



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**LA ASFIXIA DEL PROTECCIONISMO Y
CONFECCIÓN DE UN MÉXICO
NEOLIBERAL. EL CASO TELMEX**

Historia y fundamento
del siglo que cambió la economía mexicana

Gabriel de la Esperanza Riesco
Directora: Marta Ramos Aguilar

Madrid
Marzo, 2015

Gabriel
de la Esperanza
Riesco



EL CAMINO HACIA LA LIBERALIZACIÓN DE LOS MERCADOS EN MÉXICO. EL CASO TELMEX

RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	3
INTRODUCCIÓN.....	4
Objetivos.....	4
Metodología de investigación.....	5
Estado de la Cuestión.....	6
PARTE I: LA ASFIXIA DEL PROTECCIONISMO Y LIBERALIZACIÓN DE LOS MERCADOS.....	7
1. Breve explicación histórica a la confección del mercado Mexicano.....	8
<i>De la Independencia a la Revolución</i>	8
<i>De la Revolución al México moderno</i>	11
<i>Industrialización a través del proteccionismo</i>	11
2. Del desarrollo a la crisis: la docena trágica.....	14
<i>1970-1976: hiperkeynesianismo, estatalismo y palos de ciego</i>	15
<i>1976-1982: FMI y la muerte de éxito del petróleo</i>	23
3. Neoliberalismo: construcción del México contemporáneo.....	28
<i>Nacionalización de la Banca y Rescate</i>	28
<i>El camino hacia las privatizaciones</i>	29
<i>Empresa-Estado en la década de 1980</i>	33
<i>El GATT y la reconversión salvaje</i>	35
PARTE II: EL CASO TELMEX.....	38
1. Privatizaciones.....	39
<i>Nociones básicas sobre privatización</i>	39
<i>Privatizaciones en México</i>	42
2. Telmex y el mercado de las telecomunicaciones: el camino hasta la privatización.....	44
<i>Los actores, el escenario y los antecedentes</i>	44
<i>Telmex en los años ochenta</i>	46
<i>Impuestos e impactos</i>	48
<i>El papel de los sindicatos en Telmex y la privatización</i>	50
<i>Breve análisis financiero previo a la privatización</i>	51
3. La privatización.....	57
4. Título de Concesión y competencia en el mercado.....	60
5. Tras la privatización: los años inmediatamente posteriores.....	62
<i>Precios</i>	62
<i>Expansión de la red y calidad del servicio</i>	63
<i>Rendimiento</i>	64
CONCLUSIONES.....	66
ANEXO I: EJECUCIÓN DE LA PRIVATIZACIÓN DE TELMEX.....	72
<i>Primera fase</i>	72
<i>Segunda fase</i>	73
<i>Tercera fase</i>	75
BIBLIOGRAFÍA.....	78

RESUMEN

Este trabajo está centrado en analizar la historia económica de México principalmente desde la segunda mitad del S. XX, y tratar de dar una explicación fundamental a los factores que marcaron el camino hacia un mercado neoliberal. Se presta especial atención a los procesos de privatización de empresas estatales y el marco en el que se dieron, utilizando el caso de Telmex como desembocadura de todo lo anterior.

Palabras clave: liberalismo en México, mercados lationamericanos, proteccionismo, privatización, Telmex.

ABSTRACT

This paper aims to analyze the economic history of Mexico from the second half of the twentieth century, and try to give a fundamental meaning to the elements that determined its path to a neoliberal market. Special weight is given to the privatization and divestiture process of estate-owned enterprises, as well as the context in which they took place, using a case study of Telmex as the meeting point for all of the above.

Keywords: liberalism in Mexico, markets in latin america, protectionism, divestiture, privatization, Telmex.

INTRODUCCIÓN

Objetivos

Este trabajo de investigación académica está orientado a analizar de forma técnica y fundamental la historia económica de México y conseguir conectar determinados factores fundamentales a lo largo del último siglo con la posición de México de cara al futuro, especialmente a través de los cambios en la política económica y la transformación definitiva del mercado.

El punto de partida está en estudiar tendencias alrededor de la libertad en los mercados mexicanos, desde dos puntos de vista: el histórico-sociológico que nos señala en muchas ocasiones la previsibilidad de las consecuencias en este ámbito; y el político-económico, sobre todo a través de uno de los pilares de la cuestión, que sin duda representa un ingrediente básico en la receta del devenir de la economía, como son las relaciones entre el Estado y las élites empresariales –normalmente tenedoras del capital. Estas relaciones deben su importancia al impacto que tienen tanto en los consumidores, como en la campaña y futuro políticos, como en los rendimientos empresariales, como en el mercado, como en el panorama de inversión exterior.

Alcanzamos un momento en esta trama histórica que es sin duda el núcleo del presente trabajo, por representar de alguna forma un punto de inflexión sostenible, en las décadas de 1980 y 1990, dentro de las cuales es particularmente significativo el caso de la privatización de Teléfonos de México (“Telmex”), tanto por el momento en el que tuvo lugar, como en su forma y significado tanto interna como externamente, y el precedente que sentó en México para la construcción del mercado definitivamente contemporáneo.

Metodología de investigación

La metodología de trabajo e investigación ha sido principalmente inductiva, tratando de darle un peso significativo al análisis cualitativo frente al cuantitativo. La razón que late detrás de esta forma de investigación es que precisamente es de forma cualitativa que pretendemos explicar la relación entre determinados eventos y determinadas consecuencias, detectar tendencias y reconocer previsibilidades, y ser capaces de hacerlo más allá de los datos o el análisis de determinadas cifras.

Sin embargo, como bien se puede observar, es común la referencia a datos muy concretos sobre cuestiones determinadas. Esto es debido a que tratándose de un tema tan oscilante entre la microeconomía y la macroeconomía, si bien la esencia del método es cualitativa, ésta debe apoyarse muy a menudo en bases cuantitativas.

Esta inducción cualitativa encajaría con una segunda parte de este trabajo, deductiva y predictiva de cara al futuro de México, que intentara hacer a ciegas y desde hoy lo que se ha intentado hacer *a posteriori* y con fuerte base documental sobre el pasado.

A su vez, la metodología descrita encaja a la perfección con las fuentes utilizadas y referencias señaladas: se ha intentado buscar, por la parte cualitativa de la información –en la que se basa después el juicio o esencia de dicha inducción, aquellas reacciones y opiniones propias de la época para intentar comprender el contexto en el que tuvieron lugar e incluso la propia evolución de éstas en el tiempo. Por ello se encontrarán referencias muy antiguas que no gozan del privilegio de la perspectiva y que son precisamente por ello de gran utilidad.

Estado de la Cuestión

A menudo cuando se estudia la historia económica de un país o los cambios de modelos de mercado, se hace a través de eventos determinados que se conectan con datos concretos sobre las empresas, los gobiernos y los países. Sin embargo, los datos que pueden parecer útiles e indicativos cuando se mira hacia atrás, poco tienen que ver en el momento en que se toman las decisiones que dan lugar a los mismos.

Es por eso que creo en la riqueza y la adecuación de un análisis fundamental de las políticas económicas y sus consecuencias, y tratar de explicar los eventos y los cambios de rumbo desde un punto de vista alejado de la matemática. La mayor parte de los informes sobre la liberalización económica de México nos explican lo que sucedió durante el siglo pasado como si cada consecuencia fuera el resultado único de su causa, y en ocasiones como si en el momento de tomar decisiones equivocadas se supiera que lo son. Por el contrario, realizar un trabajo empático para con los agentes económicos nos permite (y permitirá) conectar de otra forma los logros y fracasos de los gobernantes y demás agentes del mercado, más aún en países como México donde sociología, política y economía son un todo mezclado y tremendamente interrelacionado.

**PARTE I: LA ASFIXIA DEL PROTECCIONISMO Y
LIBERALIZACIÓN DE LOS MERCADOS**

1. Breve explicación histórica a la confección del mercado Mexicano

De la Independencia a la Revolución

Para poder comprender a fondo el contexto en el que se dan los sucesos de transformación en los mercados mexicanos en la segunda mitad del S. XX, conviene fijarse antes en la trayectoria política y económica seguida por este país desde su independencia de España a principios del S. XIX, y en la forma en que la mayor o menor estabilidad política (resistiendo a las intervenciones francesas y estadounidenses, así como a sus propias revoluciones) ha influido en la manera de planificar la economía.

Tras la independencia, el nuevo Estado Mexicano -hasta entonces llamado Nueva España- *nació quebrado* (Tello Macías, 2010). A los devastadores efectos de la Guerra de Independencia en la economía (desplome de los niveles de producción de oro y plata, destrucción de las vías de comunicación y profunda reducción de las exportaciones, entre otros) se le sumaron por un lado una fuga generalizada de capitales, por otro un drástico descenso en la recaudación fiscal, y por último una gran dificultad para financiarse de una Europa mayoritariamente enemiga –con la excepción de Reino Unido.

Con un país en decadencia, fuertemente afectado por el control del clero en la política y la economía, y una sociedad estancada en crecimiento y educación, el S. XIX fue una guerra por la supervivencia como región independiente, caracterizada por un reparto muy desigual de la riqueza. Como dato de referencia, si en el año 1820 el PIB per cápita de México representaba el 60.4% del PIB estadounidense, en a penas 50 años pasó a representar a penas el 27.6% (Coatsworth, 1992).

Tras décadas de alta inestabilidad política, con constante enfrentamiento entre las propuestas más modernizadoras/liberales y las conservadoras, México comenzó a ver crecimiento de nuevo tras la llegada al Gobierno de

Porfirio Díaz en 1876, en una época conocida como “Porfiriato” y que duraría hasta 1911, momento en que el mismo renuncia fruto de la Revolución Mexicana. En los primeros años de Porfiriato se aumentaron las exportaciones mineras y se comenzaron proyectos como la expansión de las redes de comunicación, principalmente el ferrocarril que aumentó de 1.073kms en 1880, a 5.731 en 1884, a 12.081 en 1898, y a 19.280 en 1910 (Rosenzweig, 1989).

El país comienza a confeccionar un solo mercado nacional, unificando el dividido panorama que había dejado atrás todo un siglo de guerras, y buscando siempre permanecer en contacto con el exterior al reconocer el papel de importaciones y exportaciones en el desarrollo del país. Continuando con la relación al PIB estadounidense anteriormente citada, vemos como durante esta época los números son más favorables, más aún si los comparamos con otros países relacionados (Tabla 1) donde observamos el alto crecimiento comparado.

