el tercero en Chile, Paraguay y Uruguay. Al contar con 24.5 millones de usuarios móviles lo que representa una participación de mercado de 29.1%, de los cuales el 68.5% están suscritos a planes de prepago. La tasa de desactivación ha sido constante con un 2.6%, su IMPS se coloca en el tercer lugar a nivel regional y en MTAPS se ha mantenido dentro de los más altos.

En términos de línea fija cuenta con el mayor crecimiento (27.9%) desglosado de la siguiente manera: Servicios de voz 20.8%, banda ancha 43.7%, y televisión de paga 27.1%. Ocupando el tercer lugar en tráfico y de los porcentajes más altos de desactivación. (Ver figura 3.11)

Figura 3.11 Operaciones en el Cono Sur de América Móvil 2010

MÓVIL	2010	UGIs	2010
Suscriptores (miles):	24, 508	Unidades (miles):	1, 067
Prepago	16, 791	Servicios de voz en línea fija	354
Postpago	7, 717	Banda ancha	217
Participación de mercado:	29.1%	Televisión de paga	496
Minutos de tiempo aire por suscriptor (MTAPS):	145	Tráfico (millones):	3, 715
Tasa de desactivación:	2.6%	Minutos de larga distancia	2, 472
Ingreso mensual promedio por suscriptor (IMPS):	\$117	Minutos de interconexión	1, 243
		Tasa de desactivación:	
		Servicios de voz en línea fija	2.0%
		Banda ancha	2.8%
		Televisión de paga	3.9%

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, p.39, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

Sus principales competidores en telefonía móvil son Telecom Personal y Telefónica en Argentina, Entel, Telefónica, y VTR en Chile. En Paraguay Telecel, Núcleo y Hola. Y en Uruguay Telefónica y Ancel.

En telefonía fija en Argentina son Telefónica de Argentina, Telecom Argentina, Global Crossing, Comsat y NSS. En Chile Telefónica, DirecTV y GTD. En Paraguay Telecel, Núcleo y Hola Paraguay, y en Uruguay Antel, Telefónica y Dedicado Telecomunicaciones.

COLOMBIA Y PANAMÁ

En Colombia los servicios móviles se manejan bajo la marca Claro y de línea fija bajo Telmex, colocándola como la cuarta proveedora más importante. En Panamá bajo la marca Claro situándola en el cuarto lugar en número de suscriptores. La participación de mercado en servicios móviles es de 60.7% con 29.4 millones de suscriptores de los cuales 85.6% están en planes de prepago, su IMPS se ubica en el penúltimo lugar y con un aumento del 14.4% en su MTAPS. Su tasa de desactivación se ha mantenido constante.

En servicios fijos el crecimiento fue de 8.5%. El mayor peso, con 65.8% lo tiene la televisión de paga, lo que explica el bajo tráfico de llamadas, seguida de la banda ancha con 20.5%, y servicios de voz con 19.1%. El tráfico y los minutos de larga distancia e interconexión son de los más bajos de la región. (Ver figura 3.12)

En Colombia los principales competidores móviles son Telefónica Móviles y Colombia Móvil, y en fija Telefónica Telecom, Empresas de Telecomunicaciones de Bogotá y EPM Telecomunicaciones. En Panamá en el segmento de telefonía móvil y televisión de paga se encuentran Telefónica Móviles, Cable & Wireless y Digicel.

Figura 3.12 Operaciones en Colombia y Panamá de América Móvil 2010

MÓVIL	2010	UGIs	2010
Suscriptores (miles):	29, 413	Unidades (miles):	2, 988
Prepago	25, 171	Servicios de voz en línea fija	571
Postpago	4, 242	Banda ancha	614
Participación de mercado:	60.7%	Televisión de paga	1, 802
Minutos de tiempo aire por suscriptor (MTAPS):	198	Tráfico (millones):	473
Tasa de desactivación:	3.5%	Minutos de larga distancia	32
Ingreso mensual promedio por suscriptor (IMPS):	\$106	Minutos de interconexión	441
		Tasa de desactivación:	
		Servicios de voz en línea fija	2.4%
		Banda ancha	2.3%
		Televisión de paga	2.4%

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, p.41, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

REGIÓN ANDINA

Los servicios que ofrece son bajo la marca Claro cuyas subsidiarias son:

- 1) Consorcio Ecuatoriano y Telecom (Conecel).
- 2) Ecuador Telecom.
- 3) América Móvil Perú.
- 4) TELMEX Perú.

Se coloca como el proveedor móvil más grande de Ecuador y el segundo en Perú al contar con 20.3 millones de suscriptores, lo que representa una participación de

mercado de 52.8%. El 87.3% están suscritos a planes de prepago (el IMPS como su MTAPS son de los más bajos de la región).

En términos de línea fija el número de suscriptores es de 544 mil manejando un crecimiento de 60.9%, dentro del cual el mayor peso con 45.7% lo tiene la televisión de paga, seguida de la banda ancha y servicios de voz. Sin embargo, cuenta con una de las tasas de desactivación más altas. (Ver figura 3.13)

Figura 3.13 Operaciones en la Región Andina de América Móvil 2010

<u>MÓVIL</u>	2010	<u>UGIs</u>	2010
Suscriptores (miles):	20, 310	Unidades (miles):	544
Prepago	17, 738	Servicios de voz en línea fija	171
Pospago	2, 572	Banda ancha	124
Participación de mercado:	52.8%	Televisión de paga	249
Minutos de tiempo aire por suscriptor (MTAPS):	109	Tráfico (millones):	1, 348
Tasa de desactivación:	2.4%	Minutos de larga distancia	345
Ingreso mensual promedio por suscriptor (IMPS):	\$102	Minutos de interconexión	1, 003
		Tasa de desactivación:	
		Servicios de voz en línea fija	2.3%
		Banda ancha	2.5%
		Televisión de paga	3.9%

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, p.43, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

El principal competidor móvil en Ecuador es Otecel Móviles y en Perú Telefónica Perú. En fijo se encuentran Grupo TV Cable y Corporación Nacional de Telecomunicaciones en Ecuador y en Perú Telefónica del Perú, Mericatel Perú y Telefónica Multimedia.

CENTROAMÉRICA

Los servicios que proporciona bajo la marca Claro están dados por las siguientes subsidiarias:

- 1) Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador (CTE).
- 2) CTE Telecom Personal.
- 3) Telecomunicaciones de Guatemala (Telgua).
- 4) Empresa Nicaragüense de Telecomunicaciones (Entel).
- 5) Servicios de Comunicaciones de Honduras (Sercom Honduras).

Es el proveedor móvil más grande de Nicaragua y el segundo en El Salvador, Guatemala y Honduras en números de suscriptores.¹⁹⁹ Al contar con 10.8 millones de suscriptores lo que representa un crecimiento de 13%. El 93.9% están suscritos a planes de prepago y cuenta con uno de los IMPS y MTAPS más bajos de la región.

Respecto a los servicios de línea fija cuenta con 3,231 millones lo que representa un incremento de 30.7% con mayor peso en servicios de voz (71.3%), y la tasa de desactivación más alta se localiza en la televisión de paga. (Ver figura 3.14)

En El Salvador sus principales competidores móviles son Tigo, Telefónica de El Salvador, Digicel e Itelfón, y en telefonía fija Amnet. En Honduras sus competidores móviles son Ceitel, Digicel y Honducel, y en línea fija Hondutel. En móvil en Guatemala son Tigo y Telefónica. Y en Nicaragua Telefónica.

¹⁹⁹ Las redes móviles en El Salvador, Honduras y Nicaragua cubren el 91%, 64% y 76% respectivamente con tecnología GSM. En Guatemala el 84% en CDMA y GSM.

Figura 3.14 Operaciones en Centroamérica de América Móvil 2010

MÓVIL	2010	UGIs	2010
Suscriptores (miles):	10, 775	Unidades (miles):	3, 231
Prepago	10, 122	Servicios de voz en línea fija	2, 305
Postpago	653	Banda ancha	376
Participación de mercado:	33.8%	Televisión de paga	550
Minutos de tiempo aire por suscriptor (MTAPS):	116	Tráfico (millones):	2, 969
Tasa de desactivación:	2.5%	Minutos de larga distancia	2, 101
Ingreso mensual promedio por suscriptor (IMPS):	\$69	Minutos de interconexión	868
		Tasa de desactivación:	
		Servicios de voz en línea fija	1.0%
		Banda ancha	1.8%
		Televisión de paga	2.6%

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, p.45, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

ESTADOS UNIDOS

Los servicios móviles que ofrece son por medio de su subsidiaria TracFone bajo las marcas TracFone, Net10, Straight Talk y SafeLink posicionándose como el proveedor de servicios móviles (prepago) más grande de Estados Unidos conforme al número de suscriptores. Al contar con 17.7 millones de usuarios móviles lo que representa el 39.7% de participación en el mercado. El crecimiento que tuvo respecto a IMPS fue del 19.2% sin embargo, el gran brinco lo dio en MTAPS al registrar 288.8% y una constante tasa de desactivación. (Ver figura 3.15)

Figura 3.15 Operaciones en Estados Unidos de América Móvil 2010

	2010
Suscriptores (miles) Prepago:	17, 749
Participación de mercado:	39.7%
Minutos de tiempo aire por suscriptor (MTAPS):	234
Tasa de desactivación:	4.0%
Ingreso mensual promedio por suscriptor (IMPS):	\$161

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, p.4, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

América Móvil no cuenta con instalaciones o concesiones de espectro propias, sino que adquiere tiempo aire a través de contratos celebrados aproximadamente con 10 operadores y así posteriormente revenderlo. Lo que le proporciona una *red virtual* que cubre prácticamente todas las áreas que cuentan con servicios móviles.

EL CARIBE

Bajo la marca Claro mantiene las siguientes subsidiarias:

- 1) Compañía Dominicana de Teléfonos (Codetel).
- 2) Oceanic Digital Jamaica Limited (Oceanic).
- 3) Telecomunicaciones de Puerto Rico (Telpri).

Se coloca como el proveedor móvil más grande de la República Dominicana y el segundo en Jamaica y Puerto Rico en número de suscriptores. Al contar con 6.5 millones de usuarios lo que representa una participación de mercado del 41.6%, del cual 78.6% están suscritos a planes de prepago. Su IMPS y MTAPS se sitúa como el segundo más alto de la región.

Respecto a los servicios de línea fija el crecimiento fue del 6.1% presentando mayor peso los servicios de voz con un 44.5% sin embargo, el tráfico en larga

distancia e interconexión tuvo una caída del 10.8%, y en promedio una tasa de desactivación del 2.2%. (Ver figura 3.16)

Figura 3.16 Operaciones en El Caribe de América Móvil 2010

MÓVIL	2010	UGIs	2010
Suscriptores (miles):	6, 494	Unidades (miles):	2, 144
Prepago	5, 102	Servicios de voz en línea fija	1, 483
Postpago	1, 392	Banda ancha	559
Participación de mercado:	41.6%	Televisión de paga	102
Minutos de tiempo aire por suscriptor (MTAPS):	303	Tráfico (millones):	9, 934
Tasa de desactivación:	4.9%	Minutos de larga distancia	5, 495
Ingreso mensual promedio por suscriptor (IMPS):	\$154	Minutos de interconexión	4, 439
		Tasa de desactivación:	
		Servicios de voz en línea fija	1.6%
		Banda ancha	3.0%
		Televisión de paga	2.0%

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe anual América Móvil 2010*, p.48, <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

El principal competidor móvil en República Dominicana es France Telecom (Orange) y en línea fija es Triom. En Jamaica son Digicel y Lime Wireless. En Puerto Rico AT&T, Sprint, T-Mobile y Open Mobile en móvil, y en fija Centennial, AT&T y Worldnet Communications.

3.3. Grupo Telefónica

Compañía Telefónica Nacional de España

Tras el Decreto Real en 1884 se estableció el monopolio del servicio telefónico por parte del Estado, dos años después se permitió su explotación a particulares, pero la falta de coordinación de las concesionarias dio pie al nacimiento de una compañía que unificara la prestación de servicios: La Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE)²⁰⁰, a la que el Estado le cedió todas las instalaciones y líneas, así como los derechos de las concesiones existentes, lo que trajo consigo una intensiva expansión, modernización y homogenización del servicio. Posteriormente, el Estado nacionalizó parcialmente a la Compañía, así la CNTE era a la vez operador y regulador.

A finales de los años 70's y principios de los 80's se registró una serie de profundos cambios en la historia española. Durante este período se da fin a la dictadura de Francisco Franco²⁰¹ y se instala como rey a Juan Carlos I de España, con lo cual se abre un período de transición que culmina con el establecimiento de una monarquía parlamentaria en 1978, dando pie a las primeras elecciones democráticas quedando como ganador Adolfo Suárez con tendencia de centro-derecha, que llevó a cabo importantes reformas políticas e inició negociaciones para la entrada de España a la Unión Europea (UE).

Esta situación ponía de manifiesto la dificultad de compatibilizar los objetivos de una empresa privada (maximización de beneficios y creación de valor para los accionistas), y los objetivos implícitos en la gestión de un servicio público.²⁰² Lo que originó críticas ante la ausencia de una política gubernamental.

²⁰⁰ La CTNE se instauró el 19 de abril de 1924. Su mayor accionista era International Telephone and Telegraph Corporation, sin embargo en 1945 el gobierno llegó a controlar el 79.6% de las acciones en circulación.

²⁰¹ El régimen de Franco comprende desde el final de la Guerra Civil española en 1939 hasta su muerte y sucesión en 1975. Se caracterizó por sentar sus bases en el nacionalismo español, el catolicismo, el anticomunismo, y hacer uso extremo de la violencia.

²⁰² Almudena, Guarnido Rueda, *et. al. Privatización y liberalización del sector telefónico español*. Universidad De Almería, 2001, p.8, http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/papeles_trabajo/2006_15.pdf, página consultada el 12 de noviembre de 2011.

Fue a partir de 1982, con la entrada de Felipe González de tendencia socialista que se hizo tangible la idea de que el Estado tiene que jugar un importante rol modernizador, por lo que se formularon planes de ajuste que debían recomponer los desequilibrios y garantizar la viabilidad económica de las empresas estatales. Con lo que se planteó el objetivo de construir una industria de telecomunicaciones que apoyara la modernización española y compitiera con sus vecinos.²⁰³

El primer paso se dio en 1988 con la entrada en vigor de la *Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones* (LOT), que se orientó hacia la reorganización en el campo tecnológico y financiero, así como la liberalización del mercado interno, que para ese año ya contaba con el 67% de capital privado. Con ello se estableció el primer marco jurídico básico que sienta las bases para el futuro de las telecomunicaciones, estableciendo la idea de un *campeón nacional*.

Idea que se materializó en 1994 en el documento titulado *Líneas estratégicas de la política de telecomunicaciones para el período de transición*, que estableció reforzar a las operadoras nacionales, para enfrentar a los externos por medio de un marco regulatorio y una política tarifaria favorable, que ayudara a financiar la modernización de la empresa y a balancear los altos precios de la larga distancia con los bajos precios de la local. La serie de transformaciones internas habían conducido a la liberalización de varios servicios y la completa extensión del servicio telefónico básico a todo el territorio.²⁰⁴

Cambios políticos apoyaron el giro que la empresa realizaría, entre ellos la entrada del Partido Popular de tendencia de derecha en 1996, y las políticas de apertura de la Unión Europea²⁰⁵. Fungiendo como marco en la decisión de privatizar a

²⁰³ En ese momento el Mercado Europeo ya buscaba que los Estados se abrieran a la competencia, lo que significaba un gran reto para el gobierno español al ser su sector uno de los más atrasados, y la posibilidad de ser absorbida por los fuertes de la región.