Tabla 1: PIB per cápita de México como porcentaje del PIB de Estados Unidos, Brasil, España y Europa Occidental

	1870	1890	1910
Estados Unidos	27.6	29.8	34.1
Brasil	94.5	127.3	220.3
España	55.8	62.3	89.4
Europa Occidental	32.3	38.3	50.1

Fuente: Maddison Project. Elaboración Propia.

Este optimista crecimiento económico, sin embargo, no cambió la triste realidad que suponía el desigual reparto de la tierra y de la riqueza. Los ricos se hicieron más ricos y los pobres se hicieron más pobres, hasta tal punto que hacia finales de 1910 el 97% de los padres de familia no tenían posesión de tierra alguna (Secretaría de Economía, 1956). Esta situación, provocada por una larga tradición clasista y sostenida por la legislación vigente, impregnaba también a los inversores extranjeros, quienes acudían a tierras mexicanas en

busca de oportunidades de inversión dado el fácil acceso a la tierra y la abierta actitud de una burguesía muy receptiva.

“En la parte norte de Chihuahua estaba el mayor latifundio de México, el de la familia Hearst, calculado en 30.000 km²; y, en conjunto, las inversiones extranjeras en bienes raíces ascendían a 194.4 millones de dólares, correspondiendo 42 y 46.4% a Estados Unidos y a Gran Bretaña, respectivamente. En 1910, alrededor de un séptimo de la superficie total del país estaba en manos de extranjeros. El traspaso de tierras a extranjeros no dejaba de asombrar: terrenos cupríferos al coronel Greene, en Cananea; la concesión de la región del Hule a Rockefeller y Aldrich; la venta de bosques en los estados de México y Morelos a los dueños extranjeros de la papelera de San Rafael; la venta, por casi nada, a Louis Huller, de la mitad de Baja California. Los nuevos latifundistas dejaron de ser señores de seres humanos y se convirtieron en explotadores de gañanes, y se hicieron muy ricos; construyeron palacios en sus fundos y en la ciudad y habitaron muchas veces en ésta, en una atmósfera de ocio; fueron al Viejo Mundo y se colgaron y untaron todo lo prescrito por los modistos de París.”

(Tello Macías, 2010)

Sin embargo, con la llegada del nuevo siglo se empezó a poner de manifiesto la gran ineffectividad de este sistema hacendístico sostenido por el Porfirismo, debido al gran estancamiento de las actividades agropecuarias que pasaron a ser artificialmente dependientes de la tarifa arancelaria y de las políticas de depreciación de la plata. El proteccionismo acabó por estancar el funcionamiento del mercado hasta llegar a niveles de desabastecimiento no solo para las industrias sino incluso para el pueblo en productos tan básicos como los alimenticios. De 1877 a 1907 los niveles de producción agrícola aumentaron un 21%, lo cual representa a penas un 0.65% de crecimiento anual (Cosío Villegas, 1956).

Esta situación marcó el contexto en el cual empezaron a surgir fuertes agrupaciones de trabajadores y se empezaron a convocar las primeras huelgas importantes, que vaticinaban una revolución fruto de las pésimas relaciones entre los obreros y los patrones, lo cual por su parte era causa y consecuencia de la crítica situación del mercado explicada. A esto se sumaba un creciente

desequilibrio de los salarios entre trabajadores mexicanos y norteamericanos, que empezaron a cobrar sustancialmente más por realizar los mismos trabajos. Esta situación de crecimiento económico a costa de los trabajadores y el bienestar social propició en 1910 el estallido de la Revolución Mexicana, que duraría hasta 1924.

De la Revolución al México moderno

Como hemos visto, hasta entonces México tenía un sistema económico libremente abierto a influencias del extranjero (en especial Estados Unidos), con una fuerte vinculación de la producción interna de productos primarios con la demanda externa, lo cual dejaba desprotegidos los intereses y las necesidades del pueblo mexicano. Esta posición de país preeminentemente exportador de productos primarios terminó por aportar al país divisas con las que pudo aumentar sus importaciones, pero llegó un punto en que éstas divisas no fueron suficientes para satisfacer la demanda de importaciones y el sistema entró en crisis. Esto se vio agravado, como parece natural, por la crisis mundial en la que entró el sistema capitalista a principios de los años '30 del S. XX.

Durante el gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940) y en el marco del estallido de la Segunda Guerra Mundial, la fuerte inversión en obras públicas fue un factor clave para el crecimiento del país, pues suponía un obstáculo a los intereses del sector privado, enfocado en una dirección muy diferente. Esta inversión pública se centró en mejorar las redes de comunicación, reorganizar el sistema financiero e impulsar el sector agrícola (Vernon, 1970).

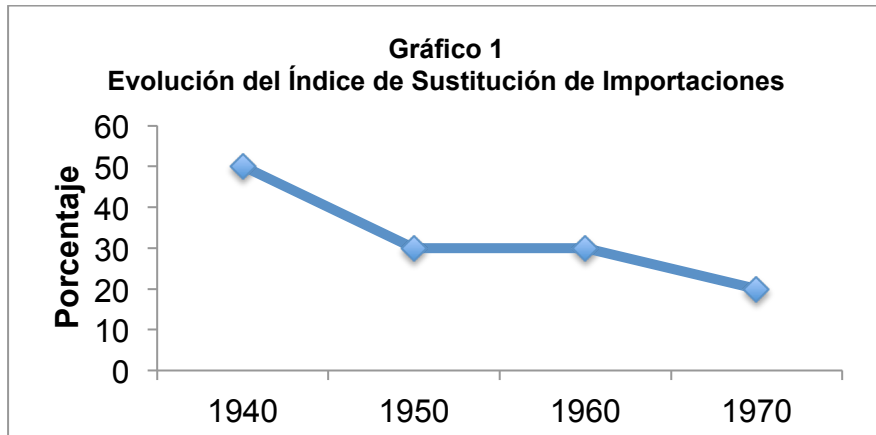
Industrialización a través del proteccionismo

La década de 1940 comenzó con un nuevo giro de la política, ahora centrada en un modelo de industrialización a través de la sustitución de las importaciones, de las que tan dependientes eran hasta entonces, y huyendo del llamado “modelo hacia fuera”. El Estado va a jugar un papel crucial en este

modelo, el cual guiará tanto de manera directa como indirecta: a través de inversión en sectores estratégicos para dinamizar la industria, provisión de infraestructura, y una política económica que asegurara y estimulara la industrialización y el crecimiento económico de México (Ayala, 2003).

Todo esto marcó el punto de partida de una política intensamente proteccionista citada anteriormente, que incluía imposición de aranceles, concesión de subsidios y establecimiento de permisos previos a la importación, todo ello orientado a fomentar un mercado e industria nacionales. A eso se sumó el comienzo de la Segunda Guerra Mundial y el privilegiado papel que jugó México en su relación con las potencias beligerantes, a las cuales proporcionaba bienes de consumo, y gracias a las cuales pudo impulsar fuertemente su desarrollo industrial. Poco antes de la Segunda Guerra Mundial, México había ya privatizado completamente la industria del petróleo, lo cual sirve de referencia para entender toda su política económica durante las próximas décadas.

Para apreciar mejor el resultado de dichas políticas proteccionistas, conviene mirar el Índice de Sustitución de Importaciones, que mide el porcentaje de las importaciones en la oferta total de bienes y servicios, durante los primeros treinta años (Gráfico 1) de esta política económica, y en el cual observamos un descenso desde un 50% de la oferta total a principios de la década de 1940, a un 20% en la década de 1970. El país había apostado fuerte por la industria nacional y ahora podía subsistir en mayor grado gracias a ella, reduciendo consecuentemente la dependencia del exterior.



Fuente: (Villarreal, 2000)

Así, durante estas tres décadas México experimentó un notable ascenso del PIB, aumento de la inversión y ahorro internos, y descenso de la inflación, todo a costa de un sistema fuertemente proteccionista. Uno de los puntos álgidos de dicho proteccionismo fue la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973.

2. Del desarrollo a la crisis: la docena trágica

El milagroso crecimiento conseguido por México durante la etapa llamada de “desarrollo estabilizador”, que duró aproximadamente desde mediados de la década de 1950 hasta principios de la década de 1970, terminó originando y dando comienzo al periodo conocido como “la docena trágica” que transcurrió entre 1970 y 1982.

“Entre las décadas de 1940 y 1950, la primera etapa favoreció la constitución de una estructura sobre la que se sustentaría el crecimiento industrial doméstico. La segunda etapa correspondió básicamente a la década de 1960, cuando la economía y la industria del país registraron un buen crecimiento; sin embargo, la propia estrategia adoptada mostró limitaciones al término de dicho periodo. Por su parte, la tercera etapa se situó en la década de 1970, cuando el agotamiento de la estrategia seguida se hizo más elocuente con el deterioro en ascenso que sufrieron varios de los principales indicadores productivos, comerciales y financieros del programa; ese deterioro condujo, finalmente, al término de la industrialización por sustitución de importaciones.”

(Flores Salgado, 2010)

Todo el progreso que había conseguido el país a través de las políticas proteccionistas alcanzó un punto de saturación en el que seguir creciendo solo podía ser fruto de profundas reformas tanto a nivel institucional como a nivel de infraestructuras, pues un creciente ambiente de corrupción agravaba el ya poco atractivo mercado para inversores extranjeros, lo cual, como bien apunta Zahralddin (1995), terminó por imposibilitar claramente nuevas actividades de inversión extranjera.

Este estancamiento, fruto del aislamiento en gran medida, se observó especialmente en ámbitos como el de la tecnología. Al dificultar (o, como señalan muchos autores, imposibilitar completamente) la entrada de capitales extranjeros en México, la tecnología quedó obsoleta, lo cual hizo que la industria trabajara con sistemas antiguos y muy ineficientes cuando se comparan con los de otros países, lo cual a su vez situaba a las empresas

mexicanas en una posición muy débil en un ambiente a cada vez más competitivo.

1970-1976: hiperkeynesianismo, estatalismo y palos de ciego

La década de 1970 comenzó con el gobierno de Luis Echeverría (1970-1976), quien ante la imposibilidad de aumentar la recaudación a través de impuestos a los capitales extranjeros –pues estos eran escasos y cada vez más frágiles- convirtió la deuda exterior en la primera fuente de financiación para sus políticas de desarrollo. Este sexenio iba a estar caracterizado por una pronunciada fuga de capitales y por un duro enfrentamiento entre el Estado y la élite empresarial, fruto del discurso fuertemente nacionalista, proteccionista y estatalista.