²⁰⁴ A finales de la década de los 80's y principios de los 90's Telefónica extiende sus negocios y servicios a otras regiones, especialmente a Latinoamérica.

²⁰⁵ El 28 de junio de 1996 el Consejo de Ministros aprobó las Bases del Programa de *Modernización del Sector Público Empresarial del Estado*, con el cual en 1997 el Estado vendió un importante número de empresas públicas. Las privatizaciones se hicieron con un doble objetivo: Se pretendió disminuir las pérdidas de las empresas y liberalizar los mercados, reduciendo el papel del Estado en la economía. "Si bien hasta 1996 los ingresos anuales obtenidos por las privatizaciones, comparadas con el déficit fiscal, representaban un 10%, en los años 1997 y 1998 la proporción aumentó hasta un 60-75%, lo que contribuyó a la reducción del déficit fiscal y de la deuda pública y a hacer posible que España cumpliera el requisito de Maastricht de reducir el déficit fiscal por debajo del 3% del

la CNTE, por medio de la venta de su capital, “la mayor operación bursátil de la historia española comienza [...] en menos de un mes, Telefónica dejará de ser una compañía pública. El Estado vende en Bolsa su participación del 21.9% por la que se espera obtener alrededor de 660.000 millones de pesetas”.²⁰⁶

La total privatización de Telefónica se inició en 1987, y concluyó en 1997 año en que se terminó de vender al sector privado la participación del Estado que ascendía a 39.9%. En 1987, el Estado puso a la venta un primer paquete de acciones de Telefónica, equivalente al 6% mediante una *Oferta Pública de Venta*. De esta manera el Estado conservó durante la mayor parte del período de transición una parte importante de la participación.

En 1995 abrió una segunda *Oferta Pública de Venta* por el 12%. El proceso terminó en 1997 con la venta del 21.9% de las acciones. En la segunda mitad de 1997, la empresa matriz del Grupo Telefónica compró en 819 millones de dólares el 23.8% de las acciones de su filial Telefónica Internacional (TISA), que se encontraba en manos del Estado español.²⁰⁷

La venta gradual de la participación estatal en la propiedad de Telefónica permitió controlar la transición, y hacer factible la estrategia que el gobierno se marcó de inscribirla en escala internacional. A partir de ese momento se intensificaron las medidas para la liberalización, que teóricamente se completó el 1° de enero de 2001 con la apertura total a la competencia de las llamadas locales.

PIB.” Laura Cabeza y Silvia Gómez Ansón. *Los procesos de privatización en España: Determinantes e implicaciones de la eficiencia empresarial*. Universidad de Oviedo, Facultad de CC. Economía y Empresas, 2000 p.6, [http://www.ugr.es/~xxjei/JEI\(54\).pdf](http://www.ugr.es/~xxjei/JEI(54).pdf), página consultada el 12 de noviembre de 2011.

²⁰⁶ María, Irazusta y Carmen, Llorente. “Las ventajas de la última privatización de Telefónica” en *Su Dinero-El Mundo*. Seminario. No. 16, 19 de enero de 1997, <http://www.elmundo.es/sudinero/noticias/act-61-1.html>, página consultada el 12 de noviembre de 2011.

²⁰⁷ Patricio, Rozas Balbontin. *Gestión pública, regulación e internacionalización de las telecomunicaciones: El caso de Telefónica S.A.*, ILPES-CEPAL, julio, 2003, p.24, <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicacione>, página consultada el 15 de enero de 2012.

Reestructuración de la Compañía Nacional Telefónica de España

En la venta de la participación estatal de Telefónica²⁰⁸, resultó clave que el Estado mantuviera su derecho a elegir a los directivos y conformar el Consejo de Administración. Aunque el Estado vendió el total de su participación no renunció al control de aspectos claves de su gestión mediante, la ley de *Régimen de Enajenación de Participaciones Pública en Determinadas Empresas*. Que se refiere a la institucionalización del registro de *autorización administrativa* para una serie de iniciativas que podrían emprender las empresas privatizadas hasta el 2007.

Estas iniciativas se refieren especialmente a la disolución voluntaria de la empresa, la escisión o fusión con otras firmas, la sustitución del objeto social y la venta de los activos o participaciones sociales. El Estado puede vetar adquisiciones directas o indirectas que pueden dar derecho al control de más del 10% del capital de la empresa.²⁰⁹

Sin embargo, la gestión y control recae en un grupo de accionistas permanentes cuya participación en la estructura de propiedad de la matriz es baja. “Hasta mediados del 2000, los principales accionistas del Grupo Telefónica eran el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (La Caixa). [...] BBVA tenía el control del 9.11% de las acciones de Telefónica S.A. [...] A su vez, la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, a través de Caixaholding, S.A., tenía en su poder el 5.01% de las acciones de Telefónica, S.A. En agosto del 2000, el Chase Manhattan Bank se convirtió en el principal accionista de Telefónica, S.A., según notificación hecha a la Comisión Nacional de Mercados de Valores en que consta que las 329 millones de acciones en su poder le dan el control sobre el 9.7% de las acciones [...] El control del Grupo Telefónica puede alcanzar una incidencia de gran relevancia, si se consolida la participación de este banco en el

²⁰⁸ Tras la privatización la CNTE sufrió un cambio de nombre a Telefónica, S.A., la cual creó la filial Telefónica de España que absorbió sus operaciones y actividades en España, y Telefónica Internacional las operaciones fuera de ésta.

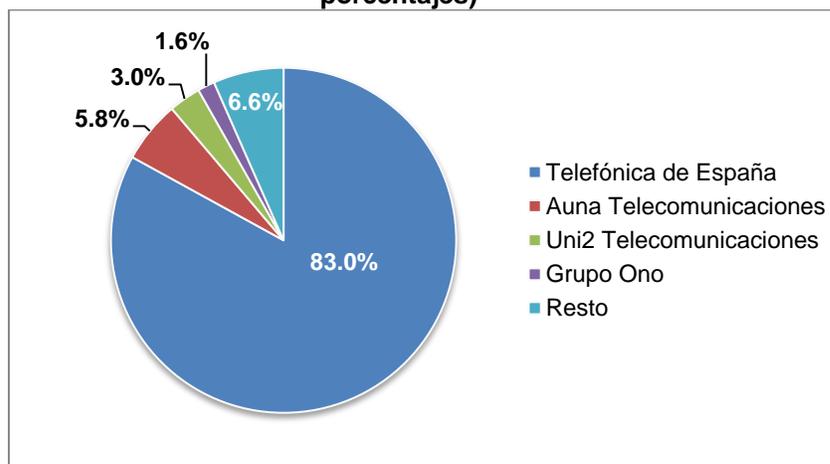
²⁰⁹ Patricio Rozas Balbontin, *Gestión pública, regulación e internacionalización de las telecomunicaciones: El caso de Telefónica S.A.*, p. 27.

control de BBVA, entidad en cuya propiedad el banco estadounidense también participa significativamente.”²¹⁰

Sin embargo, los principales grupos de control han disminuido su participación emitiendo acciones, para poder financiar su expansión fuera de España. El 31.9% del capital de Telefónica pertenecía a mediados de 2001 a inversionistas estadounidenses, el 26.8% a europeos, el 34.7% a españoles y 6.4% a latinoamericanos. Así, durante el período 1997-2001, se transformó en un importante conglomerado que operaba principalmente en los sectores de telecomunicaciones, medios de comunicación, servicios complementarios y negocios anexos.

En España continúa como la operadora más importante al contar con ventajas, como la utilización de la capacidad sobrante de su red. Respecto a la telefonía fija en 2002 poseía el 83% de la cuota de mercado por ingresos. (Ver figura 3.17)

Figura 3.17 Participación de mercado en España por ingresos de telefonía fija en 2002 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en Almudena, Guarnido Rueda, et. al. *Privatización y liberalización del sector telefónico español*. Universidad De Almería, 2001, p.6, http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/papeles_trabajo/2006_15.pdf, página consultada el 12 de noviembre de 2011.

Respecto a la telefonía móvil tenemos dos características importantes, la primera es la fase de madurez que tiene el mercado español, al contar en 2002 con una tasa de penetración de 80.1%. (Ver figura 3.18)

²¹⁰ Patricio Rozas Balbontin, *op.cit.*, p. 26.

Figura 3.18 Evolución de la tasa de penetración en telefonía móvil en España 1997-2002 (En porcentajes)

Año	% Tasa de penetración	% Crecimiento
1997	10.8	-
1998	16.3	50.9
1999	38.1	133.3
2000	59.9	57.3
2001	72.1	20.4
2002	80.1	11.1

Fuente: Elaboración propia con base en Almudena, Guarnido Rueda, *et. al. Privatización y liberalización del sector telefónico español*. Universidad De Almería, 2001, p.6, http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/papeles_trabajo/2006_15.pdf, página consultada el 12 de noviembre de 2011.

Y la segunda, es la ventaja que tiene en términos de cuota de mercado, al poseer más de la mitad lo que la posiciona como la operadora líder. (Ver figura 3.19)

Figura 3.19 Evolución de las cuotas de mercado por clientes en España 2001-2002 (En porcentajes)

	2001	2002	% Crecimiento
Telefónica Móviles España, SAU	56.6	54.9	-1.73
Vodafone (Airtel Móvil, SA)	25.7	25.8	.05
Amena (Retevisión Móvil)	17.6	19.3	1.68
Total	100	100	-

Fuente: Elaboración propia con base en Almudena, Guarnido Rueda, *et. al. Privatización y liberalización del sector telefónico español*. Universidad De Almería, 2001, p.9, http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/papeles_trabajo/2006_15.pdf, página consultada el 12 de noviembre de 2011.

Es así que a la apertura del mercado en España, y a los cambios provocados en la organización de la industria, Telefónica respondió con una estrategia de internacionalización y reestructuración corporativa.

3.3.1. Internacionalización

Las favorables perspectivas de crecimiento que presentaba el sector, junto con la tendencia hacia la liberalización y desregulación obligaron a Telefónica a buscar mercados fuera de España. El primer paso que llevó a cabo fue una estrategia financiera al entrar a las bolsas internacionales en 1985 “se solicitó la cotización, en la bolsa de Londres, París, Fráncfort y Tokio y, en 1987 en la bolsa de Nueva York (NYSE), con el lanzamiento del programa de ADRs (American Depositary Receipts).”²¹¹ Lo que le permitió acumular experiencia en los mecanismos de financiación internacional al incorporar inversiones extranjeras sin poner en riesgo el control de la empresa.

El segundo paso se dio a través de las alianzas y políticas de fusión, como es el caso de MCI WorldCom, Portugal Telecom y la española Iberdrola, sin embargo no en todo momento fue exitoso, ejemplo de esto fue el proyecto de fusión que se suscribió con la empresa holandesa KPN²¹², que perseguía la creación de uno de los grandes grupos de telecomunicaciones en Europa.

El tercer paso es el ingreso a mercados locales mediante la creación de filiales o en la propiedad de empresas lo que significó su incursión en nuevas líneas de negocio. Entre las operaciones que llevó a cabo se encuentran la adquisición de acciones de Portugal Telecom en 2000, la licencia para la red de telefonía móvil multimedia (UMTS) en Alemania, y el contrato con Lucent Technologies empresa estadounidense para el suministro de equipos y servicios.

Pero, el posicionamiento fuerte se dirigió hacia América Latina, al aprovechar los procesos de privatización que se estaban dando. Las ventajas que vio a su favor para entrar a este mercado fueron la proximidad cultural y lingüística, que facilitaba la integración de equipos de trabajo y la experiencia en la gestión de elevados

²¹¹ Los ADRs son títulos que respaldan el depósito en un banco estadounidense de acciones de compañías cuyas sociedades fueron constituidas fuera de este. Francisco, Blanco Bermúdez. *La expansión de Telefónica: Un caso de internacionalización empresarial* Universidad de Alcalá, Centro de Iniciativas de Cooperación al Desarrollo y Servicio de Publicaciones, España, 2003, p. 48, <http://dspace.uah.es/jspui/bitstream>, página consultada el 12 de noviembre de 2011.

²¹² A esta fusión se oponían el Gobierno español y alguno de los principales accionistas. El fracaso significó la renuncia del presidente del grupo Juan Villalonga.

volumenes de inversión en un corto espacio de tiempo. “En el período 1985-1990, Telefónica ejecutó una inversión acumulada superior a 14 miles de millones de euros e instaló un total de casi 4 millones y medio de líneas [...] que en ese momento, constituía referencias máximas en el sector a nivel mundial”.²¹³

Es así, que América Latina se consolidó como área geográfica preferente para su expansión²¹⁴, al contar con bajas tasas de penetración. Su entrada se caracterizó por ofrecer una oferta integral de todos los servicios (telefonía básica, móvil, transmisión de datos, servicios de valor agregado, etc.). La oferta no era de especialización por cliente, sino por segmentos (PYMES, cliente residencial, multinacional, etc.), escogiéndose socios locales con el fin de que integrasen los diferentes consorcios de Telefónica.

Los socios locales integraban las sociedades holding y formaban parte de los consejos de administración de las operadoras, aportando su conocimiento del mercado lo que constituía un hecho fundamental para su consolidación. En el período de expansión se pueden distinguir dos etapas: Entre 1989 y 1998 las inversiones se realizaron a través de la participación que se tenía en los procesos de privatización. (Ver figura 3.20)

Figura 3.20 Participación de Telefónica en América Latina en 1997

Operador	País	% de participación de Telefónica	Servicios
TASA	Argentina	21.9	Básica y móvil
CTC	Chile	43.6	Básica, móvil y TV de paga
TELEFÓNICA PERÚ	Perú	31.5	Básica, móvil y TV de paga
CANTV	Venezuela	6.4	Básica, móvil y TV de paga
CRT	Brasil	35.0	Local
TLD	Puerto Rico	79.0	Larga distancia
TELINTAR	Argentina	50.0	Larga distancia
MULTICANAL	Argentina	25.0	TV de paga

²¹³ Francisco Blanco Bermúdez, *op. cit.*, p. 49.

²¹⁴ La filosofía que se siguió fue *Pensar Globalmente Actuar Localmente*. Para ello se modificó el objeto social de la filial Telefónica Internacional (TISA), que hasta la fecha se había dedicado a actividades de apoyo de venta de equipos.

COCELCO	Colombia	30.8	Celular
PUBLIGUIAS	Chile	51.0	Guías

Fuente: Abel, Perea Ballesteros. *Participación de Telefónica en Latinoamérica*, UGT de España, <http://banners.noticiasdot.com/termometro>, página consultada el 13 de noviembre de 2011.

Y a partir de 1999 comenzó la *Operación Verónica*, que consistió en la ampliación de capital en Telefónica destinada en exclusiva a los accionistas minoritarios de las filiales Telesp, Tele Sudeste Celular, Telefónica de Argentina y Telefónica de Perú. La ampliación de capital se diseñó como base de una oferta de intercambio a los accionistas minoritarios de las filiales latinoamericanas por su participación en las mismas.

De esta forma se lograba alinear los intereses de todos los accionistas, “la operación se anunció el 12 de enero, al cierre de las Bolsa de Nueva York, y se convirtió en la mayor oferta de intercambio realizada en América Latina, por un importe global de casi 19 mil millones de euros. La operación implicaba, en función de las diferentes clases de títulos en circulación de las filiales, lanzar 11 OPA’s (Ofertas públicas de adquisición) simultáneas, en cinco jurisdicciones diferentes (Estados Unidos, España, Argentina, Brasil y Perú). Verónica fue una operación sin precedentes históricos, las segunda mayor transacción financiera de la historia de América Latina, después de la privatización de TELEBRAS”.²¹⁵

El resultado fue elevar la propiedad de Telefónica hasta un 98% del capital lo que tuvo un impacto en sus ingresos. Además, le permitió entrar a las Bolsa de Valores a finales del 2000 como empresa global, así como la entrada de nuevos proyectos y productos como fueron los casos de Telefónica Móvil a México y su expansión en Brasil. Estableciéndose como una de las más importantes operadoras en Latinoamérica.