Este enfrentamiento iba a ser el caldo de cultivo para la constitución en 1975 del Consejo Coordinador Empresarial, la primera organización de iniciativa privada deslindada del Gobierno, y cuyo principal objetivo era *“el de coordinar las actividades y las actitudes de todos los organismos empresariales, que pueden no coincidir, ya que fueron creados para representar intereses sectoriales diferentes (...) hablar con el gobierno, con una sola voz (...) [y ser] un puente continuo tendido entre el sector privado y el gobierno, para mantener siempre abiertas y fluidas las comunicaciones entre uno y otro”*.

Cabe resaltar que el comienzo de este sexenio tuvo lugar en el contexto de fuertes protestas ciudadanas y movimientos populistas a lo ancho y largo del país. Estos movimientos no eran más que la respuesta ciudadana a la profunda situación de desigualdad que había venido impregnando el país durante los años de desarrollo estabilizador. El evento más significativo tuvo lugar en 1968 cuando fuerzas militares y paramilitares del Estado reprimieron un movimiento estudiantil en la Ciudad de México, dando lugar a varias decenas de muertos y a todo un movimiento nacional que pasaría a la Historia

como “Masacre de 1968” o “Matanza de Tlatelolco”. Aquí se puso de manifiesto la brutalidad del Estado y su miedo ante una posible insurgencia popular procedente de los escalafones más bajos de la pirámide del poder.

Más aún, parte del éxito electoral de Luis Echevarría se debió a sus medidas fuertemente populistas, muy adecuadas para un México que se encontraba en la terrible situación que acabamos de explicar, y que se centraban en afirmar la compatibilidad entre redistribución de la renta y desarrollo.

Es este el punto en el que algunos autores (Cypher, 1992) han encontrado el inicio del llamado *hiperkeynesianismo*, basado en el énfasis de Keynes en la redistribución del ingreso, junto a la demanda agregada como fuerza principal determinante de las ganancias. La lógica detrás de este modelo está en que una redistribución de los ingresos provocaría un aumento en el poder adquisitivo general, lo que a su vez elevaría el nivel de ventas y con él las ganancias.

Sin embargo, el gran problema surgió a la hora de llevar a cabo esa redistribución de los ingresos, que se realizaba a través de subidas del salario mínimo. Las empresas reaccionaban a esas imposiciones estatales de salario mínimo subiendo los precios, a lo que el Estado contestaba fijando los precios en determinados bienes básicos (hasta 300 bienes de consumo básicos llegaron a tener su precio fijado). Este control de precio sobre bienes de consumo básicos propició que las grandes empresas movieran sus inversiones hacia sectores donde los precios no estuvieran fijados o controlados, lo cual trajo una escasez de bienes básicos que actuó como presión para subir los precios y acabar así con los déficits artificiales de la oferta, a lo cual respondía el Estado, por su parte, con nuevos aumentos del salario mínimo. Como bien señala Cypher (1992:120), “*aquí, el círculo virtuoso de Keynes se convirtió en un círculo vicioso de aumentos de salarios y precios*”.

Los datos acabaron por derrumbar la lógica del modelo hiperkeynesiano. Entre 1971 y 1976 los salarios reales subieron un 41% (Bortz, 1985:93), mientras que la tasa de ganancias cayó un 20% (Solís, 1986:302), por lo que los aumentos salariales, en vez de traer un aumento de las ganancias, se dieron a expensas de éstas. Algunos autores opinan que si la redistribución de la renta hubiera estado orientada a la expansión de determinados sectores, el descenso de las ganancias se hubiera visto compensado por el crecimiento sectorial (que genera ganancias) fruto de proyectos financiados por el Estado.

Otro de los grandes problemas durante este gobierno fue la completa subestimación del mayor de los problemas a los que se enfrenta un país cuando adopta una política populista: la fuga de capitales. El crecimiento planteado por los economistas del Gobierno partía de la premisa de que la convertibilidad del peso no se iba a encontrar dificultada (en otras palabras, que se iba a respetar el derecho a la fuga de capitales tan característico de la época de desarrollo estabilizador). Esto parece tan contradictorio como pueda sonar, pues por un lado se le estaba permitiendo al Banco de México que aplicara políticas monetarias restrictivas para controlar la inflación, y por otro estaba estimulando la demanda agregada. Este efecto de contrapesos se veía acentuado por la fuga de capitales, que jugaba en contra de las políticas de estímulo.

La política monetaria vino como resultado de una crítica situación de la balanza de pagos, que en 1970 presentó un aumento del déficit del 100% (Guillén, 1984:37). Además, se produjo una reducción de la inversión gubernamental en un 21.7% temiendo una devaluación del peso, lo que explica la caída en la tasa de crecimiento del PIB, que solo creció un 0.01% más que la población en 1971.

Tras el fracaso de esta política, los constantes golpes de volante del Gobierno pusieron de manifiesto su inseguridad. Para 1972, se presupuestó un crecimiento del gasto público del 16%, cifra que subió un 22% para 1973 (Tello,

1979), lo que contrarrestaba directamente las medidas tomadas en los ejercicios anteriores, y eran reflejo de que ahora estimular la economía era más importante que las consecuencias de una posible caída del peso. Ahora, ante una inversión privada que a penas crecía, una inflación que sí lo hacía a un ritmo del 10% anual y un aumento de precios del 25% entre 1973 y 1974, el Estado se vio en la obligación de frenar nuevamente la economía. El descenso del gasto público se compensó con un aumento de la inversión privada, en parte gracias a la bajada de los salarios en 1974 y al efecto positivo que esto tiene en las ganancias. Sin embargo, muchos autores no ven significativo este aumento de la inversión pues piensan que fue coyuntural, y que el balance del sexenio se resume en una fuerte caída de la inversión privada.

Volviendo a la fuga de capitales, los peores datos corresponden al periodo entre 1973-1976, momento en el que alcanzaron el 29% de las exportaciones (2.4 mil millones de dólares). El mercado interbancario mexicano se secaba fruto de esta fuga de capitales, por lo que el Gobierno tenía que acudir a fuentes de financiación exteriores para pagar por las importaciones, así como por sus proyectos de inversión, lo que hizo que se alcanzaran aumentos de los niveles de deuda del 500% durante el sexenio de Echeverría. En 1976, sin posibilidad de mantener su nivel de endeudamiento exterior y ante el panorama de sequía de liquidez que había dejado la gran fuga de capitales, el Gobierno se vio forzado a devaluar el peso y provocar así una crisis de divisas.

Conviene analizar llegados a este punto la situación del proteccionismo en México y especialmente a la luz de los datos de lo que muchos autores califican de “estatismo”.

El estatismo es, según la Real Academia Española, la *“tendencia que exalta el poder y la preeminencia del Estado sobre los demás órdenes y entidades”*. Se focaliza más por tanto en la medida en la cual el Estado controla o posee las entidades que rigen la actividad económica del país. Ya hemos

hablado de la dura relación que vivía el Estado con las entidades empresariales privadas, pero dicho enfrentamiento no tenía tanto su fundamento en cuestiones cuantitativas como cualitativas, tal y como lo ven algunos autores, puesto que este gobierno ayudó a determinados conglomerados empresariales y blindó las empresas mexicanas con los cambios legislativos antes abordados.

Los esfuerzos de inversión del Estado durante esta época han sido calificados como “*inconsecuentes y poco constantes*” (Cypher, 1992:130), pues si bien durante esta época hubo un aumento considerable del número de empresas paraestatales –lo cual vendría a confirmar las acusaciones de estatismo que el sector privado hacía, las empresas que adquiría el Estado eran predominantemente de pequeño tamaño.

En 1970 el Estado mexicano era propietario de 278 empresas, y cinco años después esta cifra era de 493 (Carrillo Castro y García Ramírez, 1983), a las que hemos de añadir más de cien empresas creadas a través de fideicomisos. Estos números parecen respaldar las acusaciones estatistas mencionadas, pero hemos de notar que si bien el número de entidades adquiridas por el Estado era grande, el valor de las mismas no lo era tanto comparativamente, y estaba concentrado principalmente en Pemex, Comisión Federal de Electricidad, Fertimex y Telmex. En una investigación llevada a cabo con el panorama empresarial de 1981 (Rey Romay, 1984:132-141) se observó que, del más de 1 billón de pesos que tenían de valor en libros las empresas estatales, a penas 32.7 mil millones correspondían a empresas adquiridas en los años 1971 a 1976. Esto es debido a que la mayor parte de las casi 200 empresas estatales creadas entre los años 1971 y 1975 eran, como se ha señalado anteriormente, pequeñas organizaciones no industriales como institutos de investigación, agencias financieras o compañías rurales de venta de alimentos. Más aún, muchas de las entidades que el Estado no creó, sino que compró, durante estos años las adquirió del sector privado a precio de quiebra, muchas veces por encima de los precios de mercado, lo que pone de

relieve tanto la mala gestión ulterior que hizo el Estado en la mayoría de ellas, como el no-estatalismo que dirigía las políticas de inversión pública. Estos datos nos hacen ver que este Gobierno no estaba tan centrado en aumentar la capacidad productiva del país como en poder redistribuir la renta y aumentar el salario social de forma artificial.

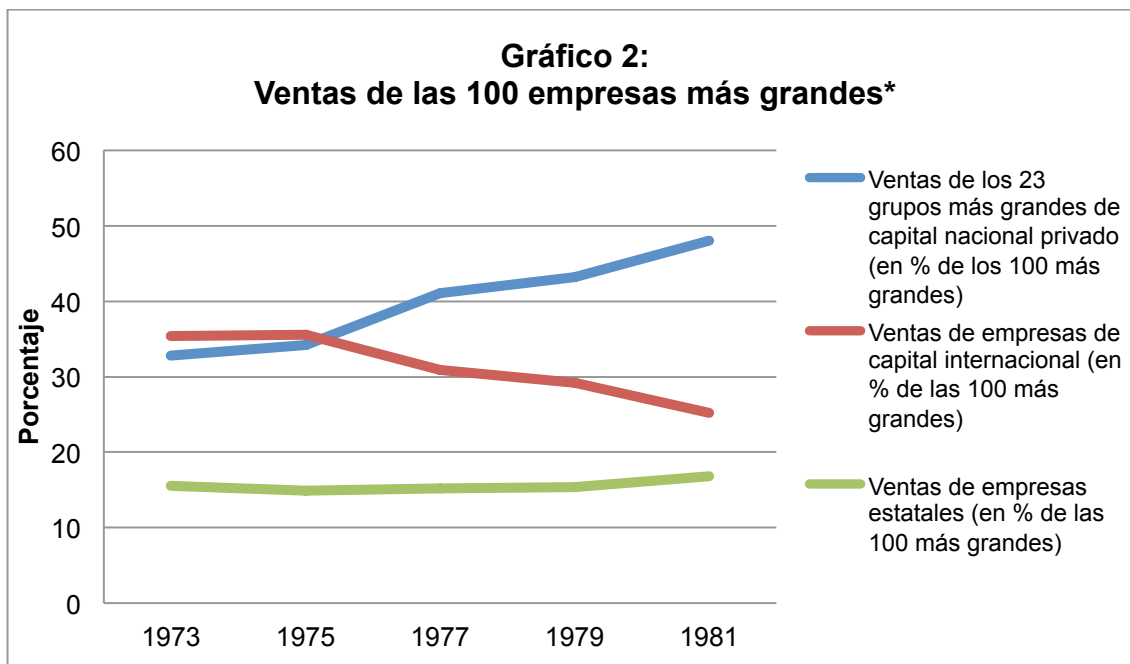
Todo el sentimiento de traición manifestado por la élite empresarial no está, sin embargo, exento de culpa o de ulterior explicación. Con una minoría oligárquica que controlaba grandes secciones de los mercados y disfrutaba de bajos impuestos y el favor del Gobierno para proteger esos mercados de agentes extranjeros que pudieran diluir las ganancias, parece lógico que hubiera un sentimiento de temor ante los nuevos movimientos sociales y el discurso populista con el que empezó este sexenio. Hay incluso autores como Elvira Concheiro que ven en lo que se acaba de explicar el motivo de la crisis de deuda exterior sufrida por el estado mexicano, partiendo de la premisa de que en el momento en que el Estado comenzó a financiarse exteriormente, los grandes capitales mexicanos vieron una intención de romper el clásico circuito por el cual las grandes empresas y bancos financiaban al Estado, y por tanto decidieron debilitar al gobierno cortando definitivamente sus fuentes de financiación interna a través de los bancos que la élite empresarial controlaba, comenzando así una *“huelga de capital por razones que no se limitaban estrictamente a la tasa de ganancia existente o anticipada”* (Concheiro y Fragosa, 1979:37-49). Cuando el Gobierno pasó a depender del capital exterior, perdió con ello también el capital mexicano gran parte del poder de maniobra que tenía como proveedor de crédito al Estado.

Una importante medida legislativa del Estado en su trayectoria proteccionista acabó por beneficiar al sector privado con la promulgación en 1973 de la Ley Para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, pues aumentaba necesariamente su posibilidad de acceso a empresas de dominio extranjero en México. Con esta Ley se llevaron a cabo

una serie de cambios importantes respecto de la legislación vigente (Medina Mora, 1989):

- Hasta entonces, la mayoría de capital nacional en las empresas se daba solamente en una serie de sectores estratégicos, pero con la nueva Ley este requisito se extendía a todos los sectores de la economía. Es decir, que a partir de entonces al menos el 51% del capital y la administración de las empresas mexicanas debía pertenecer a empresas o personas mexicanas, lo cual solo se veía exceptuado para establecer límites más restrictivos.
- Por otro lado, otra importante novedad fue la creación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, vinculada a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con lo que las competencias en materia de proteccionismo pasaban a dicha Secretaría, y no a la de Relaciones Exteriores como hasta entonces había sido. A dicha Comisión se le daban poderes discrecionales para flexibilizar la norma a través de Resoluciones Generales y Específicas, por las cuales podía cambiar la política de inversiones extranjeras para adaptarla al tiempo y las circunstancias sin necesidad de modificar la Ley.

Podemos apreciar (Gráfico 2) el efecto que tuvo esta política legislativa tan proteccionista en el nivel de ventas y control del mercado de las principales empresas del país. Si bien estas medidas daban un paso atrás en la construcción de un mercado libre, ello no significaba necesariamente que fuera perjudicial para las empresas mexicanas (como sí lo era para las extranjeras, y fue el motivo de muchas de sus marchas).



*Se excluye de la muestra a PEMEX pues su tamaño es tan grande que imposibilitaría apreciar la tendencia del resto de empresas.

Fuente: Revista Expansión (Varios años) y Eduardo Jacobs (1981).

Cierto es, no obstante, que las relaciones entre el Estado y las élites privadas no mejoró durante esta época, con los últimos en continua lucha por frenar una reforma fiscal que venían temiendo, pero a la vez aprovechándose de las ventajas que les brindaba el legislador, como la derivada fruto de la legislación proteccionista. De hecho, si observamos las industrias en las que se invirtió mayor capital durante los años apuntados notamos, como bien señala E.V.K. Fitzgerald (1985) una distinción entre inversiones productivas y no productivas, siendo las primeras aquellas destinadas a agricultura, minería e industria, y con una clara preeminencia por las segundas. Hasta tal punto elegían los inversores sectores “no productivos” que el ratio de inversiones productivas-inversiones no productivas, que era de 4 a 1 en la década de 1940, llegó a convertirse en 1 a 2 en la década de 1970.

Terminaba así el sexenio de Echeverría con una tensa situación política y una crisis de divisas en la balanza de pagos.

1976-1982: FMI y la muerte de éxito del petróleo

A finales de 1976 México se veía sumido en una crisis de divisas que le llevó a tener que aceptar un programa de austeridad y reformas impuesto por el Fondo Monetario Internacional ("FMI"), lo cual acabó por anular toda acción ulterior para impulsar el desarrollo compartido de Echeverría. El FMI pensaba que México había estado utilizando sus recursos ineficientemente, y por ello le obligó a rebajar el déficit estatal a través de una reducción del gasto público (y no a través de una subida de impuestos o de una muy necesaria reforma fiscal, como parecería lógico). Este fue el primer paso, que trajo consigo un aumento de la tasa de desempleo y una bajada de los salarios, lo cual desde la lógica del FMI ayudaría a aumentar las ganancias totales. Sin embargo, la inflación era ya un problema fuera de control (de un 30% antes de la devaluación del peso en agosto de 1976) por lo que la siguiente imposición del FMI tuvo que ver con restringir el crédito, lo cual contradecía frontalmente la primera imposición pues, como es bien sabido, sin crédito no hay inversión. El tercer paso fue exigir una retirada de los controles de precios y limitaciones sobre las importaciones, lo cual, como parece lógico, supuso un regreso de los precios a niveles naturales y con ello un aumento sustancial de la inflación, que creció a una tasa del 21% en 1977 (CEPAL, 1981).

Para entonces y desde 1976 era ya presidente José López Portillo (1976-1982), que asumió el cargo con el doble objetivo de sanear las relaciones entre el Estado y las élites de capital privado, y orientar su política hacia el pleno empleo y redistribución de los salarios, lo cual es tan incompatible como pueda sonar.

Centrado en su primer objetivo, el nuevo Gobierno enjuició duramente al anterior y centró su atención en retomar la confianza del capital privado por entenderlo como pieza esencial del desarrollo del país. Como primeros pasos se aprobó una legislación que permitía la concentración bancaria, y se retiró la fijación de precios sobre más de cien productos básicos.

El país entraba ahora en una etapa de bonanza petrolera, en parte fruto del aumento de la inversión en exploraciones petrolíferas que había puesto en marcha el gobierno de Echevarría en 1971 a través de PEMEX, la empresa petrolera estatal. Para 1977 México era ya un gran exportador de petróleo, y entre 1978 y 1981 las exportaciones de petróleo pasaron a representar el 75% de los ingresos externos (Bonilla, 1984). La gran bonanza que esta ola exportadora traía era en igual medida vulnerabilidad de la solvencia económica del país ante cambios en el mercado petrolífero, y a esta vulnerabilidad se le sumaba una creciente parte de los fondos estatales que iban ahora destinados al costoso proceso de explorar y exportar petróleo.

“En 1976, Pemex recibió el 25% del presupuesto público; en 1980, su participación fue del 45%. La participación de Pemex en la deuda del sector público a largo plazo aumentó del 12% en 1975 al 21% en 1979 y luego al 37.8% del total de la deuda pública en 1981”.

(Razones, 1982:17)

Por otro lado, los altos ingresos que traía el petróleo a las arcas del Estado tapaban de alguna forma el largo coste de la deuda, que a diferencia de los ingresos se proyectaba en el largo plazo. Si los precios del petróleo se hubieran mantenido constantes a perpetuidad, esto no hubiera supuesto un problema, sin embargo la realidad fue muy diferente y para 1982 *“la bonanza petrolera de México y la última versión del milagro mexicano se habían evaporado”* (Cypher, 1992:146) con una dura crisis del petróleo. México había estado vendiendo el petróleo crudo sin refinar a un precio alto y no había coordinado la industria petrolera con el resto de industrias, ni la había alineado con los programas de pleno empleo a largo plazo, lo cual acabó por pasarle factura.

Parece lógico preguntarse, ¿Qué pasó con todo el dinero que generó la bonanza petrolera? Debemos de partir de la base de que la inflación aumentó durante el gobierno de López Portillo una media del 37% anual, y el salario mínimo cayó un 10% (INEGI, 1985), debido principalmente a que la inflación actuaba como mecanismo redistributivo. La fuga de capitales continuaba

siendo un problema: en 1979 era de 2.1 mil millones de dólares, cifra que en un año era de 4.8 mil millones y para 1981 alcanzó la cota de los 15 mil millones de dólares. Teniendo en cuenta, además, que en 1981 los préstamos del exterior acumulaban 20 mil millones de dólares, parece lógico que gran parte de las ganancias que no se “fugaban” fueran necesarias para pagar los intereses de la deuda, dejando el saldo neto de flujos de capital internacional cercano a cero.