²¹⁵ Francisco Blanco Bermúdez, *op. cit.*, p. 54.

3.3.2. Comportamiento global

Telefónica²¹⁶ se sitúa como el quinto mayor operador por número de accesos a nivel mundial. En 2010²¹⁷ contaba con 287.632 millones, lo que representa un crecimiento de 8.7% respecto al año anterior. El peso de clientes finales que no incluye accesos alquilados es del 98.3% siendo los accesos móviles los que ocupan el mayor número con un 77.8%. (Ver figura 3.21)

Figura 3.21 Tamaño del mercado de Telefónica 2009-2010 (En miles)

	2009	2010	% Crecimiento
Accesos clientes finales	264,605	287,632	8.7
Accesos de telefonía fija	40,606	41,355	1.8
Accesos de datos e internet	15,082	18,611	2.4
Banda ancha	13,492	17,129	2.0
Otros	1,589	1,481	7.2
Accesos móviles	202,332	220,240	8.9
Prepago	142,806	151,273	5.9
Pospago	59,525	68,966	15.9
TV de paga	2,489	2,787	12.0
Otros	4,096	4,186	13.2

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 56. http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

Por áreas geográficas en 2010, Telefónica Europa registró un incremento de 6.2%, Telefónica España una reducción del 1.7% y Telefónica Latinoamérica un crecimiento de 9%. Por líneas de negocio este crecimiento está basado en el aumento de accesos de banda ancha móvil (63.9%), telefonía móvil (8.9%), banda ancha fija (27%) y televisión de paga (12%).

²¹⁶ Remitirse al anexo 8 para conocer la estructura corporativa de Grupo Telefónica.

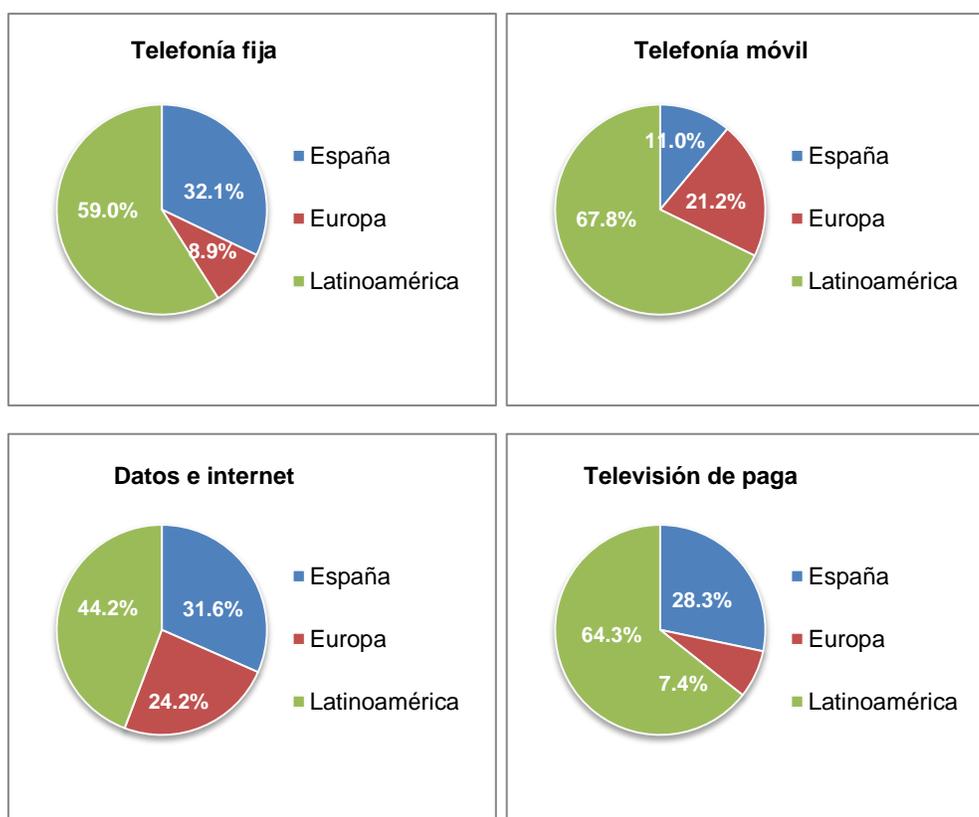
²¹⁷ Telefónica se colocó por segundo año consecutivo como la Compañía líder del sector en términos de sustentabilidad, al encabezar el índice Dow Jones Sustainability (DJSI) el cual evalúa los aspectos económicos, medioambientales y sociales.

Respecto a telefonía fija cerró 2010 con 41.4 millones de accesos. España se lleva el 8.6% del total registrando una baja de -6.5%, Europa mantiene el 31.8% y Latinoamérica el 58.9% restante, manteniéndose prácticamente estable. En telefonía móvil el número de accesos llegó a 220.2 millones, de los cuales España se lleva el 21.1% con un crecimiento del 3.3%, Latinoamérica 67.7% con un aumento del 10.8% y Europa el 11.0% con un alza de 6.0%.

En datos e internet se registran 18.6 millones de accesos. España tiene el 23.0% del total cerrando con un 4.5% de crecimiento, Europa el 31.1%, mientras Latinoamérica alcanza el 44% con un incremento del 15.8%. El repunte que se tiene se debe a Brasil al situarse como el motor de crecimiento, siendo claves la *paquetización*²¹⁸, el ADSL y televisión de paga. La televisión de paga se sitúa en 2.8 millones con un crecimiento del 12%. España tiene el 23.6% y un alza del 4.5%, Latinoamérica el 44.0% registrando un incremento del 15.8% y Europa ocupa el 31.1%. (Ver figura 3.22)

²¹⁸ Brindar varios servicios a la vez (telefonía fija, televisión de paga e internet y datos).

Figura 3.22 Accesos por región y línea de negocio de Telefónica en 2010 (En porcentajes)



Fuente Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 28-32, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

Respecto a su situación financiera el ingreso neto fue de \$60,737 millones de euros lo que representa un incremento del 7% respecto al 2009. (Ver figura 3.23)

Figura 3.23 Estado financiero de Telefónica 2009-2010 (En millones de euros)

	2009	2010	% Crecimiento
Importe neto de la cifra de negocios	56,731	60,737	7.1
Resultado operativo	13,647	16,474	20.7
Resultado neto	7,776	10,167	30.8

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 63, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

Debido a que el 83% de los accesos están situados fuera de España, Telefónica Europa y Latinoamérica representan el 68% de sus ingresos. (Ver figura 3.24)

Figura 3.24 Estado financiero de Telefónica por región 2009-2010 (En millones de euros)

	2009	2010	% Crecimiento
Importe neto de la cifra de negocios	56,731	60,737	7.1
Telefónica España	19,703	18,711	-5.0
Telefónica Latinoamérica	22,983	26,041	13.3
Telefónica Europa	13,533	15,255	12.7
Resultado operativo	13,647	16,474	20.7
Telefónica España	7,617	76,511	-14.5
Telefónica Latinoamérica	5,350	9,721	81.7
Telefónica Europa	1,015	923	-9.1

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 56, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

Entre las principales alianzas como estrategia de expansión se encuentran China Unicom y Telecom Italia²¹⁹. Con China Unicom tiene una participación del 9.7%, con ella se busca el desarrollo en áreas de tecnología, compras conjuntas, provisión de servicios a multinacionales, roaming y formación de directivos. Y con Telecom Italia²²⁰ tiene una participación directa del 10.4% lo que representa la mayor alianza dentro de Europa por sus 62.2 millones de clientes y su presencia en ocho países.

²¹⁹ La entrada de Telefónica con China Unicom se dio en 2005 con un 5%, siendo la primera vez que una compañía de telecomunicaciones china toma participación en una empresa extranjera. En mayo de 2008 el gobierno chino realizó una amplia reestructuración del sector de las telecomunicaciones, y como resultado China Netcom Corp., se fusiona en octubre del mismo año en China Unicom, dando lugar al cuarto grupo mundial por número de clientes.

²²⁰ En octubre de 2007 Telefónica se unió a un grupo de instituciones italianas (Generali, Mediobanca, IntesaSanpaolo y Benetton), para formar el consorcio Telco con el objetivo de adquirir acciones de Telecom Italia, lo que le permitió ser el mayor accionista con un 22.45%.

3.3.3. Comportamiento en la región

Telefónica se posiciona en América Latina como una de las más importantes operadoras. A la par es su región de negocio más importante con 183.7 millones de accesos. En 2010 registró un incremento del 9.0%, gracias al crecimiento de la telefonía móvil, banda ancha y accesos tradicionales como la telefonía fija. (Ver figura 3.25)

Figura 2.25 Accesos de Telefónica Latinoamérica 2009-2010 (En miles)

	2009	2010	Crecimiento %
Accesos Clientes Finales	168, 531	183,686	9.0
Accesos de telefonía fija	24,403	24,578	0.7
Accesos de datos e internet	7,605	8,235	8.3
Banda ancha	6,426	7,442	15.8
Otros	11,784	6,886	-41.5
Accesos móviles	134,698	149,255	10.8
Prepago	111,503	119,359	7.0
Pospago	23,195	29,896	28.9
TV de paga	1,648	1,792	8.7
Otros	56	55	-0.4

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 91, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

Respecto al negocio de telefonía móvil los accesos que registra alcanzan 149.3 millones con un aumento del 10.8%, crecimiento que se ha caracterizado por una migración de prepago a pospago. El tráfico registró un incremento del 22.4% y los ingresos de datos un 34.4%, lo que representa el 23% de los ingresos de servicio móvil. En cuanto a la televisión de paga el número de clientes se sitúa en 1.8 millones con un crecimiento del 8.7%.

En el negocio fijo ha alcanzado una base de acceso de 34.5 millones cuyo crecimiento ha sido de 1.8%. La estrategia que ha llevado a cabo para ello, ha sido la

paquetización y la banda ancha. Al 2010 el 66% de los accesos ha contratado algún servicio de *paquetización*, y un 86% en servicio de banda ancha. El crecimiento de la banda ancha (15.8%), se debe a la ganancia neta de Telesp en Brasil, la aceleración del crecimiento en Colombia, y la consolidación en Argentina y Perú. (Ver figura 3.26)

Figura 3.26 Accesos de Telefónica en América Latina por segmento geográfico 2010 (En miles)

País	Telefonía fija	Datos e Internet	Telefonía móvil	Televisión de paga
Argentina	4,621	1,505	16,148	-
Brasil	11,292	3,848	60,292	486
Chile	1,939	836	8,794	341
Perú	2,871	885	12,507	690
Colombia	1,586	553	10,004	205
México	-	-	19,661	-
Venezuela	-	-	9,514	69
Centroamérica (1)	465	3	6,403	-
Ecuador	-	-	4,219	-
Uruguay	-	-	1,708	-

(1) Incluye Guatemala, Panamá, El Salvador y Nicaragua.

Fuente: Elaboración propia con base en Informe Anual Telefónica 2010, pp. 90-94, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/, página consultada el 3 de febrero de 2012.

En términos de ingresos netos en 2010 se registró 26, 041 millones de euros. lo que representó un incremento del 13.1% y un peso del 42.8% del total de los ingresos del Grupo Telefónica, lo que coloca a Latinoamérica como el segmento de negocio más importante. (Ver figura 3.27)

Figura 3.27 Resultado financiero de Telefónica en Latinoamérica 2009-2010 (En millones de euros)²²¹

	2009	2010	Crecimiento %
Importe neto	22,983	26,041	13.3
Gastos de operaciones	14,274	16,965	18.9
Resultado operativo	5,350	9,721	81.7

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 91, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

A nivel país, Brasil se consolida como el principal mercado generando el 42.7% de los ingresos, detrás de él se encuentran Argentina con el 11.8%, Venezuela (8.9%), Chile (8.4%), Perú (7.5%) y México (7.0%). (Ver figura 3.28)

Figura 3.28 Ingresos de Telefónica en América Latina por segmento geográfico 2010 (En millones de euros)

País	Ingresos neto 2010	Crecimiento %
Brasil (1)	11,119	32.8
Argentina	3,073	17.9
Chile	2,197	20.0
Perú	1,960	14.2
Colombia	1,529	20.5
México	1,832	18.0
Venezuela (2)	2,318	-36.6
Centroamérica (3)	562	0-5
Ecuador	3,96	17.5
Uruguay	217	24.3

(1) Incluye el 100% de Vivo desde octubre de 2010.

(2) En enero de 2010 el gobierno venezolano devaluó el bolívar. Las cifras incluyen los ajustes por hiperinflación.

(3) Incluye Guatemala, Panamá, El Salvador y Nicaragua.

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, pp. 97-99, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/, página consultada el 3 de febrero de 2012.

²²¹ Los resultados financieros se manejan en euros y se ven afectados por las fluctuaciones en el tipo de cambio del euro frente a las monedas en que operan las subsidiarias.

3.3.4. Participación de mercado

ARGENTINA

Telefónica se consolida como el operador líder del mercado, con una estrategia enfocada en el incremento del “valor unitario del cliente”. Gestiona 22.2 millones de accesos lo que representa un incremento del 1.8% al año anterior. Respecto a telefonía móvil esta tuvo un aumento de 1.4%, en prepago registró una caída de -3.4% y un alza de 11.2% en pospago. (Ver figura 3.29)

Figura 3.29 Operaciones en Argentina de Telefónica 2010

	2010		2010
Accesos de telefonía fija (miles):	4,621	Accesos móviles (miles):	16,148
Accesos de datos e internet (miles):	1,505	Prepago	10,370
Banda ancha	1,439	Pospago	5,778
Otros	35	Otros	13
		TOTAL DE ACCESOS	22,288

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 90, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

Telefónica de Argentina maneja el negocio fijo con 6.1 millones de accesos el cual se ha mantenido estable, debido a la mejora de la calidad en torno a una oferta de banda ancha, y a la estrategia de *paquetización*, ya que el 72% de los accesos de banda ancha se encuentran en esta modalidad.

Telefónica Móviles Argentina lleva a cabo el negocio móvil gestionando 16.1 millones de accesos, el cual se ha seguido apalancando en la migración hacia el servicio de pospago y el desarrollo de la banda ancha móvil, que representa el 35% de los ingresos de servicio móvil. Respecto al tráfico ha tenido un crecimiento del 12.8% situándose en 17.550 millones de minutos

BRASIL

Al cierre de 2010 gestionó 75.9 millones de accesos lo que representó un crecimiento de 13.4% y lo consolida como el líder en número de accesos. En telefonía fija tuvo un incremento de 0.3%. En el negocio de datos e internet registró un crecimiento de 11.9% siendo el de mayor peso la banda ancha. En el negocio móvil reforzó su liderazgo a través de Vivo alcanzando un crecimiento del 16.5%, donde la línea de prepago ocupa el 80% del total. Finalmente, en televisión de paga obtuvo un crecimiento del 0.2%. (Ver figura 3.30)

Figura 3.30 Operaciones en Brasil de Telefónica 2010

	2010		2010
Accesos de telefonía fija (miles):	11,292	Accesos móviles (miles):	60,292
Accesos de datos e internet (miles):	3,848	Prepago	47, 658
Banda ancha	3,319	Pospago	12, 633
Otros	529	TV de paga (miles):	486
		Otros	33
		TOTAL DE ACCESOS	75, 953

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 90, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

Vivo²²² lidera el mercado de telefonía móvil tanto en accesos (crecimiento del 16.5%) como en ingresos y rentabilidad. Respecto al tráfico las redes de Vivo gestionaron un total de 7,463 millones de minutos con un crecimiento de 48.6%. Según datos de Anatel, Vivo alcanza una cuota de mercado de 29.7%.

Telesp²²³ la compañía de línea fija ha registrado una ganancia neta positiva de líneas tradicionales, lo que no ocurría desde 2004. En banda ancha alcanzó una

²²² Vivo es una compañía de telefonía móvil formada por la fusión de ex compañías telefónicas móviles existentes en Brasil: Las compañías de Telecomunicaciones Móviles Celular CRT, Tele Leste Celular, Tele Centro-Oeste Celular (empresa que también controlaba Norte Brasil Telecom), Tele Sudeste, Telesp Celular, Global Telecom y Telemig Celular. Anteriormente Vivo fue dirigida por una *joint venture* de las empresas Telefónica y Portugal Telecom, pero la primera compró a esta última toda la compañía en el segundo semestre de 2010. Vivo opera en todos los estados de Brasil.

²²³ Telecomunicaciones de Sao Paulo (Telesp), suministra servicios de telecomunicaciones de línea fija en el estado de São Paulo. La compañía ofrece servicios de larga distancia internacional e intrarregional. Asimismo,

ganancia de 681 mil accesos, la mayor en la historia de la Compañía, con todo ello Telesp alcanza un total de 15.7 millones de accesos, siendo su negocio de banda ancha (3.3 millones de accesos) el de mayor crecimiento con un 25.8%. En cuanto a los servicios de televisión de paga que brinda se ha mantenido estable con 486 mil accesos.

CHILE

Telefónica Chile se consolida como el mayor operador del país con 11.9 millones de accesos registrando un crecimiento de 11.8%. En accesos de telefonía fija se registró una caída del número de accesos del -4.4%; en datos e internet el crecimiento fue de 3.6% con un 4.9% en banda ancha. Respecto a accesos móviles el crecimiento fue de 16.9%, en postpago registró un 25.2% y en televisión de paga 19.7%. (Ver figura 3.31)

Figura 3.31 Operaciones en Chile de Telefónica 2010

	2010		2010
Accesos de telefonía fija (miles):	1,939	Accesos móviles (miles):	8,794
Accesos de datos e internet (miles):	836	Prepago	6,179
Banda ancha	821	Postpago	2,614
Otros	15	TV de paga (miles)	341
		Otros	55
		TOTAL DE ACCESOS	11,915

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 90, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

El segmento fijo se maneja bajo Telefónica Chile que se mantiene estable debido a la banda ancha y la televisión de paga, conforme al lanzamiento del servicio de alta definición y la redefinición de canales y servicios de valor añadido. En cuanto Telefónica Móviles Chile se mantiene bajo el nombre de Movistar, esta buena evolución se explica por el crecimiento sostenido de las altas.

brinda servicios de comunicación multimedia incluyendo audio, video, datos, voz y otros sonidos, imágenes, textos e información

MÉXICO

Bajo la marca Movistar gestiona 20.2 millones de accesos móviles con un crecimiento del 14.1%, impulsado por el alza en el segmento postpago con un 49.3%, lo que muestra los esfuerzos realizados para impulsar la migración a este rubro. Alcanzando una cuota de mercado del 21.3% con un crecimiento de 0.4%. El tráfico permanece prácticamente estable con un crecimiento del 0.2%. (Ver figura 3.32)

Figura 3.32 Operaciones en México de Telefónica 2010

	2010
Accesos móviles (miles):	19,661
Prepago	18,061
Postpago	1,600
Otros	565
TOTAL DE ACCESOS	20,227

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 91, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

PERÚ

Mantiene su liderazgo en el mercado peruano con 16.9 millones de accesos con un crecimiento del 6.5%. En cuanto accesos de telefonía fija registró una baja del -3.4%. En datos e internet el crecimiento fue de 10.6%. Respecto a accesos móviles el crecimiento fue de 9.2%, obteniendo una fuerte alza en postpago con 93.1%. Y en televisión de paga el crecimiento fue de 0.6%. (Ver figura 3.33)

Figura 3.33 Operaciones en Perú de Telefónica 2010

	2010		2010
Accesos de telefonía fija (miles):	2,871	Accesos móviles (miles):	12,507
Accesos de datos e internet (miles):	885	Prepago	10,104
Banda ancha	850	Pospago	2,402
Otros	35	TV de paga (miles):	690
		Otros	0,5
		TOTAL DE ACCESOS	16, 954

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 91, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

Telefónica del Perú se gestiona estable debido a la estrategia de armar paquetes, donde el 54% de los servicios de voz y el 72% de los accesos de banda ancha fija disponen de este. Telefónica Móviles Perú presenta un escenario positivo debido al comportamiento del segmento pospago que casi duplica el número de accesos frente a 2009 y representa el 19% de los accesos móviles totales. El tráfico total en el año asciende a 13.3 millones de minutos un 19.2% superior al 2009.

COLOMBIA

Gestiona 12.4 millones de accesos con un crecimiento del 10.7%, impulsado por el aumento de accesos móviles y de banda ancha fija 11.6% y 30.4% respectivamente, además del fuerte repunte de la televisión de paga con 61.4%. (Ver figura 3.34)

Figura 3.34 Operaciones en Colombia de Telefónica 2010

	2010		2010
Accesos de telefonía fija (miles):	1,586	Accesos móviles (miles):	10,004
Accesos de datos e internet (miles):	553	Prepago	7,679
Banda ancha	548	Pospago	2,325
Otros	5	TV de paga (miles):	205
		Otros	5
		TOTAL DE ACCESOS	12,353

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 91, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

Telefónica Telecom ha mantenido una evolución muy positiva debido a la banda ancha y televisión de paga. La estrategia es segmentar los planes tarifarios, servicios de *paquetización* y aumentar la velocidad de banda ancha fundamentales en su crecimiento. Además de los ingresos favorables de internet, TV y contenidos. Telefónica móviles Colombia ha tenido un impulso gracias al incremento del 32.0% en el plan de contrato. El comportamiento del tráfico continúa mostrando un buen comportamiento alcanzando un crecimiento del 18.7%.

VENEZUELA

Para 2010 la compañía gestionó 10.5 millones de accesos (caída del -10.7%), de los cuales en accesos móviles tuvo un decrecimiento de -9.7%. En prepago también se sufrió una caída del -11.6%, sin embargo en pospago registró un crecimiento del 20.9%. En cuanto al tráfico alcanzó 14,195 millones de minutos en 2010 con una baja del -5.1%. Finalmente en televisión de paga tuvo un aumento del 10.4%. (Ver figura 3.35)

Figura 3.35 Operaciones en Venezuela de Telefónica 2010

	2010
Accesos móviles (miles):	9,514
Prepago	8,740
Pospago	774
TV de paga (miles):	69
Otros	966
TOTAL DE ACCESOS	10,550

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 93, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

CENTROAMÉRICA

Telefónica gestionó 6.8 millones de accesos al cierre del 2010 (crecimiento 9.7%), en accesos de telefonía fija se figuró un alza de 4.8%. En accesos de datos e internet se tuvo una fuerte caída con -79.8% debido a la baja en banda ancha que fue del menos 95.9%. En diciembre de 2009 se han desconectado 116 mil accesos móviles prepago inactivos en Guatemala, sin embargo, el crecimiento en otros países ha mantenido estable la balanza al posicionarse en 10.3% su crecimiento, consolidado en la migración hacia planes de pospago. (Ver figura 3.36)

Figura 3.36 Operaciones en Centroamérica de Telefónica 2010

	2010		2010
Accesos de telefonía fija (miles):	465	Accesos móviles (miles):	6,403
Accesos de datos e internet (miles):	3	Prepago	5,776
Banda ancha	0,5	Pospago	628
Otros	2.4	TOTAL DE ACCESOS	6,872

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 92, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

ECUADOR

Cuenta con 4.3 millones de accesos móviles registrando un crecimiento del 13.4%. Destacando la evolución de los planes de postpago con un crecimiento del 24.7%. Registrando un comportamiento positivo en cuanto al tráfico alcanzando 4.2 millones de minutos con un crecimiento del 14.0%. (Ver figura 3.37)

Figura 3.37 Operaciones en Ecuador de Telefónica 2010

	2010
Accesos móviles (miles):	4,219
Prepago	3,561
Postpago	658
Otros	94
TOTAL DE ACCESOS	4,313

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 94, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

URUGUAY

Maneja una cartera de accesos móviles de 1.7 millones con un crecimiento de 5.8%. En planes de prepago registró un crecimiento de 6.4% y en postpago de 4.3%. (Ver figura 3.38)

Figura 3.38 Operaciones en Uruguay de Telefónica 2010

	2010
Accesos móviles (miles):	1,708
Prepago	1,228
Postpago	480
TOTAL DE ACCESOS	1,708

Fuente: Elaboración propia con base en *Informe Anual Telefónica 2010*, p. 94, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

3.4. Tendencias en la región

Las telecomunicaciones en la región se han caracterizado por una serie de cambios sustanciales, haciendo más compleja la situación de las empresas y los mercados, cambios provocados por la innovación tecnológica el incremento de la competencia y la expansión internacional de los operadores. El sector entró en un intenso proceso de transformación cuyos cambios tecnológicos, y el desarrollo de nuevos servicios repercutieron en las actividades centrales de los operadores, siendo el gran desafío reorientarse hacia la convergencia²²⁴, conectividad, movilidad y velocidad.

Se comienza a dar claras muestras de cierto estancamiento en el segmento de telefonía fija, esta desaceleración se debió básicamente a la proliferación del acceso a internet de banda ancha; la creciente sustitución de la telefonía fija por servicios de telefonía móvil y la introducción de la telefonía VoIP, cuya consecuencia es la desaparición de la segmentación tradicional del sector.

Nuevos actores han irrumpido la escena, como es el caso de las compañías de televisión por cable que realizaron fuertes inversiones, para poder ofrecer simultáneamente televisión, accesos a internet y servicios de voz. Asimismo, los proveedores de contenidos y aplicaciones basados en internet (Yahoo, Google, MSN, AOL, Amazon, etc.) se han convertido en actores claves al añadir valor tecnológico a los servicios y aplicaciones, basando su modelo de negocio en la publicidad.²²⁵ “Destaca la reciente compra por parte de e-Bay de Skype, empresa líder en tecnología de VoIP, valorada en 2.600 millones de dólares, y el lanzamiento por parte de MSN y AOL de nuevos servicios de voz de computador a teléfono. Asimismo, las principales empresas de Internet están participando en el segmento de la televisión, otro de los pilares de los nuevos paquetes de servicios convergentes como el Triple Pack), mediante el desarrollo de motores de búsqueda de videos y servicios de

²²⁴ La convergencia ha supuesto la interconexión de diferentes tipos de redes (telecomunicaciones, televisión, y medios de comunicación masivas).

²²⁵ A la par se ha dado el auge de nuevas formas de comunicación por medio de internet como es el caso de páginas de contenidos personales (Facebook, Twitter, My Space, Youtube, etc), diarios electrónicos (Blogs) y redes de comunidades.

televisión a la carta (VoD). En esta línea, cabe destacar la adquisición de YouTube por parte de Google en 1.650 millones de dólares.”²²⁶

Lo que ha tenido una repercusión importante en los modelos de negocio de los operadores obligándolos a establecer alianzas que produzcan una división de tareas, entre los operadores y los creadores de contenido: Los primeros desarrollarían el acceso y obtendrían sus beneficios de este mercado, y los segundos aportarían valor a los contenidos de internet y se beneficiarían de la publicidad.²²⁷

Otro factor importante es la creciente correlación con la industria de hardware para tecnologías de información y comunicaciones (hardware TIC) que se define como “todos los equipos, productos y componentes que transmiten, procesan y almacenan información y datos, es decir: 1) Los equipos de redes de telecomunicaciones y telefonía; 2) Las computadoras personales; 3) Los televisores y 4) Sus componentes fundamentales, tanto los componentes activos (semiconductores, circuitos integrados, microprocesadores y memorias) como los componentes pasivos (circuitos impresos) y pantallas de visualización”.²²⁸ Constituyéndose como el eslabón de los operadores al desempeñar un papel decisivo en el tipo, calidad y precio del servicio que ofrecen a los consumidores, debido a la tecnología, y costo del equipo proporcionado por los productores de hardware. Conforme a todo lo anterior se puede establecer que los operadores han sido los protagonistas del proceso de transformación del sector de las telecomunicaciones en la región.

²²⁶ *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007*, CEPAL. p.122, <http://www.eclac.cl/noticias/pagina>, página consultada el 3 de marzo de 2011.

²²⁷ *Ibid.*, p. 123.

²²⁸ *Ibid.*, p. 87.

Conclusiones

La investigación realizada nos da pauta para afirmar que el sector de las telecomunicaciones incide en la globalización de tres maneras. La primera es que constituye un punto de enlace entre las personas y sociedades, cambiando sustancialmente la forma de comunicación en todas las esferas. La segunda es que los avances tecnológicos han sido catalizadores de la evolución del sector como industria de innovación, debido a la posibilidad de contar con una mayor flexibilidad y amplitud de los servicios. La tercera es que los gobiernos han dado pie a una serie de estrategias de apertura del mercado, y con ello han surgido operadoras con actividades transnacionales que han forjado al sector hasta definirlo como lo comprendemos actualmente: un servicio con un alto valor para las actividades económicas.

Históricamente las telecomunicaciones se han caracterizado por ser un sector económico dominado por monopolios o duopolios, debido al consenso de que debían ser confiadas al Estado, y por tanto alejadas de la competencia bajo el objetivo de asegurar y expandir la provisión del *servicio universal*, sin embargo la crisis internacional que se dio a mitad del siglo XX tuvo enormes repercusiones en los países latinoamericanos, lo que sentó las bases para que organismos internacionales intervinieran mediante préstamos que se condicionaban a una serie de reformas, y que tenían como trasfondo reestructurar las economías hacia la apertura.

Conforme a ello hubo una serie de reformas en el aparato administrativo del Estado, como medio justificante de la modernización, la eficiencia y la competitividad. El papel del Estado se debía sustentar en políticas menos intervencionistas, tal y como lo propusieron los organismos internacionales que tuvieron un papel fundamental en la nueva estructura de las telecomunicaciones.

Se estableció que la desregulación, liberalización y privatización del sector fortalecería y elevaría la competencia, sin embargo, con base en la investigación se afirma que esto se dio bajo la presión del entorno internacional por medio de políticas

intervencionistas, y que hubo una visión simplista de casi la totalidad de los gobiernos latinoamericanos al suponer que el mercado restructuraría positivamente al sector, desestimando la capacidad de las políticas internas.

Aunque la privatización fue una política que permitió corregir desvíos y generar ingresos con la venta de los activos, las consecuencias fueron mucho más complejas, pues estas acciones sólo auxiliaron temporalmente a las finanzas públicas. En los casos en que los recursos obtenidos se destinaron a la reducción del déficit, con el propósito de financiar sólo gasto corriente y pagar el servicio de la deuda, se tuvieron efectos negativos sobre el patrimonio estatal y en la capacidad para estimular el crecimiento; en cambio, si se hubieran canalizado a una reducción real de la deuda pública y al financiamiento de proyectos en aéreas seleccionadas, se hubiera visto reflejado en el bienestar político y social.

En consecuencia, lo anterior lleva a declarar que uno de los grandes errores fue la inequívoca importación del modelo de los países desarrollados, de tal forma que en ellos la privatización fue vista como una cuestión de política económica interna, y en los países de la región se tomó como una medida de emergencia, lo que se tradujo en una transferencia del control público hacia inversionistas extranjeros. El resultado fue una concentración del sector a un grupo reducido de empresas privadas.

De igual forma no hay que perder de vista casos como el de Uruguay y Costa Rica, que son ejemplo de que la privatización no es la única vía para aumentar la eficiencia y productividad, pues se colocaron como países con una alta penetración en cuanto a densidad telefónica y digitalización en América Latina.