Podemos observar como aquí la política seguida por el Gobierno es también de tinte hiperkeynesianista: se creó un sistema gracias al cual las empresas nacionales pudieran tener acceso muy barato a la energía y materias primas derivadas del petróleo, esperando que las ganancias que esto trajera a sus cadenas de valor fueran invertidas para generar más desarrollo. En esta línea, el Estado concedió subsidios, beneficios arancelarios y exenciones fiscales al sector privado, lo cual se considera acertadamente cuantificado por Dávila Jiménez al firmar que los beneficios totales del sector privado pasaron de representar el 3.6% del PIB en 1970 al 13.4% del PIB en 1981 (Dávila Jiménez, 1982:243). Repitiendo la pregunta, ¿Qué hizo el sector privado con el dinero generado en la época de bonanza? Pues bien, la explicación tiene que ver nuevamente con la diferencia entre sectores productivos de la economía y sectores no productivos, y los capitales privados prefirieron invertir el dinero buscando un beneficio rápido que, sin embargo, no contribuía al desarrollo del país al no afectar a sectores productivos de cara al desarrollo. Algunos datos ilustrativos de esta situación son (INEGI, 1985; y Ros, 1987):

- Entre 1977 y 1981 la inversión pública aumentó un 94.2%, mientras que la privada lo hizo un 55.9%.
- La producción nacional de maquinaria aumentó un 67.8%, mientras que las importaciones de maquinaria subían un 124.7%, es decir, que se estaba importando más maquinaria de la que se estaba produciendo, debido a las tendencias importadoras del sector privado.
- Entre 1970 y 1977 más del 50% de la inversión privada se destinó a la industria manufacturera, mientras que entre 1978 y 1980 esta cifra bajó

hasta el 33%; y las inversiones en los sectores de comercio y servicios, que en el primer periodo representaban el 36% de la inversión, ahora eran el 50.9%.

Se observa así como una tendencia a invertir en sectores de menor riesgo y rentabilidad más rápida hicieron insostenible el progreso que tan esperanzadamente planificó el Gobierno y hacia el cual orientaba sus políticas.

Como se puede observar, las élites económicas privadas actuaban a sus anchas sin dar reciprocidad alguna a la actitud colaboradora del Estado que les facilitaba en toda su capacidad la generación de beneficios con la esperanza de que éstos reinvirtieran el capital en el desarrollo del país. Esta actitud hostil del sector privado se apreciaba especialmente en la fuga de capitales y en la manera en que se afrontaban las distintas crisis de divisas que sufría México: el Estado estaba recibiendo grandes cantidades de divisas en forma de préstamo, pero sin embargo no las estaba utilizando todas; y dado el sagrado principio de la libre convertibilidad del peso, las fuerzas económicas privadas lo que estaban haciendo era cambiar grandes cantidades de dinero a dólares y sacarlos del país a la espera de una devaluación del peso que sabían ocurriría, para volver a meter esas grandes cantidades convirtiéndolas de nuevo a pesos a un tipo de cambio mucho más favorable. Esto se hacía, literalmente, de un día para otro, y así se explican lo tensas que llegaron a estar las relaciones entre estos agentes y el Estado. Ahora las grandes empresas privadas estaban controladas en gran parte de los casos por una segunda generación de empresarios, que vieron las empresas crecer bajo el paraguas del Estado y que rebosaban confianza y muchas veces arrogancia. Hubo incluso quienes abogaron por una liberalización mayor del mercado, en el cual el Estado debía ir reduciendo progresivamente su presencia, un Estado que siempre había estado bajo su control pero del que temían cambios futuros, y de ahí el intento de sacarlo del mercado.

Por su parte el Presidente seguía inocentemente confiando en sus planes de propulsión de la economía y hacía llamadas a la unidad nacional.

“En marzo de 1982, cuando el Banco de México estaba virtualmente vacío, con una especulación y fuga de divisas incomparables, con la evidencia de que en ello habían desempeñado un papel preponderante los empresarios, el presidente todavía les pedía comprometerse con algo que desde 1977 no habían cumplido, más aún, cuando habían aprovechado la creciente debilidad del gobierno para burlarse de los compromisos y llegar al atrevimiento de desafiarlo”
(Hernández Rodríguez, 1988:230-231)

3. Neoliberalismo: construcción del México contemporáneo

Nacionalización de la Banca y Rescate

A la crisis económica que sufría el país en diversos frentes se le sumaba, como hemos visto, una fuerte crisis de legitimación por parte de los grandes tenedores de capital privado. Hasta tal punto era esto cierto que el propio Presidente del Banco de México llegó a negarse a informar de lo crítica que era la situación de las reservas de divisas para no ocasionar problemas. Así, el 1 de agosto México declara ante una sorprendida comunidad internacional que no puede afrontar los pagos de su deuda exterior, y el 1 de septiembre de 1982 el Presidente López Portillo anunciaba la nacionalización de la banca con estas palabras: *“He expedido, en consecuencia, dos decretos: uno que nacionaliza los bancos privados del país y otro que establece el control generalizado de cambios. Es ahora o nunca. Ya nos saquearon. México no se ha acabado. No nos volverán a saquear”*.

El mundo entraba en alerta, en los Estados Unidos múltiples voces pedían al presidente Reagan que salvara a México de un futuro comunista y el FMI temía seriamente que la tendencia adoptada por México se contagiara a países del entorno. Esto acabó por efectivamente ocurrir, pues las declaraciones del Ministro Silva-Herzog de que el país no pagaría sus deudas desencadenó una serie de reacciones reflejo por toda Latinoamérica que terminó por provocar la crisis de la deuda latinoamericana, también conocida como la “década perdida de América Latina”.

México se enfrentó aquí a una dura posición con sus acreedores, y gracias a la intervención de reestructuración y rescate del FMI pudo conseguir nueva financiación de emergencia para seguir a flote y hacer frente a sus deudas. Dicha financiación procedía de los Estados Unidos (más de 4 mil millones de dólares), el FMI (4 mil millones de dólares) y una serie de bancos comerciales internacionales (5 mil millones de dólares); además de paquetes de cien millones de dólares recibidos bilateralmente de países como Francia, Israel o España.

Hemos de recordar que el panorama bancario mexicano venía de un largo proceso de concentración que comenzó a mediados del s. XX. Como bien explica el arquitecto de la nacionalización bancaria Carlos Tello (Tello, 1984:29), en 1950 el 75% de los activos bancarios pertenecían a 42 entidades, y para 1981 ese mismo porcentaje estaba en manos de a penas 6 entidades. Como se ha explicado antes, los capitales privados se habían focalizado en sectores de inversión no productivos como el bancario-financiero, lo cual, sumado al gran poder e influencia que éstos tenían sobre el Estado por su condición de fuentes de crédito, hace justa la afirmación de que eran *“la facción dominante de capital en los setenta”* (Tello, 1984:45).

Esta acción unilateral por parte del Estado fue sin duda un golpe sobre la mesa en sus relaciones con una oligarquía financiera que venía controlándolo desde hacía años. El Gobierno se mostró fuerte e indiferente al poder que las amenazas de los grandes empresarios habían venido teniendo hasta la fecha sobre su política, y esto provocó un gran rechazo por parte del sector privado, por parte de quien se convocaron huelgas generales y se inició un enfrentamiento directo contra el Estado, al cual ahora se acusaba de estar virando hacia el socialismo. Este sentimiento queda perfectamente reflejado en las palabras de un grupo de académicos mexicanos (Basave, Mongel, Rivera y Toledo, 1982:58) al decir que *“no se trata tan sólo de una acción contrastante sino de una medida que altera las relaciones de fuerza dentro de la estructura del bloque en el poder y revela (...) el alto grado de autonomía que el Estado aún puede poner en juego en momentos críticos frente a las distintas facciones burguesas”*.

El camino hacia las privatizaciones

Este camino se gestó como una forma de buscar crear un Estado más poderoso, pero a la vez más pequeño, pues así entendían que podrían realizar mejor su labor con un mecanismo más eficiente. Podríamos decir que este camino comenzó en 1983 con el presidente Miguel de la Madrid (1982-1988) y

su Plan Nacional de Desarrollo. Este plan fue vagamente definido en su presentación, pero estaba claro el espíritu que traería a las relaciones Estado-agentes privados, lo cual plasmó acertadamente Oscar Hinojosa en la revista *Proceso*:

“Los empresarios están de plácemes porque en el PND el gobierno concede a la empresa privada un papel de primera importancia en el esquema de desarrollo nacional porque el sector público garantiza que no expandirá su actividad económica, ambos principios enarbolados por el sector de la iniciativa privada en intensas campañas antigubernistas” (Hinojosa, 1983:10).

La lógica que habita detrás de esta reforma es la del doble objetivo de 1) crear un Estado más pequeño, pues al deshacerse de la mayor parte de las mencionadas empresas podría gestionar las restantes, así como la totalidad del aparato del Estado, de manera mucho más eficiente –lo que se conoce como “palanca estratégica” del Estado en la economía del país; y 2) buscar la competitividad exterior para impulsar un crecimiento a través de las exportaciones, lo cual suponía un desafío pues tras la crisis estructural de la economía en 1982 el país no disponía de los recursos necesarios para posicionarse como potencia exportadora en el mercado internacional, altamente competitivo.

Este estado de mínimos se configuraría a través de una serie de reformas que tenían como objetivo general desmontar el gran caparazón que se había construido alrededor del país durante los años de industrialización proteccionista. Principalmente se querían modificar las políticas de comercio exterior, apertura financiera, programas de privatización y desregulación de los mercados para potenciar la vinculación del país con el exterior (Tabla 2).

Estas políticas de apertura estaba inspiradas en principios neoliberales, tan ausentes hasta el momento en la historia económica y política de México. Un paso importante fue la eliminación de los permisos previos a la importación y la reducción de los aranceles, lo cual supuso como es natural la entrada de capitales internacionales en la economía que motivaron la actividad productiva

interna e impulsaron el desarrollo del país. El déficit de las finanzas públicas, por su parte, fue el pretexto que utilizó el Gobierno para justificar la desregulación de las actividades económicas a nivel interno.

Tabla 2: Reformas y principales ingredientes

Reforma	Ingredientes Centrales
Apertura comercial	Reducción de aranceles y permisos de importación
Apertura financiera	Modificación de la legislación para favorecer el ingreso de inversión extranjera
Privatización	Reducción del número de empresas públicas
Desregulación de los mercados	Menor participación económica del Estado

Fuente: Elaboración propia.

Existen dudas sobre cuál fue verdaderamente la motivación de esta reforma y este proceso de cambio político. En la obra *Cambio estructural en México y en el mundo*, el propio presidente De La Madrid afirmaba años después que la iniciativa procedía enteramente del Estado mexicano, pero fuerzas externas veían en la reforma una clara influencia del neoliberalismo americano y de toda la doctrina de Reagan, tal y como afirmaba el New York Times (Stockton, 1986). Sobre lo que hay cierto consenso es sobre la influencia y presión que significaron el FMI y el Banco Mundial (BM), y de este último el receptor más grande de sus programas de financiación era precisamente México. Sostenía el BM que gran parte de las empresas estatales debían ser privatizadas pues eran parte de la causa del enorme déficit del sector público y muchas de ellas habían sido adquiridas en la década de 1970 de una forma casi indiscriminada, como se explica *supra*.