Sin embargo, es innegable que la entrada de nuevas operadoras en la región representó un aumento generalizado en la penetración de servicios, mejoró la calidad de estos, dio pie a la incorporación de nuevas tecnologías y se desarrollaron líneas de negocios antes inexistentes, como fue el caso de Argentina, Brasil y Chile, por mencionar a algunos.

La inversión extranjera directa (IED) sumó más de 110 mil millones de dólares lo que significó ampliar y modernizar la infraestructura. En cuanto a los segmentos de mercado la telefonía móvil sobrepasó la penetración de telefonía fija, gracias al *sistema de prepago* y el *programa el que llama paga*, así el crecimiento para el período 2000-2003 fue de 33% en la región.

Entre las conclusiones que la investigación nos condujo es que la hipótesis que dio sustento a este proyecto fue demostrada: “A partir de 2004 con la adquisición de AT&T y BellSouth por parte de Telmex [América Móvil] y Telefónica respectivamente, se evidenció una tendencia a la concentración del mercado en ambos consorcios. Lo que ha traído consigo que la evolución y el desempeño de las telecomunicaciones en América Latina estén determinados por estas dos operadoras que dominan el mercado.” Se comprueba debido a que:

Tras la privatización la presencia de las operadoras europeas y estadounidenses (AT&T, BellSouth, Telecom Italia, France Telecom, etc.) hacía posible vislumbrar el liderazgo que alcanzarían en la región, sin embargo las crisis financieras mundiales tuvieron enormes repercusiones cuyos efectos fueron endeudamiento, devaluación y la contracción de la demanda interna, entre otros. Lo que generó fuertes efectos en las empresas proveedoras de telecomunicaciones e implicó una retracción en ciertos nichos de mercado, que habían tenido un acelerado crecimiento y una intensa competencia mundial, lo que dio pie a que abandonaran el mercado latinoamericano como respuesta a la intensa competencia mundial. Dos operadoras aprovecharon esta situación: Telmex [América Móvil] y Telefónica.

A pesar de que Telmex [América Móvil], inició su internacionalización en 1997 con la compra de la Compañía de Telecomunicaciones de Guatemala (TELGUA), y un sinnúmero de alianzas que permitieron insertarse en nuevos segmentos de mercado y ampliar sus capacidades, no fue hasta la compra de las filiales de AT&T en América Latina que se puede hablar de una fuerte presencia de Telmex [América Móvil], pues esta compra representó entrar a grandes mercados latinoamericanos como Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú.

Con el tiempo adquirió dentro de estos mismos países otras empresas con el fin de aumentar su participación, logrando una presencia inmediata en telefonía fija y transmisión de datos. A la par desarrolló una estrategia de expansión en la telefonía móvil, aprovechando la baja penetración que tenía en la región.

En el caso de Telefónica la entrada a América Latina comenzó desde mucho antes, en 1987 en Entel Argentina. En 1995 tenía el control de la gestión de Telefónica Argentina, CTC Chile, Telefónica Perú y Telefónica Larga Distancia de Puerto Rico; Latinoamérica generaba un 16 por ciento de los ingresos totales. En 1998 dio un salto cualitativo con la toma de participaciones en Brasil reforzado con la ampliación de capital, por medio de la *Operación Verónica*.

Sin embargo, la adquisición de las operaciones de BellSouth significó que su participación se ampliara a 10 países latinoamericanos incluido México. De esta manera, Telefónica supo aprovechar los procesos de privatización y así elevar su propiedad tras una serie de acciones financieras.

Lo que demuestra que América Latina ha sido una región atractiva para las operadoras, al representar una oportunidad de inversión a raíz de la restructuración del sector y el bajo nivel de penetración de los servicios.

El porqué de que América Móvil y Telefónica determinen la evolución y el desempeño de las telecomunicaciones en América Latina se demostró, gracias a los datos numéricos que se presentaron en la investigación y que se retomaran, ya que dejan ver el grado de presencia de las dos operadoras en Latinoamérica.

América Móvil se encuentra en 18 países de la región (incluido Estados Unidos), posicionándose como el operador móvil más grande en América Latina. Contando con 225 millones de clientes móviles (incluidos los 17.8 millones en Estados Unidos), 28 millones de líneas fijas, 13 millones de accesos de banda ancha y 10 millones de suscriptores de televisión de paga.

En cuanto segmento geográfico el 28.5% de los accesos móviles le corresponden a México, seguido por Brasil (22.9%), y Colombia y Panamá (13%). En líneas fijas, banda ancha y televisión por paga el 44.5% también se lo lleva México, Brasil el 36.0%, y Centroamérica el 6.2%.

Respecto a su situación financiera, su ingreso de operación fue de \$607, 856 millones de pesos (incremento del 8.3%), debido al aumento en los ingresos generados por servicios móviles. Por segmento geográfico, México contribuyó con el 44.7% del total, muy por delante de Brasil (25.4%), Colombia y Panamá (8 %).

En términos de inversión (81,492 millones de pesos), la situación es diferente, ya que Brasil se lleva el 37.6%, seguido por México (21.5%), y el Cono Sur (11.8%). Como consecuencia, América Móvil se sitúa como el proveedor más importante en México, Brasil, Argentina, Ecuador, Nicaragua, y República Dominicana.

En el caso de Telefónica, América Latina ya se situaba como su nicho de negocio más importante, al representar el 59% del mercado de telefonía fija, 67.8% del móvil, 44.2% de datos e internet, y el 64.3% de televisión de paga. En la región cuenta con 183.7 millones de accesos, 149.2 millones en telefonía móvil, 24.5 millones en telefonía fija, 8.2 millones en internet y banda ancha, y 1.7 millones de televisión de paga.

El 40.3% de los accesos móviles le pertenecen a Brasil, seguido por México (13.1%) y Perú (8.3%). En telefonía fija el 45.9% lo tiene Brasil, el 18.8% Argentina y el 11.6% Perú. En datos e internet Brasil cuenta con el 46.7%, Argentina con el 18.2% y Perú con el 10.7%. En televisión de paga Perú lidera el mercado con 38.5%, Brasil con el 27.1% y Chile con el 19%.

En términos de ingresos netos registró €26, 041 millones de euros (crecimiento del 13.1%), lo que representa el 42.8% del total de sus ingresos. Por segmento geográfico Brasil genera el 42.7%, Argentina el 11.8% y Venezuela el 8.9%. La inversión que ha inyectado en la región se coloca en €5, 535 millones de euros

(crecimiento del 12.7%), destinada fundamentalmente al crecimiento de banda ancha móvil. Consolidándose como el operador líder en Argentina, Chile y Perú.²²⁹

Queda demostrado que el dinamismo y poder económico de las operadoras, las han convertido en los agentes centrales de la asignación de recursos, conforme a las mejores opciones de rentabilidad.

Para lograrlo se han basado en una serie de estrategias²³⁰, en el caso de América Móvil son: la adopción de tecnología, que se ha convertido en una de las principales ventajas competitivas; el desarrollo de servicios dirigidos a sectores específicos de la población (residenciales, empresariales, etc.); una serie de campañas publicitarias, en las que su principal imagen es poseer tecnología de punta, movilidad, y accesibilidad para el cliente; y la capacidad de inversión, que ha sido posible gracias al financiamiento que le ha permitido ser una empresa de diversos giros, y la entrada a Bolsas de Valores.

Tomemos en cuenta que es una empresa eminentemente familiar que opera verticalmente desde México, lo que facilita la integración de las adquisiciones y una rápida generación de utilidades. Además de la afinidad que sus ejecutivos encuentran en los países latinoamericanos, consecuencia de la experiencia desarrollada en México.

En el caso de Telefónica sus estrategias han sido consolidarse como una empresa global, desarrollando una oferta integral. Adaptar su oferta a las características específicas de cada mercado local en que opera, lo que le ha permitido adquirir experiencia en segmentos de mercado que no competía en España, como fue el caso de la televisión por cable. Y la experiencia de un negocio que está totalmente enfocado en la industria de la comunicación

²²⁹ Hay que tomar en cuenta que estamos hablando de una población de 590 millones de habitantes, a pesar que un usuario llega a tener más de una línea.

²³⁰ Tomemos en cuenta que las operaciones en los distintos países se estructuran sobre estrategias definidas, para los dos operadores no es posible carecer de operaciones en país alguno. Por ello, desarrollan acciones para entrar en países donde la competencia tiene mayor participación

Sus ejecutivos se establecen por la decisión de los accionistas mayoritarios y todos responden a España. A diferencia de otras operadoras tiene a su favor la proximidad cultural y lingüística con los países latinoamericanos, lo que facilita la integración de equipos de trabajo, haciendo más viable la dirección del personal del país al que llega.

Las perspectivas que se identificaron son que América Móvil y Telefónica seguirán ofertando servicios que se manejen bajo la idea de la convergencia, conectividad, movilidad y velocidad, el mejor ejemplo de ello es el liderazgo que seguirá teniendo la telefonía móvil, impulsada por los *teléfonos inteligentes* o *smartphones*, debido a la creciente entrada de nuevos proveedores de plataformas.

La oferta *Triple Play* mantendrá a flote a la telefonía fija, donde el gran impulso lo seguirá dando la banda ancha, y las aplicaciones que trae consigo, ejemplo de ello el veloz despliegue de la red 3G que está atrayendo a usuarios de servicios de valor agregado.

América Móvil planea diversificar su oferta al entrar al segmento de producción de contenido para televisión. El primer paso se dio en Colombia (2010), con lo que busca competir con el mayor productor de contenido en español: Televisa. Al tiempo que extender la red de fibra óptica y poner en función su servicio de internet móvil 4G, para ello destinará una fuerte inversión en México y Brasil en 2012.

Telefónica planea entrar con mayor fuerza al mercado mexicano, invirtiendo más de \$10,000 millones de pesos a partir de 2011, para procesos de innovación, pidiendo las mismas reglas de juego respecto a Telmex-Telcel. El objetivo es invertir en red 3G y fibra óptica para ampliar su cobertura. En cuanto a internet móvil tiene previsto extender una red inalámbrica 4G en América Latina, esperando que para 2013 el mercado mexicano cuente con ésta.

Es así que la presencia de América Móvil y Telefónica en prácticamente todos los países de América Latina nos enfrenta a un *duopolio regional*, que ha sido capaz de actuar estratégicamente y eliminar la competencia. Esto plantea serias

preocupaciones, ya que se pueden generar prácticas oligopólicas, limitando la posibilidad de que un mayor número de operadoras estimulen el desarrollo del sector al bajar precios, mejorar la calidad y expandir la infraestructura. Debido a que el desarrollo del sector se guía sólo por cuestiones de rentabilidad lo que aumenta las disparidades en el acceso.

Dentro de los desafíos que se vislumbran está combatir lo que se ha denominado *brecha tecnológica* -aquellos que manejan y tiene acceso al desarrollo tecnológico, y aquellos que no la tienen-, y *brecha digital* relacionada con las limitaciones de acceso y aplicación a las nuevas Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC), pues aunque los mecanismos del mercado sean capaces de garantizar la accesibilidad de un segmento de la población, persistirá el hecho de que el resto de los individuos tengan dificultades para integrarse.

Esta situación es reflejo de la combinación de factores socioeconómicos y de la falta de infraestructura, pensando que el objetivo es crear condiciones equitativas de accesos a los beneficios que ésta genera y así combatir los factores que conducen a la exclusión del conocimiento, y promover la inclusión digital. Es por ello que los gobiernos latinoamericanos no pueden permitirse excluir de esta dinámica a los segmentos más pobres de su población, precisamente aquellos que más necesitan acceder a estas nuevas oportunidades.

Debido a lo anterior, la recomendación que surge a raíz de la investigación es que los gobiernos deben dirigirse a los mecanismos de regulación existentes. El diseño y funcionamiento de leyes y normas, que reglamenten el actuar de las operadoras se debe orientar al desarrollo general de las telecomunicaciones, canalizando el interés público y privado.

Para alcanzar este objetivo es necesario que un organismo eficiente, responsable, imparcial y transparente regule las acciones, y que se coloque como tema prioritario en la agenda de desarrollo de los estados latinoamericanos. De tal forma que estos nuevos esquemas normativos logren una apertura que se traduzca en el acceso a los servicios de telecomunicaciones para un sector más amplio de la

población. Pensando que el reto principal es extender los beneficios a los sectores marginados de la sociedad, pues aún quedan numerosos segmentos que no cuentan con acceso a servicios básicos de telecomunicaciones.

Finalmente, las telecomunicaciones son una parte fundamental y estratégica del desarrollo de los países latinoamericanos. La infraestructura de éstas determina el avance y crecimiento de la sociedad en todos sus aspectos, en la medida que sustentan las actividades de todos los sectores de la economía y en áreas sociales y políticas. Sin embargo, su empleo puede permitir la manipulación de la información, ya que su control fuera del Estado pone en riesgo elementos fundamentales de éste. Por lo que tener una empresa privada que explote toda la infraestructura de telecomunicaciones y todos los servicios de información que pasan en su red, es una situación preocupante.

Anexos

Anexo 1. Políticas industriales en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI)

Política	Aspecto	Modelo ISI
INVERSIÓN	Decisión de inversión	Sustitución de mercado de importación existente (riesgo reducido por protección).
	Política de inversión	Por bloque /Diversificar o de integración vertical.
	Barreras a la entrada	Superadas o erigidas por las políticas y acciones del Estado.
	Barreras a la salida	Altas (conservación de empleos y capacidad instalada, aun no siendo rentable).
TECNOLOGÍA	Adquisición	Compra con poca información/Recepción pasiva.
	Modo de uso	Limitativa en productos/ Adaptativa en procesos/ Poco dominio de costos.
	Investigación y desarrollo	Asunto irrelevante (de lujo).
RELACIONES CON EL ENTORNO	Relaciones con proveedores	Indirectas/Bajo mediación y regulación del Estado.
	Contratos estatales	Subsidio a las ganancias.
	Consumidor	Resignado.
	Infraestructura	Problema ineludible compensado con subsidios.
	Educación del personal	Asunto del gobierno/Descuido del nivel técnico medio.
	Asociaciones industriales	Intermediarios con el gobierno.

Fuente: Ricardo E., Buitrago R. "Reformas Comerciales (apertura) en América Latina: Revisando sus impactos en el crecimiento y el desarrollo" en *Reformas estructurales en América Latina y su impacto en la pobreza desde la perspectiva del desarrollo humano*. CIHDEP de la Universidad de La Salle, diciembre, 2009, p. 125. <http://www.iegap-unimilitar.edu.co/images/docs/ciencias/RCiEco2009-2Buitrago.pdf>, página consultada el 20 de septiembre de 2011.

Anexo 2. Compromisos de los países latinoamericanos con la OMC

País	Compromisos
Argentina	En fase de comprometerse a liberalizar los servicios telefónicos y la provisión de otros servicios básicos de telecomunicaciones, con base en parámetros internacionales para el año 2000. Se comprometió a cumplir los principios regulatorios del Documento de Referencia.
Bolivia	Introducir progresivamente competencia en servicios básicos de larga distancia nacional e internacional para noviembre de 2001. Abrir competencia en la oferta de todos los servicios básicos a grupos cerrados de usuarios. Incluye algunos principios regulatorios.
Brasil	Dar fin al monopolio e introducir compromisos mejorados en servicios públicos de telecomunicaciones. Presentar compromisos en principios regulatorios en un año, cambiar restricciones de propiedad y fecha de entrada al mercado.
Chile	Abrir a la competencia los mercados nacionales e internacionales de larga distancia y todos los servicios básicos de telecomunicaciones. No estableció compromisos en mercados locales.
Colombia	Competencia en infraestructura de transmisión de voz y datos para uso público. Cumplir las obligaciones de los principios regulatorios.
República Dominicana	Provisión de todos los servicios básicos a través de presencia comercial. Comprometido con los principios regulatorios.
Ecuador	Permitir acceso al mercado de la telefonía celular. No se sometió a las obligaciones de los principios regulatorios.
El Salvador	Ofrece competencia abierta de los servicios básicos de telecomunicaciones (basados en acceso a instalaciones y reventa), a todos los segmentos del mercado. Cumplir con las obligaciones de los principios regulatorios.
Granadá	Efectuar progresivamente liberalización de la mayoría de los servicios básicos de telecomunicaciones para el año 2006. Se somete a los principios regulatorios.
Guatemala	Ofrece competencia abierta de los servicios básicos de telecomunicaciones (basados en acceso a instalaciones y reventa), a todos los segmentos del mercado. Cumplir con las obligaciones de los principios regulatorios.
Jamaica	Introducción progresiva de mayores servicios básicos de telecomunicaciones para el 2013.
México	Aumentar el límite de participación extranjera al 49 por ciento para todos los operadores de servicios de telecomunicaciones. Competencia en todos los segmentos del mercado de los servicios públicos de telecomunicaciones, con base en acceso a instalaciones y reventa. Comprometido con los principios regulatorios.
Perú	Liberalización de los servicios telefónicos de voz para 1999. Comprometido con los principios regulatorios.
Trinidad y Tobago	Competencia en telefonía, transmisión de datos, télex, telégrafo y circuitos privados para uso público en el 2010. Comprometido con los principios regulatorios.
Venezuela	Apertura de los servicios de telefonía basados en acceso a instalaciones a todos los segmentos del mercado para noviembre del año 2000. Compromisos adicionales a los principios regulatorios.

Fuente: Arturo Serrano, *Las telecomunicaciones en Latinoamérica: Retos y perspectivas*, Ed. Pearson Educación, México, 2000, pp. 32-33.

Anexo 3. Multiplicación de los actores en la telefonía argentina

Red de Servicios Básicos (SBT)	Antes	Entel
	Ahora	<p><u>Urbano e interurbano</u>: Telefónica y Telecom</p> <p><u>Internacional</u></p> <p>-Telintar (Telefónica y Telecom)</p> <p>-Call Back (Numerosas empresas de EEUU)</p>
Nuevas Redes	<p>Telefonía móvil:</p> <p>Región I (Norte del país)</p> <p>-CTI Norte</p> <p>-Personal (Telecom)</p> <p>Región II (Capital y G.B.A)</p> <p>-Movicom</p> <p>-Miniphone (de Telefónica y Telecom)</p> <p>Región III (Sur del país)</p> <p>-CTI Sur</p> <p>-Unifón (Telefónica)</p>	
Nuevos Servicios	<p>Sóla de Telefónica y Telecom:</p> <p>-Informaciones (110, 113 y 121)</p> <p>-de Gestión (114 y 112)</p> <p>-Llamada en espera</p> <p>-Desvío directo de llamada o por ocupado o por no contesta.</p> <p>-Conferencia entre tres.</p> <p>-Información detallada</p> <p>-Contestador automático</p> <p>-Despertador</p> <p>-Servicios inteligentes (0-0800, llamados gratuitos, calling card)</p> <p>1. Empresas habilitadas y en régimen de competencia:</p> <p>Servicios de audiotexto</p> <p>-0600 (información, entretenimientos, varios)</p> <p>-0939 (colectas de bien público)</p> <p>0603 (consultoras, asesoramientos profesionales)</p> <p>-0747 (conferencia múltiple)</p> <p>-Locutorios (telefonía de uso público)</p> <p>2. Servicios radioeléctricos (móvil marítimo; rural de potencia reducida; celular móvil de empresas)</p> <p>-Startel (de Telefónica y Telecom)</p> <p>-Otras empresas</p> <p>3. Servicios de Transmisión de Datos</p> <p>-Strarnet (de Telefónica y Telecom)</p> <p>-Starlink</p> <p>-Impast</p> <p>-IBM</p> <p>-Datamarkets</p> <p>-Cooperativas, etc.</p> <p>4. Radiomensajería</p> <p>-Radiollamada (de Telefónica y Telecom)</p> <p>Skytel, etc</p>	

--	--

Proveedores de insumos y equipos	Antes	-Siemens -Pecom-NEC
	Ahora	-Siemens -Pecom-NEC -Alcatel-Techint -Italtel (equipos digitales) -Alcatel-Business -Ericsson -Motorola -Hewlett Packard, etc.

Subcontratistas de Obras	Antes	-Techint
	Ahora	-Techint -Telsis -Teyma -Sintelar, etc.

Fuente: Jorge Walter y Cecilia Senén González (Compiladores), *La privatización de las telecomunicaciones en América Latina: Empresas y sindicatos ante los desafíos de la reestructuración*, Endeaba-Universidad Buenos Aires. Ed. Editorial Universitaria, Argentina, 1998, p. 44.

Anexo 4. Reestructuración del sistema TELEBRÁS en 1984

Empresa "holding"	Telecomunicações Brasileiras (TELEBRÁS)
Empresas controladas por TELEBRÁS	<p>a) Empresa explotadora de los servicios de larga distancia: Empresa Brasileira de Telecomunicações (EMBRATEL)</p> <p>b) Empresas de integración regional:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Telecomunicações do Acre (TELEACRE) 2. Telecomunicações do Amazonas (TELAMAZON) 3. Telecomunicações de Roraima (TELAIM) 4. Telecomunicações de Rondônia (TELERON) 5. Telecomunicações do Pará (TELEPARÁ) 6. Telecomunicações do Amapá (TELEAMAPÁ) 7. Telecomunicações do Maranhão (TELMA) 8. Telecomunicações do Piauí (TELEPISA) 9. Telecomunicações do Ceará (TELECEARÁ) 10. Telecomunicações do Rio Grande do Norte (TELERIN) 11. Telecomunicações da Paraíba (TELPA) 12. Telecomunicações do Pernambuco (TELPE) 13. Telecomunicações de Alagoas (TELASA) 14. Telecomunicações de Sergipe (TELERGIPE) 15. Telecomunicações do Bahia (TELEBAHIA) 16. Telecomunicações de Minas Gerais (TELEMIG) 17. Telecomunicações do Espírito Santo (TELEST) 18. Telecomunicações do Rio de Janeiro (TELERJ) 19. Telecomunicações de São Paulo (TELESP) 20. Telecomunicações do Paraná (TELEPAR) 21. Telecomunicações de Santa Catarina (TELESC)

	22. Telecomunicaciones de Mato Grosso que atiende a los estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul (TELEMAT) 23. Telecomunicaciones de Goiás (TELEGOIÁS) 24. Telecomunicaciones de Brasília (TELEBRASILIA) c) <u>Empresas regionales</u> 1. Compañía de Teléfonos do Rio de Janeiro control accionario de la TELERJ (CETEL/RJ) 2. Compañía Telefónica da Borda do Campo control accionario de la TELESP (CTBC) 3. Compañía Telefónica "Melhoramento e Resistência" Rio Grande do Sul (CTMR)
Empresas controladas por controladora de TELEBRÁS (independientes)	1. Compañía Telefónica de Governador Valadares controlada por la TELEMIG (CTVG) 2. Compañía Telefónica de Paranaguá controlada por la TELEPAR (COTELPA) 3. Compañía Pontagrossense de Telecomunicaciones controlada por la TELEPAR (CPT) 4. Telefónica de Poços de Caldas controlada por la TELEMIG (TELECALDAS) 5. Telefónica de Sete Lagoas controlada por la TELEMIG (TELESETE)
Empresa coaligada a otra controlada por TELEBRÁS	1. Compañía Telefónica de Recreio coligada da TELEMIG (CTR)

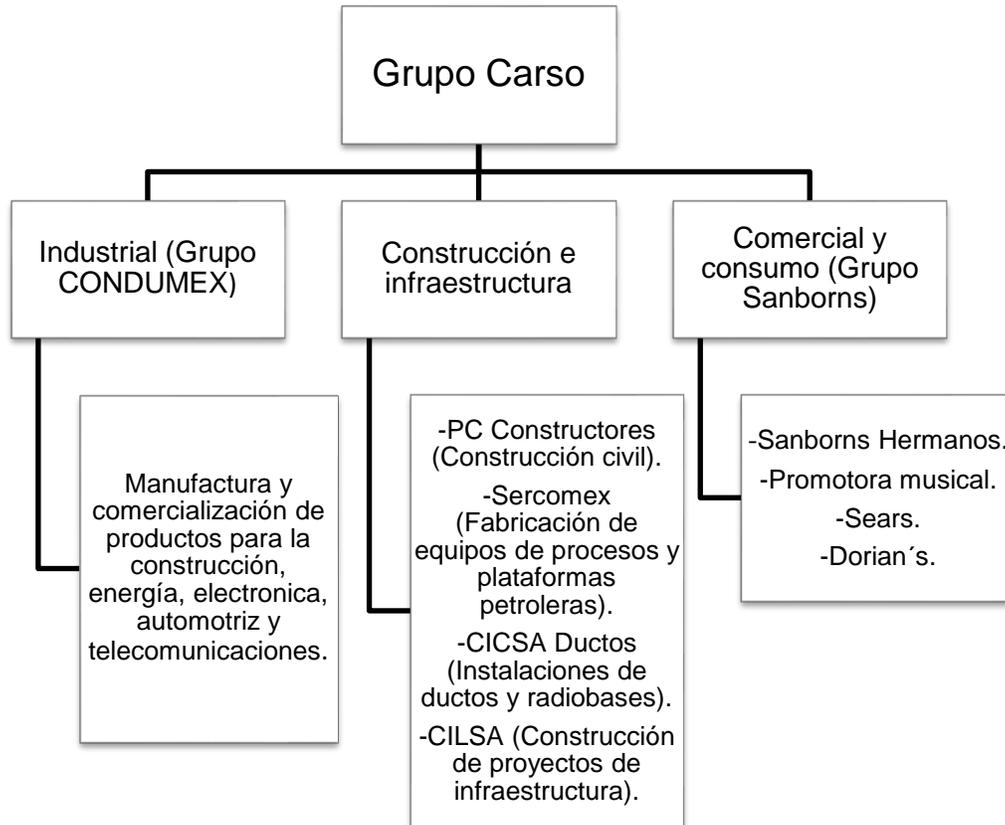
Fuente: Vanda, Ueda. "Nuevos escenarios y actores en las telecomunicaciones de Rio Grande Do Sul a finales de los años 1990" en Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales. Universidad de Barcelona, agosto, 2000, p. 16, www.ub.edu/geocrit/sn-69-9, página consultada el 27 de enero de 2012.

Anexo 5. Grupo Carso

Grupo Carso se constituyó en 1980 bajo el nombre de Grupo Galas, S.A. de C.V. En mayo de 1990 cambia su denominación a Grupo Carso, su gran expansión se dio en diciembre de 1990 cuando junto con Southwestern Bell International Holding Corp., France Cable et Radio²³¹ y un grupo de inversionistas adquiere el control de TELMEX. A partir de ahí el crecimiento y adquisición de empresas fue continuo hasta llegar a la consolidación de una cartera de negocios en torno a tres sectores: industria, construcción e infraestructura, y comercio y de consumo.²³²

²³¹ Southwestern Bell era una de las siete compañías telefónicas regionales de Estados Unidos para 1990 operaba 12 millones de líneas telefónicas en 5 estados de la Unión Americana. Mientras France Cable et Radio estableció que su participación en TELMEX sería para construir redes externas, canalización e instalaciones telefónicas entre otras.

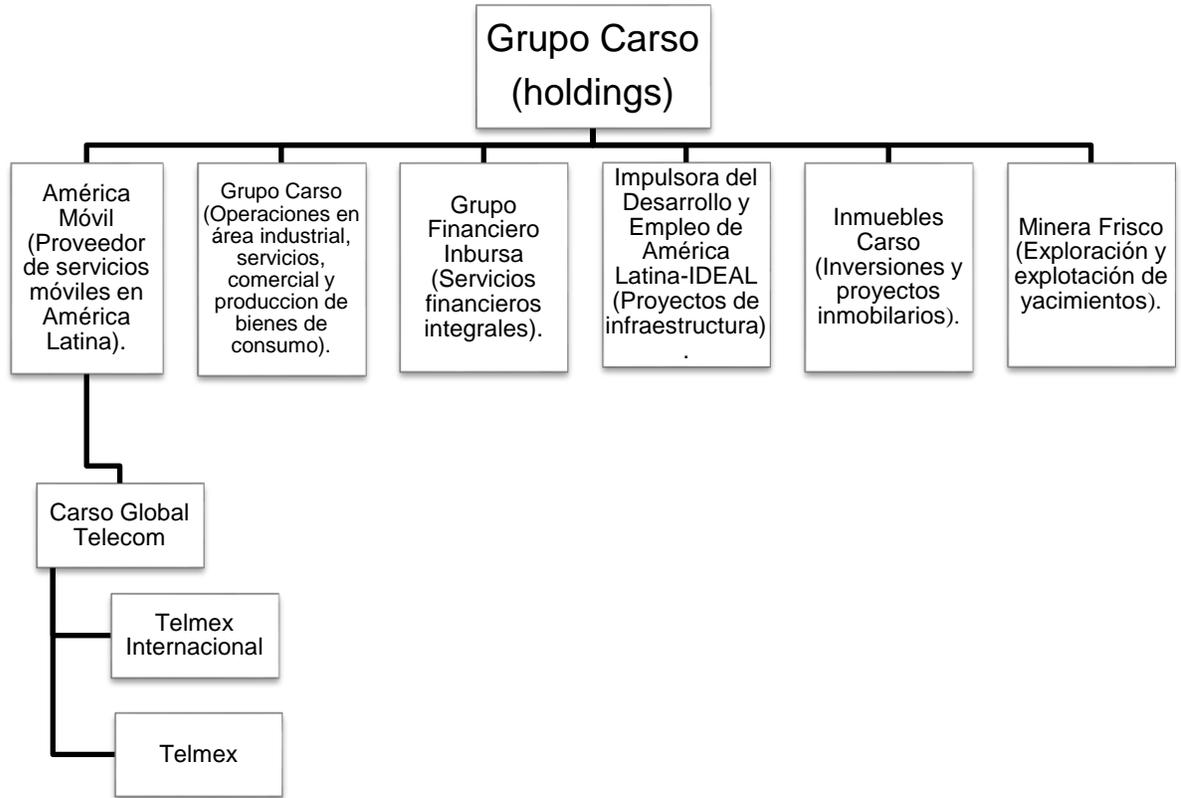
²³² Aunque la empresa se ha enfocado en estas áreas, destaca su participación en otros sectores.



Fuente: Grupo Carso, http://www.carso.com.mx/ES/Paginas/Grupo_Carso.as, página consultada el 20 de mayo de 2010

Anexo 6. Empresas Slim

El grupo propietario de las empresas de telecomunicaciones es un conglomerado que reúne empresas en las más diversas actividades económicas, lideradas por el mexicano Carlos Slim Helú.



Fuente: Carlos Slim Helú, <http://www.carlosslim.com/>, página consultada el 18 de febrero de 2010.