La privatización tiene implicaciones importantes tanto a largo como a corto plazo. La principal implicación política es la protección que otorga de cara a futuros gobiernos populistas, que se encontrarán con un Estado mucho más pequeño. Si este futuro gobierno intentara engrandecer el tamaño y presencia del Estado tendría que llevar a cabo una serie de reformas con alto coste económico pero también político, pues provocaría una situación económica problemática y motivaría una fuga de capitales masiva, ambas cosas muy dañinas desde el punto de vista electoral. Con un Estado pequeño como el que se plantea, las herramientas para fomentar el crecimiento económico y lograr sus metas serían exclusivamente la política fiscal y monetaria.

Por ejemplo, la diferencia en el impacto que tendría un aumento de sueldos en las empresas estatales tras la llegada de un Gobierno populista sería sustancial dependiendo del tamaño del Estado. Si hay un gran número de empresas estatales, los trabajadores del sector privado presionarían para igualar esas condiciones de una gran mayoría de trabajadores; pero si por el contrario el número de empresas estatales fuera reducido, el impacto de esta política también lo sería.

Existen también, como se mencionaba, consecuencias a corto plazo que hacen elevar las ganancias del sector privado. Cypher (1992) habla de cinco maneras en las que esto puede ocurrir: la primera y más simple es que el Estado venda los activos de sus empresas por debajo del precio de mercado, y las empresas privadas que los adquieran se beneficien de ello. Segundo, en algunos casos agentes privados pueden comprar la deuda externa de México en el mercado secundario pagando aproximadamente la mitad del precio nominal, y ofrecerle al Estado intercambiar esta deuda por activos de una empresa estatal, cobrando el valor nominal de la deuda que ostentan y reduciéndosela el Estado, lo cual es siempre una victoria política. Tercero, el Estado puede vender grandes extensiones de tierras con derechos mineros muy por debajo del valor de estos derechos, lo cual sería adquirido por un agente privado. Cuarto, los conglomerados privados pueden adquirir empresas

públicas que sean complementarias a su red existente, eliminando a su vez a estas empresas del panorama competitivo y poder así tener mayor control sobre precios. Quinto, en el proceso de comprar empresas públicas se pueden abolir los contratos laborales. En este sentido resulta particularmente interesante la venta en 1988 de Aeromexico, cuando los compradores lograron el control de la empresa hasta entonces estatal y su completa reestructuración sin desafiar abiertamente las leyes.

Empresa-Estado en la década de 1980

Durante los años de Gobierno del presidente De La Madrid uno de sus principales objetivos fue restablecer las relaciones con las élites empresariales, tan dañadas en las décadas previas y cuyo nivel máximo de ruptura se alcanzó probablemente con la nacionalización de la banca. Esta élite empresarial criticaba duramente y a la vez temía a un Estado que como se ha explicado venía siendo más y más intrusivo, y por lo tanto se pensaba que reduciendo el Estado (o, lo que es lo mismo, vendiendo partes de él) los motivos de descontento serían menores y por tanto las relaciones florecerían.

Su discurso cambió con la llegada al poder, pues antes de esto se le escuchaba proclamar la gran importancia del Estado en garantizar el correcto funcionamiento de la economía, y ahora parecía que este discurso se moderaba o se reorientaba. Es por ello que una de sus primeras medidas fue vista de forma muy escéptica por las élites empresariales: la reforma de los artículos 25, 26 y 28 de la Constitución mexicana en la llamada “Reforma Económica”. El artículo 25 hacía responsable del Estado el desarrollo nacional integral, requiriendo que el crecimiento económico fuera un instrumento para la más justa distribución de la renta, así como para el pleno ejercicio de los derechos y libertades individuales, dado que el individuo es el eje de la sociedad y su bienestar es el fin último. Resalta que la vida económica ha formado tres sectores en la sociedad: el público, el privado y el social, que deben actuar con responsabilidad social para que el interés

individual no prevalezca sobre el común de la nación. Aunque el sector público y el social aparezcan diferenciados igualitariamente, quedaba en manos del primero el velar por el bienestar del segundo, dándole acceso a mejores niveles de vida. El artículo hacía una llamada al neoliberalismo, pues resaltaba la importancia de proteger la libertad en la actividad económica de los particulares.

“La ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, promoviendo la competitividad e implementando una política nacional para el desarrollo industrial sustentable que incluya vertientes sectoriales y regionales, en los términos que establece esta Constitución.”

(Artículo 25, párrafo 8°. Constitución de los Estados Unidos Mexicanos)

A su vez, en el artículo 28 condenaba tajantemente las prácticas anticompetitivas y las situaciones de monopolio: *“En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios, las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos en los términos y condiciones que fijan las leyes.”*

El escepticismo mencionado por parte de las élites empresariales venía de la configuración de estos tres sectores de la sociedad (público, político y social) y ante el temor de que el sector social fuera a ganar poder e importancia en el planeamiento económico, pues se confiaba en que éste fuera el resultado meramente de la colaboración privado-pública, con fuerte influencia de los primeros sobre los segundos.

Aunque hay muchos autores que afirman la exagerada reacción de las élites empresariales a las medidas legislativas de De la Madrid, conviene incluir las palabras de Francisco Báez Rodríguez sobre las tensiones entre el sector privado y el Gobierno durante esta época:

“No se trata pues, en principio, de un proyecto tajantemente neoliberal, al estilo de los que privaron –bajo la férula monetarista- en muchos países del cono sur en los años sesenta. Sin embargo, se puede advertir un retorno a los esquemas

ortodoxos que pretenden entre sí dar la soberanía al mercado, pero el mercado que se tiene en mente es un mercado ordenado, reconstruido desde arriba. Un modelo liberal, pero con presencia del Estado, que interviene en los renglones básicos de la economía, en busca del equilibrio. Un modelo que asume el carácter destructivo de la reordenación económica, pero que intenta defender la planta productiva en la medida de lo posible.”

(Báez Rodríguez, 1985:338)

Este autor opina que si bien las medidas legislativas que llevó a cabo el Gobierno no fueron una amenaza directa para las élites empresariales, sí lo era sin embargo esa separación de la política puramente neoliberal.

Un buen ejemplo que puede ser ilustrativo de las políticas y su tendencia de cambio es el caso en 1985 de Somex, una empresa estatal de producción de fibra sintética, y los productores privados, tras la apertura de una nueva planta que pretendía aumentar la producción estatal de fibras sintéticas un 41%. Somex argumentaba que toda la producción no vendida de la producida por la planta podría ser exportada. Un pequeño cártel de productores privados intentaron parar este proyecto, argumentando que sus plantas estaban funcionando a una capacidad del 50% para satisfacer la demanda, pero investigaciones estatales concluyeron que la fibra sintética estaba siendo vendida a precios prohibitivamente altos por estos pocos empresarios que controlaban el mercado. Así, si la planta estatal vendiera el producto más barato, esto podría poner en problemas la rentabilidad de las empresas privadas. Tras muchas discusiones y presiones con las asociaciones empresariales privadas, el Estado aseguró que cuando esta nueva planta estuviera plenamente operativa, se privatizaría la empresa. Toda esta serie de sucesos es reveladora de cómo el Gobierno seguía de alguna forma “guiando” la economía, pero con talante neoliberal en su ejecución.

El GATT y la reconversión salvaje

Otro cambio fundamental en la economía llegó a finales de 1985 cuando el Gobierno de De la Madrid anunció que México entraría en el General

Agreement on Tariffs and Trade (“GATT”) en 1986. Esta decisión cambiaba sustancialmente el rumbo de la política exterior del país, que hasta entonces se regía por un principio de no participación en acuerdos internacionales que pudieran debilitar la soberanía nacional. Esta fue, por ejemplo, la razón por la que México se negó a entrar a formar parte de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (“OPEP”) en la década de los setenta.

En esta redefinición de la política exterior no tendrían cabida la intervención estatal, las políticas nacionalistas y proteccionistas, o todo aquello que tuviera que ver con control estatal sobre las empresas o la banca. También tendría efectos a niveles salariales, pues México era un país atractivo por sus bajos costes de mano de obra y como tal debería llevar a cabo ciertas reformas internas para frenar el poder sindicalista y, al final, acabar recortando en beneficios sociales como la salud pública y el bienestar social. En general, desde que se adoptó la decisión de formar parte del GATT el país se embarcó en una serie de reformas para hacer de México un país más y mejor dominado por el mercado, y lograr así ser un miembro ideal del mencionado convenio internacional.

En este marco coincide un proceso de renegociación de deuda, fuertemente afectado por esta decisión de formar parte del GATT, de forma positiva para el país pues sus proveedores de fondos (FMI, Banco Mundial, Gobierno de EEUU y bancos privados, principalmente) contaban con que el país iba a adoptar una intensa política de promoción de las exportaciones, y basaban sus préstamos en dicha premisa. El programa de privatización iniciado años antes se acentuó, y entre las reformas legislativas encontramos la retirada del precepto heredado de la época proteccionista según el cual todas las empresas debían tener un mínimo del 51% de participación mexicana, pudiendo ahora pertenecer enteramente a capital extranjero.

Sin embargo, dentro de los planes a largo plazo del país, esto suponía una aceleración de los tiempos y un aumento del número de ojos que el

Gobierno tendría sobre él. Los resultados económicos del país tenían ahora mayor importancia y es por esto que se adoptó una política extrema que tenía poco en cuenta las consecuencias a corto plazo de sus actuaciones, sobre todo en términos de coste social. Comenzaba ahora la era definida por Enrique Garza como de “*reconversión salvaje*”.

Esta reconversión giraba en torno a una política de promoción de las exportaciones, lo cual, si bien podría parecer debería ser el resultado de una menor y menor influencia del Estado en las relaciones comerciales, en realidad requería de gran influencia estatal para poder configurar este nuevo sistema económico. El fin último era dotar a México de un sector de exportación moderno y globalmente competitivo, que le permitiera convertirse en una potencia comercial intermedia en a penas una década. Esto era a la vez causa y consecuencia de muchos de los préstamos que se le otorgaban al gobierno mexicano, y la base de la llamada “condicionalidad cruzada” según la cual los requisitos que ponían los proveedores de fondos (principalmente FMI y Banco Mundial) dependían entre sí del cumplimiento los unos de los otros. Cabe recordar que a finales de la década de 1980, México recibía cerca del 10% del total de los fondos prestados por el Banco Mundial a nivel mundial, y solo entre 1986 y 1988 recibió 5.7 mil millones de dólares, por lo que es comprensible no solamente el interés sino también la influencia que el Banco Mundial tenía en la política económica mexicana, y en especial en la apertura económica y la eliminación de barreras para la inversión extranjera.