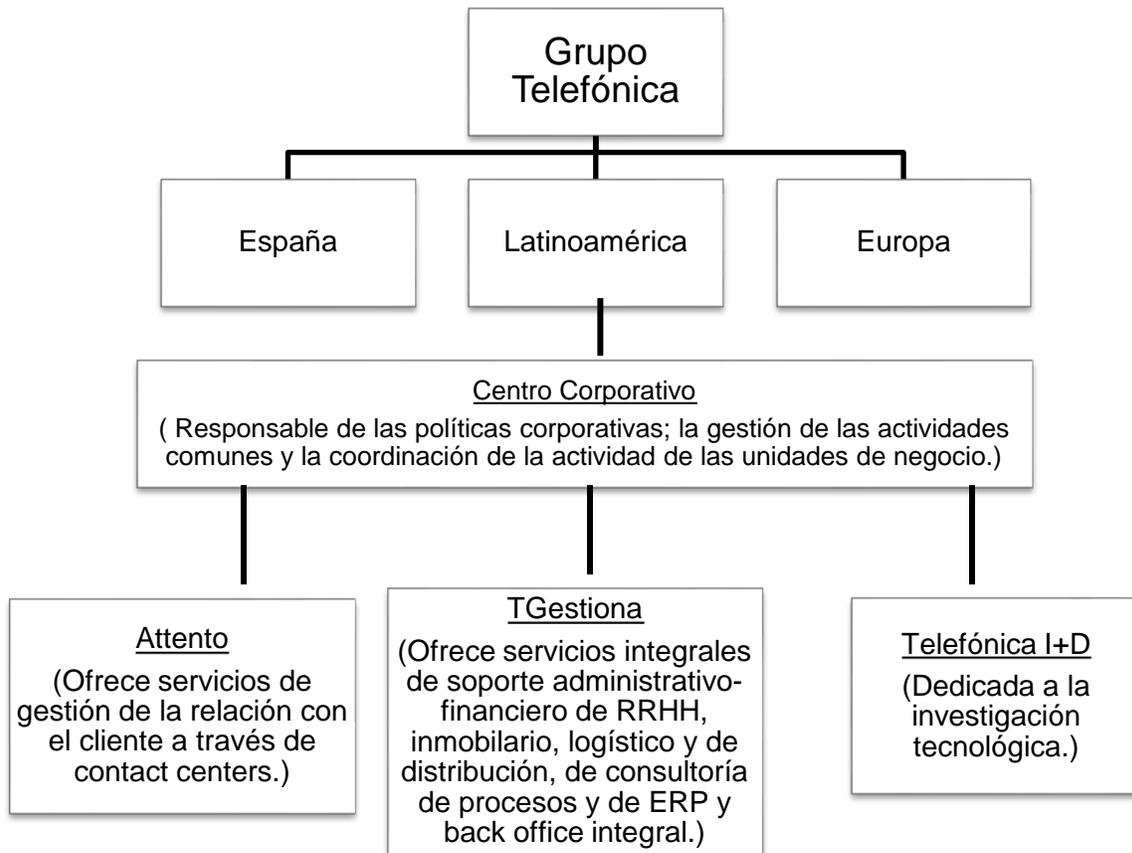
Anexo 7. Operaciones de América Móvil

País	Principales marcas	Principales servicios
México	Telcel	Telefonía celular.
	Telmex	Telefonía fija.
Argentina	Claro	Telefonía celular y fija.
Brasil	Claro	Telefonía celular.
	Embratel	Telefonía fija, servicios satelitales y televisión de paga.
	Net	Televisión de paga.
Chile	Claro	Telefonía celular, fija y televisión de paga.
Colombia	Comcel	Telefonía celular.
	Telmex	Telefonía fija y televisión de paga.
República Dominicana	Claro	Telefonía celular, fija y televisión de paga.
Ecuador	Claro	Telefonía celular, fija y televisión de paga.
El Salvador	Claro	Telefonía celular, fija y televisión de paga.
Guatemala	Claro	Telefonía celular, fija y televisión de paga.
Honduras	Claro	Telefonía celular, fija y televisión de paga.
Jamaica	Claro	Telefonía celular.
Nicaragua	Claro	Telefonía celular, fija y televisión de paga.
Panamá	Claro	Telefonía celular y televisión de paga.
Paraguay	Claro	Telefonía celular.
Perú	Claro	Telefonía celular, fija y televisión de paga.
Puerto Rico	Claro	Telefonía celular, fija y televisión de paga.
Uruguay	Claro	Telefonía celular y fija.
Estados Unidos	TracFone	Telefonía celular.

Fuente: *Informe anual América Móvil 2010*, p.20. <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/filings/reporte2010.pdf>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.

Anexo 8. Estructura del Grupo Telefónica.

Telefónica se ordena en torno a tres unidades de negocio que integran las operaciones en 25 países. La marca Telefónica se emplea con accionistas, inversores multinacionales y empleados. Telefónica/Movistar en la marca en España y Latinoamérica. Vivo de telefonía móvil en Brasil y O2 es la que se maneja en Europa.



Fuente: Informe Anual Telefónica 2010, http://publications.telefonica.com/informe_anual_2010/visor/1, página consultada el 3 de febrero de 2012.

Fuentes de información

Bibliografía

- Alejandro Ibarra Yañez (Coordinador), *Telecomunicaciones en México ante el reto de la integración*, ITES-University of California, México, 1994.
- Alfredo Guerra Borges, *Globalización e Integración latinoamericana*, FCPyS-UNAM, México, 2000.
- Ana Luz Ruelas, *México y Estados Unidos en la revolución mundial de las telecomunicaciones*, Ed. Universidad Autónoma de Sinaloa, UNAM-CISAN, México, 1996, 307 pp.
- Ana María Spadafora, “Nuevas tecnologías, cultura y globalización” en Rubens Bayardo y Mónica Lacarrieu (Compiladores), *La dinámica global/local. Cultura y Comunicación: Nuevos desafíos*, Ed. Ciccus y la Crujía, Buenos Aires, 1999.
- Anibal R. Figueiras (Coordinador), *Una panorámica de las telecomunicaciones*, Ed. Prentice Hall, España, 2002, 394 pp.
- Arturo Serrano, *Las telecomunicaciones en Latinoamérica: Retos y perspectivas*, Ed. Pearson Educación, México, 2000, 120 pp.
- Bernardo Sepúlveda, *La inversión extranjera en México*, Ed. FCE, México, 1973, 262 pp.
- Cannon y A. Luecke, *A fondo: Sistemas de comunicaciones*, Ed. Anaya Multimedia, España, 1988, 304 pp.
- Dan Shiller, *Digital Capitalism. Networking the global market system*, First MIT Press, EUA, 2000, 294 pp.
- David Held, *Un pacto global: La alternativa socialdemócrata al Consenso de Washington*, Ed. Taurus, México, 1ra edición, 2005, 257 pp.
- Eduardo Mendieta Segura, *La privatización de la empresa pública en México, caso específico: Teléfonos de México (1989-1991)*, FCPyS-UNAM. México, 1999.
- Enrique Herrera Pérez, *Introducción a las telecomunicaciones modernas*, Ed. Limusa / Grupo Noriega Editores, México, 2004, 410 pp.
- Eugenio Rey (Coordinador), *Telecomunicaciones Móviles: Serie Mundo Electrónico*, Ed. Alfaomega Editorial, Madrid, 1995, 276 pp.
- Francisco R. Dávila Aldás, *Globalización: Integración América Latina, Norteamérica y Europa*, Ed. Distribuciones Fontamara, México, 2002, 211 pp.
- Francisco Ortiz Chaparro, *La sociedad de la información*, Ed. Autopista Inteligentes. FUNDESCO, Madrid, 1995, 167 pp.
- Gabriel Székely y Jaime Palacio, *Teléfonos de México: Una empresa privada*, Ed. Planeta Mexicana, México, 1995, 177 pp.
- Geza Feketekuty, *Comercio internacional de servicios*, Ed. Gernika, México, 1990, 380 pp.
- Horacio Boneo, *Privatización del dicho al hecho*, Ed. El Cronista Comercial, Argentina, 1985, 333 pp.

- Jacques Rogozinski, *La privatización de empresas paraestatales, una visión de la modernización de México*, Ed. FCE, México, 1995, 206 pp.
- James H. Mittelman, *Globalization: Critical Reflections*, Ed. Lynne Rinner, EUA, 1996, 273 pp.
- James Petras, *Globalización: Una crítica epistemológica*, UNAM-CIICH, México, 1999, 25 pp.
- Jane Laino, *The Telecom Handbook: Understanding Business Telecommunications Systems and Services*, Ed. CMP BOOKS, USA, 2002, 323 pp.
- Jhon Saxe-Fernández (Coordinador), *Globalización: Crítica a un paradigma*, Ed. Plaza & Janes Editores, IIE-UNAM, México, 1999, 365 p.
- John D. Donahue, *La decisión de privatizar: Fines públicos, medios privados*, Ed. Paidós, Argentina, 1991, 366 pp
- John H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Ed. Addison Wesley, Reino Unido, 1993, 920 pp.
- Jorge Walter y Cecilia Senén González (Compiladores), *La privatización de las telecomunicaciones en América Latina: Empresas y sindicatos ante los desafíos de la restructuración*, Endeba-Universidad Buenos Aires. Ed. Editorial Universitaria, Argentina, 1998, 341 pp.
- José Antonio Carballar Falcón, *VoIP la telefonía de internet*, Ed. Thomson, España, 2004, 275 pp.
- José Antonio Ocampo y Juan Martín, *Globalización y desarrollo: Una reflexión desde América Latina y el Caribe*, Coedición del Banco Mundial y Alfaomega Colombiana, 2003, 205 pp.
- José Manuel Huidrobo Moya, *Redes y servicios de telecomunicaciones*, Ed. Thomson Paraninfo, 4 ed., España, 2006, 477 pp.
- Joseph E. Stiglitz, *El malestar en la globalización*, Ed. Taurus, Madrid, 2002, 447 pp.
- Leticia A. Arroyo Pelaez, *Los impactos de las empresas transnacionales en América Latina*, FCPyS-UNAM, México, 2003.
- Manuel Castells, *La era de la información-Economía, Sociedad y Cultura / La sociedad Red*, Vol. 1, Ed. S. XXI, México, 1999, 592 pp.
- María Pardo, *Teoría y práctica de la administración pública en México*, INAP, 1992, 213 pp.
- Nathan, Rosenberg, *Exploring the Black Box. Technology, economics and history*, Ed. Cambridge University Press, Reino Unido, 1994.
- Octavio Ianni, *Teorías de la globalización*, Ed. Siglo XXI, México, 1996, 184 pp.
- Olivier Dabène, *América Latina en el siglo XX*, Ed. Síntesis, Madrid, 2000, 255 pp.
- Pamela Ramos Estudillo, *El Mercosur en el contexto de los procesos de integración continental*, FCPyS-UNAM, México, 2005.
- Rafael Caballero Sánchez, *Infraestructura en red y liberalización de servicios públicos*, Instituto Nacional de Administración Pública, Madrid, 2003, 454 pp.
- Ricardo López Juárez, *Las telecomunicaciones una estrategia de integración de México en sus vecinos de América del Norte 1990-1998*, FCPyS-UNAM, México, 2001.
- Richard Musgrave y Peggy B. Musgrave, *Hacienda Pública: Teórica y aplicada*, Ed. McGraw-Hill, México, 1992, 779 pp.

- Steve Hanke. *Privatización y desarrollo*, Ed. Trillas, México, 1989.

Hemerografía

- Fernando de Mateo y Venturini, “Las negociaciones en torno a los servicios en la Ronda de Uruguay” en *Comercio Exterior*, Vol. 44, No. 1, noviembre, 1999.
- Francisco Dávila Aldás, “América Latina y la globalización” en *Revista de Relaciones Internacionales*, FCPyS- UNAM, No. 101-102, mayo-diciembre, 2008, pp. 36-56.
- Frederick Williams, “La evolución de las telecomunicaciones modernas” en *El Economista Mexicano*, Revista del Colegio Nacional de Economistas, abril-junio, 1993.
- Herbert S. Dominick, “Toward a Universal Definition of Universal Service” en *Universal Telephone Service Ready for the 21st. Century?*. Queenston M.D. Institute for Information Studies, 1991.
- Ileana Cid Capetillo, “Globalización cinco tesis” en *Diversidad cultural, economía y política en un mundo global*, FCPyS-UNAM, México, 2001, 125 -135 pp.
- Ileana Cid Capetillo, “Más sobre el debate acerca de la globalización” en *Política y Cultura: Escenario mundial del siglo XXI*, UNAM, No. 5, primavera 2001, México, 71-88 pp.
- *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Poder Ejecutivo Federal, SHCP, México.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Secretaría de la Contraloría General de la Federación, *Desincorporación de entidades paraestatales: información básica de los procesos del 1° de diciembre de 1988 al 31 de diciembre de 1993*, México, 1994.

Otros documentos

- “AT&T: Pérdidas en Estados Unidos, Canadá y Latinoamérica” en *Mercado*, 24 de enero de 2003 en <http://www.mercado.com.ar/nota.php?id=35174>, página consultada el 2 de febrero de 2011.
- “Documento de Referencia” en Organización Mundial del Comercio. <http://www.wto.org/spanish/tratop/s/serv/s/> página consultada el 13 de agosto de 2010.
- “Las telecomunicaciones en América Latina hoy” en *Regulatel*, p. 3, <http://www.regulatel.org>. página consultada el 13 de septiembre de 2011.
- Abel, Perea Ballesteros. *Participación de Telefónica en Latinoamérica*, UGT de España, <http://banners.noticiasdot.com/termometro>, página consultada el 13 de noviembre de 2011.
- AHCIET. <http://www1.ahciet.net/index.aspx>, página consultada el 15 de abril de 2011.
- Almudena, Guarnido Rueda, et. al. *Privatización y liberalización del sector telefónico español*. Universidad De Almería, 2001. <http://www.ief.es/documento>, página consultada el 12 de noviembre de 2011.
- Almudena, Guarnido Rueda, et. al. *Privatización y liberalización del sector telefónico español*. Universidad De Almería, 2001. <http://www.ief.es/documento>, página consultada el 12 de noviembre de 2011.
- América Móvil. <http://www.americamovil.com/amx/en/>, página consultada el 16 de febrero de 2012

- ANTEL, <http://www.anatel.gov.br/Portal/exibirPortallInternet>, página consultada el 20 de junio de 2011.
- Carlos Razo, Fernando Rojas Mejía. *Del monopolio de Estado a la convergencia tecnológica: evolución y retos de la regulación de telecomunicaciones en América Latina*, CEPAL, diciembre de 2007. <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml>, página consultada el 2 de febrero de 2012.
- Carlos Slim Helú, <http://www.carlosslim.com>, página consultada el 18 de febrero de 2010.
- Daniel, Chudnovsky y Andrés, López. “Las empresas multinacionales de América Latina: Características, evolución y perspectivas” Boletín informativo Techint, No. 279, Argentina, 1999 en <http://www.boletintechint.com/boin/Open>, página consultada el 9 de enero de 2012.
- Decisión de la Ronda de Uruguay relativa a las Negociaciones sobre Telecomunicaciones Básicas” en Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/50-dstel_s.htm, página consultada el 13 de agosto de 2010.
- *El proceso de privatizaciones en la argentina desde una perspectiva de balance de pagos*. Dirección Nacional de Cuentas Internacionales. Subsecretaría de Programación Macroeconómica. Secretaría de Programación Macroeconómica. Secretaría de Programación Económica y Regional. <http://www.mecon.gov.ar/cuentas/> página consultada el 12 de noviembre de 2011
- Eugenio, Rivera. *Modelos de privatización y desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones de Centroamérica y México*, IDRC-CEPAL, 15 de junio de 2006. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/>, página consultada el 14 de diciembre de 2011.
- *Evolución del sector de las telecomunicaciones en Uruguay. Datos estadísticos a diciembre de 2010*. URSEC. <http://www.ursec.gub.uy/scripts/locallib/imagene>, página consultada el 2 de febrero de 2012.
- Fernando A., Morales. “Globalización conceptos, características y contradicciones” en *Educación: Revista de la Universidad de Costa Rica*, Vol. 24, No. 1, 2000 en <http://www.oei.es/n5449.htm>, página consultada el 9 de octubre de 2011.
- FMI. *La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo*, noviembre, 2001. <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/esl/110801s.htm>, página consultada el 12 de noviembre de 2011.
- Francisco, Blanco Bermúdez. *La expansión de Telefónica: Un caso de internacionalización empresarial* Universidad de Alcalá, Centro de Iniciativas de Cooperación al Desarrollo y Servicio de Publicaciones, España, 2003. <http://dSPACE.uah.es/jspui/bitstream>, página consultada el 12 de noviembre de 2011.
- Graciela, Mognillansky. *Las reformas del sector de telecomunicaciones en Chile y el comportamiento de la inversión.-Serie reformas económicas CEPAL*, Santiago de Chile, 1998. <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/.../xml>, página consultada el 27 de enero de 2012.
- Grupo Carso. http://www.carso.com.mx/ES/Paginas/Grupo_Carso.as, página consultada el 20 de mayo de 2010
- Grupo Telefónica. http://www.telefonica.com/es/shareholders_investors/jsp/invertia/, página consultada el 16 de febrero de 2012.
- Guatemala: *La privatización en un Estado capturado*. UNPAN. <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/>, página consultada el 12 de febrero de 2012.

- INEGI. *Estadísticas Históricas de México 2009*, http://www.inegi.org.mx/prod_s, página consultada el 12 de marzo de 2012.
- *Informe anual América Móvil 2010*. <http://www.americamovil.com/amx/en/cm/>, página consultada el 5 de septiembre de 2011.
- *Informe Anual Telefónica 2010*. <http://publications.telefonica.com/>, página consultada el 3 de febrero de 2012.
- *Informe anual TELMEX 2004*. <http://www.telmex.com/mx/corporativo/>, página consultada el 8 de noviembre de 2011.
- Irene, Flores Estévez. El mercado de telecomunicaciones en Guatemala, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Guatemala, marzo, 2005. <http://www.icex.es/FicherosEstaticos/auto/0606>, página consultada el 8 de febrero de 2012.
- Israel, Fainboim Yaker y Carlos Jorge, Rodríguez Restrepo. *El desarrollo de la infraestructura en Colombia en la década de los noventa*, Serie Reformas Económicas 51, CEPAL. www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/4574/, página consultada el 14 de enero de 2012.
- John, Nellis. “¿Es hora de volverá pensar en la privatización?” en *Finanzas y Desarrollo FMI*, junio, 1999. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/1999>, página consultada el 3 de marzo de 2011.
- Jorge, Walter y Cecilia, Senén González. *La privatización de las telecomunicaciones en América Latina-Estudio comparativo*, Versión preliminar de un texto preparado para la CEPAL (ECLAC). <http://www.udesa.edu.ar/files/img/Administracion/dtn09.pdf>, página consultada el 20 de febrero de 2011.
- Juan R., de la Iglesia, “Telecomunicaciones en América Latina: ¿pueden las multinacionales cerrar la brecha?” en *Percepciones*, Centro de Desarrollo de la OCDE, No.52, octubre, 2007. <http://www.oecd.org/dataoecd/7/15/39646370>, página consultada el 2 de febrero de 2011.
- Judith Mariscal, Carla Bonina, Julio Luna. *Los nuevos escenarios de mercado en América Latina/ Pobreza digital: Las perspectivas de América Latina y el Caribe*, DIRSI. <http://dirsi.net/node/88>, página consultada el 4 de febrero de 2012.
- Judith, Mariscal y Eugenio, Rivera. *Organización industrial y competencia en las telecomunicaciones en América Latina: estrategias empresariales*. Red de Reestructuración y Competitividad-CEPAL, Santiago de Chile, noviembre, 2005. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/23904/LCL2423-P.pdf>, página consultada el 2 de febrero de 2011.
- Julieta, Umérez de Pereira. *La Reforma del Sector Telecomunicaciones en Venezuela: Experiencias del ente Regulador*, CONATEL, <http://unpan1.un.org/>, página consultada el 15 de enero de 2012.
- *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005*, CEPAL. <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/24294/>, página consultada el 20 de febrero de 2011.
- *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007*, CEPAL. [http://www.eclac.cl/noticias/paginas/8/13958/PresentacionIED E.pdf](http://www.eclac.cl/noticias/paginas/8/13958/PresentacionIED_E.pdf), página consultada el 3 de marzo de 2011

- *Las Tecnologías de la Información y la Comunicación al servicio del Desarrollo. Informe Nacional sobre Desarrollo Humano Venezuela, PNUD, 2002.* <http://78.46.95.73:8080/jspui/bitstream/123456789/707/1>, página consultada el 12 de marzo de 2012.
- Laura Cabeza y Silvia Gómez Ansón. *Los procesos de privatización en España: Determinantes e implicaciones de la eficiencia empresarial.* Universidad de Oviedo, Facultad de CC. Economía y Empresas, 2000. [http://www.ugr.es/~xxjei/JEI\(54\).pdf](http://www.ugr.es/~xxjei/JEI(54).pdf), página consultada el 12 de noviembre de 2011.
- Manual de Balanza de Pagos 1994 en Carlos Enrique, Ramírez y Laura, Florez. “Apuntes de Inversión Extranjera Directa: Definiciones, tipología y casos de aplicación colombianas”, Universidad ICESI Departamento de Economía, No. 8, marzo, Colombia, 2006. <http://www.icesi.edu.co/departamentos/economia>, página consultada el 9 de diciembre de 2011.
- María Herminia, Tavares de Almeida. *La política de la privatización de las telecomunicaciones en Brasil.* Departamento de Ciencia Política-Universidad de Sao Paulo. <http://www.rep.org.br/pdf/82-3.pdf>, página consultada el 8 de febrero de 2012.
- María, Irazusta y Carmen, Llorente. “Las ventajas de la última privatización de Telefónica” en Su Dinero-El Mundo. Seminario. No. 16, 19 de enero de 1997, <http://www.elmundo.es/sudinero/noticias/act-61-1.html>, página consultada el 12 de noviembre de 2011.
- OMC. <http://www.wto.org/spanish/>, página consultada el 12 de febrero de 2011.
- Patricio, Rozas Balbontin. *Gestión pública, regulación e internacionalización de las telecomunicaciones: El caso de Telefónica S.A., ILPES-CEPAL, julio, 2003.* <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicacione>, página consultada el 15 de enero de 2012.
- Patricio, Rozas Balbontin. *Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones, CEPAL, junio, 2005.* <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/>, página consultada el 15 de enero de 2012.
- Pedro, Argumedo. *Competencia y regulación en las Telecomunicaciones: El caso de El Salvador, IDRC-CEPAL, 26 de enero de 2007.* www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/27787/L723.pdf, página consultada el 20 de enero de 2012.
- Ramón, Muñoz. “Telefónica cierra la compra de BellSouth en Latinoamérica” en *El País*, 9 de marzo de 2004, <http://elpais.com/diario/2004/03/09/economia/>, página consultada el 2 de febrero de 2011.
- Raúl, Trajtenberg. “El concepto de empresa transnacional”. Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Economía, agosto, 1999. <http://www.fcs.edu.uy/archivos/Doc1099.pdf>, página consultada el 14 de diciembre de 2011.
- Ricardo E., Buitrago R. “Reformas Comerciales (apertura) en América Latina: Revisando sus impactos en el crecimiento y el desarrollo” en *Reformas estructurales en América Latina y su impacto en la pobreza desde la perspectiva del desarrollo humano.* CIHDEP de la Universidad de La Salle, diciembre, 2009. <http://www.iegap-unimilitar.edu.co/images/docs/ciencias/>, página consultada el 20 de septiembre de 2011.
- Ronald, Fisher y Pablo, Serra. *Efectos de la privatización de servicios públicos en Chile: Casos sanitario, electricidad, y telecomunicaciones, BID, 2003.* www.iadb.org/document.cfm?id=425178, página consultada el 28 de enero de 2012.

- Secretaría de Economía. “Las telecomunicaciones en México avanzan”. Vol. 1, No. 6, junio, 2002. www.economiamontevideo.gob.mx/Boletines/Mexp0602.pd, página consultada el 20 de marzo de 2012.
- Telmex Internacional. <http://www.telmexinternacional.com/>, página consultada el 18 de febrero de 2012.
- UIT. <http://www.itu.int/es/about/Pages/default.aspx>, página consultada el 20 de abril de 2011.
- Vanda, Ueda. “Nuevos escenarios y actores en las telecomunicaciones de Rio Grande Do Sul a finales de los años 1990” en *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales. Universidad de Barcelona*, agosto, 2000. www.ub.edu/geocrit/sn-69-9, página consultada el 27 de enero de 2012.
- Vivianne, Ventura-Díaz y María José, Acosta. “Globalización y servicios: Cambios estructurales en el comercio internacional” en serie Comercio Internacional, División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL, No. 46, Chile, diciembre, 2003. <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/>, pagina consultada el 16 de diciembre de 2011.

Figuras

Capítulo 1.

1.1 Tipo de equipos en la prestación de servicios de telecomunicaciones.

Capítulo 2.

2.1 América Latina: Opciones nacionales en materia de privatización.

2.2 Densidad telefónica en Argentina 1980-1998 (Líneas en servicio por cada 100 habitantes).

2.3 Telefónica y Telecom: Digitalización 1990-1998 (Porcentaje de líneas en servicio).

2.4 Marco general de privatizaciones de telefonía fija en Brasil.

2.5 Marco general de privatizaciones de telefonía móvil en Brasil.

2.6 Expansión del sector de telecomunicaciones en Brasil 1991-1999.

2.7 El proceso de privatizaciones del sector de telecomunicaciones en Chile 1981-1987.

2.8 Participación de mercado en telefonía fija en Chile 1993-2001.

2.9 Participación de mercado en telefonía móvil en Chile 1998-2001.

2.10 Ampliación de TELMEX 1985-1994.

2.11 Penetración de telefonía en México 1990-2001 (Por cada 100 habitantes).

2.12 Penetración de telefonía fija en Colombia 1970-1996 (Por cada 100 habitantes).

2.13 Penetración de la telefonía móvil en Colombia 1994-1997 (Por cada 100 habitantes).

2.14 Suscriptores de telefonía fija y móvil en Venezuela 1996-2002 (Cifras en millones).

2.15 Teledensidad fija y móvil en Uruguay 1997-2004 (Por cada 100 habitantes).

2.16 Crecimiento de la telefonía fija y móvil en El Salvador 1996-2001.

2.17 Crecimiento de telefonía fija y móvil en Costa Rica 1996-2002

2.18 Crecimiento de telefonía fija y móvil en Guatemala 1997-2004 (Líneas).

2.19 Inversión extranjera y densidad telefónica en América Latina 1990-2005.

2.20 Ingreso fiscal originado por privatizaciones en el sector de las telecomunicaciones en América Latina 2005 (Cifras en millones de dólares).

2.21 Penetración de telefonía en América Latina 1995-2005 por cada 100 habitantes.

2.22 Densidad de telefonía fija, móvil y banda ancha en América Latina 1990-2005 (Líneas por cada 100 habitantes).

Capítulo 3

3.1 Principales operadoras en América Latina 2005: América Móvil, Telefónica y Telecom Italia (En miles de clientes).

3.2 Cifras de ingresos y egresos de TELMEX 1985-1991 (En millones de pesos viejos).

- 3.3 Operaciones internacionales de TELMEX en 2004.
- 3.4 Número de suscriptores móviles y UGIs de América Móvil 2009-2010.
- 3.5 Estado financiero de América Móvil 2009-2010.
- 3.6 Ingresos de operación de América Móvil por línea 2010.
- 3.6 Ingresos de operación de América Móvil por línea 2010 (En porcentajes).
- 3.7 Ingresos de operación de América Móvil por segmento geográfico 2010 (En porcentajes).
- 3.8 Inversiones en activos de América Móvil por segmento geográfico 2009-2010.

Siglas y acrónimos

ADRs: American Depositary Receipts (por sus siglas en inglés).

AHCIET: Asociación Iberoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones.

AMX: América Móvil.

ANATEL: Agência Nacional de Telecomunicações.

ANCEL: Administración Nacional de Celulares (Uruguay).

ANTEL: Administración Nacional de Telecomunicaciones (El Salvador).

ANTEL: Administración Nacional de Telecomunicaciones (Uruguay).

AT&T: American Telephone and Telegraph.

BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.

BMV: Bolsa Mexicana de Valores.

Caixa: Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona.

CANTV: Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CFC: Comisión Federal de Competencia.

CITEL: Comisión Interamericana de Telecomunicaciones.

Codetel: Compañía Dominicana de Teléfonos.

COFETEL: Comisión Federal de Telecomunicaciones.

COMCEL: Compañía de Comunicación Celular (Colombia).

Conecel: Consorcio Ecuatoriano y Telecom.

CORFO: Corporación de Fomento de la Producción (Chile).

CPMSP: Comisión Presidencial para la Modernización del Sector Público.

CRT: Comisión de Regulación de Telecomunicaciones (Colombia).

CTC: Compañía de Teléfonos de Chile.

CTE: Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador.

CTE: Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador.

CTI: Compañía de Teléfonos del Interior (Argentina).

CTNE: La Compañía Telefónica Nacional de España.

Embratel: Empresa Brasileira de Telecomunicações.

EMED: Empresas Multinacionales de Países en Desarrollo.
ENTEL: Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Argentina).
ENTEL: Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Chile).
Entel: Empresa Nicaragüense de Telecomunicaciones.
ETB: Empresa de Teléfonos de Bogotá.
ETN: Empresas Transnacionales.
FAES: Fuerza Armada de El Salvador.
FCC: Comisión Federal de Comunicaciones de Estados Unidos (por sus siglas en inglés).
FMI: Fondo Monetario Internacional.
FMLN: Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional.
GATS: Acuerdo General del Comercio de Servicios (por sus siglas en inglés).
GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (por sus siglas en inglés).
GNTB: Grupo de Negociación sobre Telecomunicaciones Básicas.
GTE: General Telephone and Electronics.
Guatel: Guatemala Telecomunicaciones.
ICE: Instituto Costarricense de Electricidad.
IED: Inversión Extranjera Directa.
IMPS: Ingreso mensual promedio por suscriptor.
ISI: Sustitución de importaciones.
ISP: Proveedores de servicios de internet.
ITT: International Telephone and Telegraph.
LOT: Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones.
MTAPS: Minutos de tiempo aire por suscriptor.
MTC: Ministerio de Transporte y Comunicaciones.
NYSE: Bolsa de Nueva York (por sus siglas en inglés).
OCDE: Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.
Oceanic: Oceanic Digital Jamaica Limited.
OEA: Organización de Estados Americanos.
OIC: Organización Internacional de Comercio.

OMC: Organización Mundial del Comercio.
OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo.
PD: Países desarrollados.
PED: Países en desarrollo.
SCT: Secretaría de Comunicaciones y Transporte.
Sercom: Servicios de Comunicaciones de Honduras.
SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
STET: Sociedad Financiera Telefónica Italiana.
SUBTEL: Subsecretaría de Telecomunicaciones.
Telebrás: Telecomunicações Brasileiras.
TELECOM: Carso Global Telecom.
TELECOM: Telecomunicaciones de México.
TelInt: TELMEX Internacional.
TELMEX: Teléfonos de México.
Telpri: Telecomunicaciones de Puerto Rico.
TIC: Tecnologías de Información y Comunicaciones.
TISA: Telefónica Internacional.
TSC: TELMEX-Sprint Communications.
UE: Unión Europea.
UGIs: Unidades generadoras de ingresos.
UIT: Unión Internacional de Telecomunicaciones.
UMTS: Red de telefonía móvil multimedia en Alemania.
VoBB: Voz sobre banda ancha (por sus siglas en inglés).
VoIP: Voz sobre IP.