PARTE II: EL CASO TELMEX

1. Privatizaciones

Nociones básicas sobre privatización

La privatización de una empresa tiene distinto significado y consecuencias para distintas personas. Podemos distinguir tres tipos de actividades que pueden ser privatizadas: primero, las que realizan empresas públicas que compiten en un mercado abierto; segundo, las que realizan empresas públicas que se benefician de una situación de monopolio, el cual puede ser natural o artificial dependiendo de la medida en la que el Estado ha provocado o mantiene esa situación de monopolio; y tercero, aquellas actividades que se prestan exclusivamente por el Estado –como la recogida de basuras o los servicios penitenciarios. También podemos distinguir distintas formas de privatización, que siguiendo el esquema de Kühl serían tres: política, cuando a todos los ciudadanos se les hace parte de la nueva entidad privatizada; fiscal, cuando se venden las acciones de la empresa al mejor postor para maximizar los beneficios; y económica, en las que el Estado estructura la forma de privatización y negocia los términos en los que esta se ejecuta para asegurar una serie de elementos que considera clave.

Quizás para analizar los motivos que pueden llevar a una privatización convenga estudiar antes aquellos por los que se creó una entidad estatal en primer lugar. Un motivo es el de la seguridad nacional, por la cual se crean determinadas empresas que pretenden garantizar un nivel de seguridad competencia y responsabilidad del Estado. Otro era el de generar beneficios en zonas estratégicas, donde quizás es difícil la recaudación fiscal. También control económico y protección de determinados sectores en los que no se confía en las consecuencias que pudiera traer el libre mercado. Otro motivo importante ha sido tradicionalmente la falta de inversión privada en determinados sectores, sobre todo en países subdesarrollados o en vías de desarrollo. Por último, en muchos casos hemos visto como el miedo a un monopolio u oligopolio privados ha generado la creación de monopolios públicos, bajo el argumento de que de esta forma los beneficios generados por

dicha situación de no-competencia serían destinados al bien común en vez de engordar cuentas corrientes privadas.

Dicho esto, cuando los motivos que justifican que el Estado tenga la propiedad de las empresas desaparecen, es cuando se plantea la privatización de una o algunas de las empresas propiedad del Estado. En México, como hemos explicado anteriormente, se buscaba por un lado reducir el tamaño del Estado, rebajar el coste que muchas de estas empresas le suponían, mejorar las relaciones con el capital privado, acentuar la apertura económica del país y promover los beneficios de la economía de mercado, sobre todo los enfocados al desarrollo tecnológico y el poder de exportación.

Las privatizaciones suelen ocurrir en el marco de una política económica dentro de la cual la privatización no es la única medida, y por tanto esto suele plantear dificultades a la hora de analizar el efecto aislado de la privatización en la economía de un país.

Conviene llegados a este punto analizar la visión que de la privatización tienen los economistas Pinheiro y Schneider (1994). La lógica nos diría que la privatización es utilizada por los Estados como fuente de financiación, como se ha explicado anteriormente, sin embargo un estudio del FMI afirmaba que los beneficios fiscales a largo plazo son los mismos bajo control público que bajo control privado. Las razones no son difíciles de entender: en un mercado que funciona eficientemente, el valor de una empresa se determina en base a los flujos de caja futuros que generará, descontados a valor presente, y la empresa se venderá a un precio igual a ese valor. De esta manera el Estado intercambia un activo que genera ganancias futuras por ganancias presentes, y estas ganancias presentes podrían ser invertidas a una tasa libre de riesgo (a la cual, por su parte, se descontaron los flujos de caja que va a generar la entidad en el futuro), o se podrían utilizar para rebajar el monto de la deuda pública. Por tanto los beneficios serían iguales privatizando que no, a no ser –como señalan los autores- que las empresas estatales estén generando pérdidas o se tenga

una perspectiva futura negativa de seguir en manos privadas, razón por la cual deberían ser privatizadas como mecanismo de *stop-loss*. Este es, como se ha explicado *supra*, el motivo por el cual se privatizaron la mayor parte de las empresas en México.

Las privatizaciones en países en vías de desarrollo (como México) han tenido lugar tradicionalmente en sectores bajo situaciones de monopolio o con altas necesidades de mano de obra, lo cual les hacía idóneos para estar controlados por el Estado en primer lugar. Muchas privatizaciones procedieron de la mala calidad de los productos que estaban produciendo las empresas estatales, lo cual se pone de manifiesto si observamos a los datos a nivel mundial: entre 1988 y 1993 se privatizaron empresas por valor de 96 mil millones de dólares, de los cuales aproximadamente 58 mil millones procedían de los sectores de las manufacturas e infraestructuras. De estos datos mundiales, las privatizaciones en América Latina supusieron dos tercios del total en países en vías de desarrollo (Sader, 1995). A modo ilustrativo presentaremos los datos sobre privatizaciones (Tabla 3) en los distintos sectores para apreciar las diferencias explicadas:

Tabla 3: Distribución sectorial de las privatizaciones
entre 1988 y 1993, por región
(en %)

Región/sector	Primario	Industria	Infraestructuras	Servicios Financieros	Otros	Total (en miles de millones de dólares)
América Latina	15	18	41	24	2	55.2
Europa y Asia Central	8	50	11	21	10	17.9
Este de Asia	6	29	45	10	10	16.1
Sur de Asia	22	44	4	24	6	6.0
África sub- sahariana	25	7	1	4	63	2.4
Norte de África y Oriente Medio	7	39	8	34	12	0.7

Fuente: Sader, 1995

Privatizaciones en México

Si bien el programa de privatización de las empresas estatales comenzó durante el gobierno de De la Madrid Hurtado (Tabla 4), los casos más significativos, entre los cuales destaca el caso de Telmex, se dieron durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). Como consecuencia de esto, el nivel de subsidios al sector público bajó de un 8.4% del PIB en 1982 al 3.6% en 1991. El panorama legislativo y político había cambiado, así como el aspecto de una economía mexicana que aterrizaba en el modelo neoliberal tras varios siglos de balanceos entre el proteccionismo y las medidas para salir de sus diversas crisis.

Tabla 4: Número de empresas estatales 1982-1992

Tipo de empresa	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Organizaciones Descentralizadas	102	97	95	96	94	94	89	88	82	77	77
Participación minoritaria	744	700	703	629	528	437	252	229	147	119	106
Fondos de inversión públicos	231	199	173	147	108	83	71	62	51	43	40
Participación mayoritaria	78	78	78	69	7	3	0	0	0	0	0
TOTAL	1.155	1.074	1.049	941	737	617	412	379	280	239	223

Fuente: OECD, *Economic Surveys: Mexico* (1992)

Las privatizaciones durante esta época supusieron para el estado mexicano cuantiosos ingresos, una media del 6.2% del PIB durante este período. Dado el gran número de privatizaciones que se llevaron a cabo, la forma de su ejecución siguió un esquema de prueba y error, siempre intentando mantener a los trabajadores públicos de dichas empresas bien informados, y tratando de crear un sistema de puja que asegurara el máximo precio dentro de los compradores que se consideraban suficientemente cualificados.

Se establecía un doble sistema de protección a través de los trabajadores: el primero era la capacidad que tenían los sindicatos de rechazar a un comprador, y una vez que supieran el precio de adquisición se les daba la opción de igualarlo si conseguían reunir los fondos necesarios, lo cual por otra parte era altamente improbable, especialmente con las grandes privatizaciones; y segundo, había una serie de mecanismos para imposibilitar o dificultar la despedida de trabajadores como consecuencia de las privatizaciones, pero la medida en la cual esto se cumplía o afectaba al futuro de la empresa era bastante poco claro.

Cabe destacar aquí que el discurso a través del cual Salinas había subido al poder se centraba en restablecer las buenas relaciones entre el Estado y los agentes privados, pues en manos de estos últimos estaba el futuro de la economía, según argumentaba. Sin embargo, y aunque podría parecer sorprendente, en los procesos de privatización iba a latir la idea de que el capital privado debía ser preferiblemente mexicano, de tal forma que las empresas que pudieran ser vendidas a grupos empresariales nacionales no fueran vendidas a capitales extranjeros.

2. Telmex y el mercado de las telecomunicaciones: el camino hasta la privatización

“Puede resultar recomendable reestructurar las grandes empresas y compañías del sector público en sectores importantes, antes de privatizarlas”

(Aspe, 1993:174)

Los actores, el escenario y los antecedentes

Teléfonos de México (“Telmex”) es una empresa privada creada en diciembre de 1947 tras la incorporación de las dos empresas telefónicas más grandes de México: Teléfonos Ericsson (una subsidiaria de Ericsson de Suecia) y Compañía Telefónica Mexicana, junto con aproximadamente 108 empresas de telecomunicaciones locales. En pocos años, Telmex adquirió a su único competidor y pasó a ser el mayor proveedor de servicios telefónicos de México, con casi un 95% de la cuota de mercado. En 1950 comenzó un programa de venta de sus acciones, que fueron adquiridas mayoritariamente por capital extranjero hasta 1958, año en que un grupo mexicano adquirió la mayor parte del capital.

La participación estatal en Telmex comenzó en 1963 a través de créditos procedentes de impuestos sobre las telecomunicaciones, y en 1971 el Estado mexicano se convirtió en el accionista mayoritario tras adquirir el 51% de las acciones, en el contexto de la política de privatizaciones del gobierno de Echeverría. En 1976 la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (“SCT”) estableció legalmente el monopolio de Telmex en servicios de línea básica, que duraría hasta 1996. En 1987, tras absorber dos pequeñas entidades regionales, se convirtió en el único proveedor de servicios de telecomunicaciones del país.

Si observamos el marco regulatorio en el que se desenvolvía la actividad de Telmex, vemos que, como empresa estatal, estaba sometida a una serie de

controles que hacían notable la presencia del Gobierno en su gestión. La empresa estaba bajo la autoridad de varios organismos públicos, lo que en muchas ocasiones causó solapamientos y duplicaciones, a veces creando conflictos de intereses entre ellos. La Junta directiva estaba compuesta por un Presidente –que tenía que ser el Secretario de Comunicaciones y Transportes, seis representantes del Gobierno y cinco representantes de los inversores privados. Las tarifas eran determinadas por Telmex junto a la Secretaría de Hacienda (“SH”), y en ellas entraban nuevamente en conflicto una serie de objetivos: maximizar los beneficios, usar las tarifas para controlar la inflación, y usarlas como mecanismo de redistribución de la renta. La SH también era la encargada de decidir sobre el nivel de endeudamiento de Telmex.

El mercado de las telecomunicaciones quedó un poco desplazado a principios de la década de 1980, cuando el Estado pensaba que era más urgente privatizar y desarrollar otros sectores. Hasta esa fecha, el sector venía experimentando crecimientos del 12% anual, y tras la crisis de 1982 esa cifra se redujo a la mitad hasta 1988. Como dato de referencia para imaginarnos la situación de las telecomunicaciones en México durante esa década, en 1984 a penas el 16% de los hogares mexicanos tenían una línea de teléfono. Para finales de la década, el sector estaba infectado por un servicio muy pobre, altas tarifas (sobre todo en llamadas de larga distancia), pésima calidad de productos, cortes constantes y una profunda corrupción.

Mirando algunos datos relativos al uso y al consumo, vemos que en 1988 la densidad de dispositivos telefónicos era de a penas 5 dispositivos por cada 100 habitantes, lo cual suponía alrededor de 9 millones de teléfonos. Solo el 17% de los hogares tenían una línea de teléfono, a la vez que había una lista de espera de 1,5 millones de líneas. Esta densidad creció muy moderadamente hasta la fecha de privatización, sin llegar a alcanzar los 6 dispositivos por cada 100 habitantes. Además, sus datos de productividad laboral eran muy bajos, más aún cuando se comparan a otros gigantes internacionales de las telecomunicaciones: Telmex tenía contratados a 10.46 trabajadores por cada

1.000 líneas, mientras que Telefónica en España tenía 6.02 en 1990. El número de empleados de Telmex había venido creciendo, pasando de 29.600 en 1981 a 50.000 en 1988, y se mantuvo en este nivel durante los años siguientes.

Telmex en los años ochenta

En 1980, Telmex se embarcó en un proyecto de modernización orientado a la tecnología digital. El plan pretendía digitalizar el 70% de los servicios para el año 2000 y tener una base instalada de 30 millones de dispositivos telefónicos. Aunque los primeros dispositivos digitales se empezaron a instalar en 1982, el proyecto se empezó a ralentizar debido a problemas técnicos y, sobre todo, a falta de recursos económicos.

Para mediados de década era obvio que la lenta digitalización que se estaba llevando a cabo no atacaba los problemas más nucleares del mercado de las telecomunicaciones mexicano. El crecimiento en líneas crecía muy lentamente, la demanda crecía mucho más rápido que la oferta, y la calidad del servicio estaba en decadencia; a lo que se le sumaron factores de fuerza mayor como el terremoto que tuvo lugar en 1985 y cuyos daños a la infraestructura fueron notables.

Con toda esta presión sobre sus espaldas, Telmex lanzó en 1987 el Programa Intensivo de Mejoramiento del Servicio ("PIMES"), que se centraría en por un lado mejorar la red existente, y por otro crear una red paralela que ayudara a proveer de forma rápida a los millones de clientes que deseaban abrir una línea. El programa se centraba en tres puntos básicos: crecimiento, modernización/diversificación, y calidad; y sería llevado a cabo con los siguientes objetivos en mente:

- Una nueva estructura de financiación que eliminara la dependencia extrema de los subsidios, cambios en la política de provisión de servicios al Gobierno y revisión de los costes al consumidor y los impuestos.

- Digitalización del 80% de la red local y el 100% de la red internacional antes del año 2000.
- Construcción de una red ISDN que permitiera crear nuevos servicios que sirvan como fuente de beneficios futuros.
- Adaptación del marco legal, concretamente del papel del Estado y el sector privado en el desarrollo del mercado de las telecomunicaciones.
- Adopción de una organización interna descentralizada similar a la de grandes empresas internacionales.

Concretamente, podemos observar este cuadro (Tabla 6) extraído de las cuentas anuales de Telmex:

Tabla 6: Principales objetivos del PIMES

Objetivo	Efecto
Añadir 2.3 millones de líneas, representando un 13% de crecimiento anual	Aumentar la penetración a un 8.8% de la población; y aumentar el porcentaje de líneas digitales al 60% en tres años.
Aumentar la productividad laboral de 106 líneas por empleado a 137	Aumentar la plantilla en 5.000 personas, un 25% del ritmo de crecimiento de las líneas.
Instalar más de 100.000 teléfonos públicos	Aumentar la penetración de teléfonos públicos en 0.2%.
Instalar 33 nuevos puertos digitales	Reemplazar 1.400 puertos anticuados y mejorar el servicio.
Modernizar las plantas exteriores	Mejorar la calidad y reducir los gastos por reparaciones y tasa de fallo, la cual es diez veces mayor a la de EEUU y cinco veces mayor a la de Europa.
Automatizar las 288 oficinas comerciales	Mejorar la atención al cliente, reducir la cuenta de deudores y mejorar la rentabilidad.
Instalar 13.500km de fibra óptica	Aumentar el porcentaje de líneas de larga distancia al 75% y prepararse para la alta competitividad.
Expandir los servicios móviles	Aumentar el número de suscriptores de telefonía móvil de 45.000 a 200.000.
Expandir la cobertura en áreas rurales en 2.000 comunidades cada año	Aumentar la penetración rural a 18.200 comunidades

Fuente: TELMEX, Cuentas Anuales. Elaboración propia.

Estos objetivos tuvieron cierta plasmación sobre todo al principio, en especial en lo que se refiere al uso de la tecnología digital, que permitía a Telmex ofrecer servicios a grandes clientes. Tras el terremoto de 1985 que destruyó todo su equipo de comunicaciones de larga distancia, Telmex aprovechó para reemplazarlo con un sistema de intercambios descentralizados digital. La modernización de su equipo básico, sin embargo, requería una remodelación de toda su estructura organizativa, y reemplazar una estructura fuertemente piramidal por una modular descentralizada para ganar flexibilidad en sus operaciones. Se establecieron divisiones por motivo funcional y geográfico, además de un Centro de Telecomunicaciones Avanzadas para desarrollar nuevos servicios a través de su red ISDN.

Estos cambios estructurales aceleraron el paso de la modernización, hasta tal punto que en 1990 el 29% de las líneas era digital, y para 1992 el 50%. La modernización tenía importantes repercusiones desde el punto de vista del personal, pues si antes hacía falta un equipo de ocho personas para manejar una red de 10.000 líneas analógicas, ahora bastaba con dos personas para mantener 100.000 líneas digitales. Si bien la lógica nos indica que esto debió suponer masivos despidos según se iba modernizando la red de comunicaciones, encontramos el fenómeno opuesto, pues el número de trabajadores de Telmex creció levemente durante esos años.

Impuestos e impactos

Telmex tenía una importancia especial respecto del resto de empresas estatales, pues era –junto a Pemex- una importante fuente de ingresos para el Estado en tanto en cuanto funcionaba bajo un régimen fiscal especial que incluía impuestos directos e indirectos. Existía una serie de impuestos especiales sobre las telecomunicaciones que operaban junto al IVA que la empresa cobraba a los clientes, y que variaban según el tipo de llamada o servicio que se prestara.

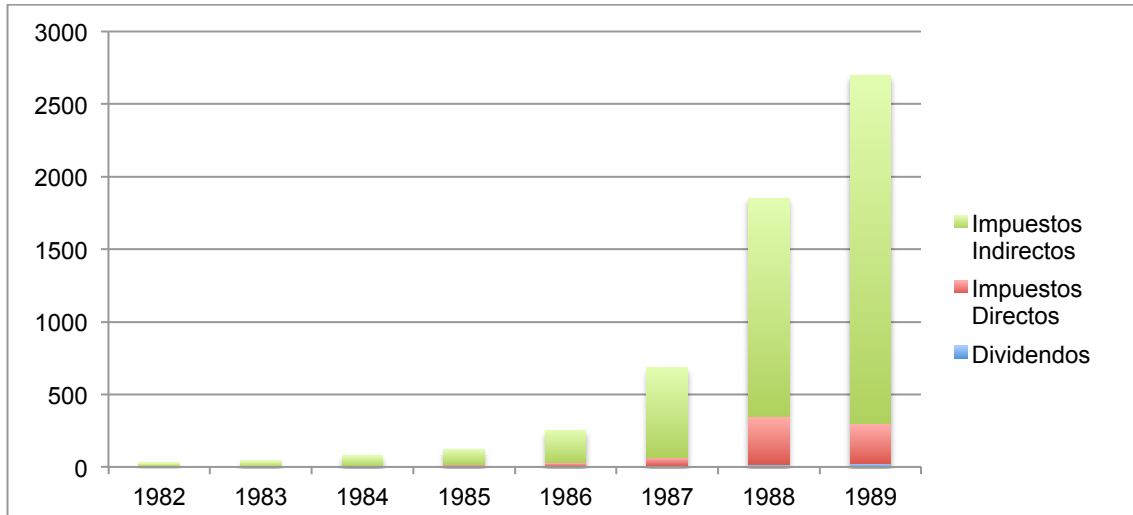
Los impuestos indirectos hacían bastante grande la diferencia entre lo que Telmex recibía por sus servicios y lo que los consumidores pagaban. A título de ejemplo, en 1989 la tasa de alquiler de dispositivos local era de 50.640 pesos, a lo que se le sumaba la tasa telefónica del 60% (30.384 pesos), más el IVA del 15% (12.153 pesos), haciendo el precio efectivo 93.178 pesos, un 184% más de lo que Telmex ingresaba en sus cuentas. En 1990, en el marco de una gran subida de precios que precedió a la privatización, el Gobierno eliminó la tasa telefónica por lo que aunque la tasa básica subiera un 68% hasta los 85.078 pesos, el precio total pagado por el consumidor solamente subió un 5% hasta los 97.840 pesos.

Como se ve en este sencillo ejemplo el efecto de la política fiscal era muy útil como manera de afectar más o menos las finanzas de Telmex a conveniencia, como sin duda ocurrió en 1990 con vistas a la privatización. En este año se subieron radicalmente las tarifas para llamadas nacionales de corta y larga distancia, al tiempo que se abarataron las llamadas internacionales, y se eliminaba, como se comentaba, la tasa telefónica gubernamental. Como consecuencia, los beneficios de Telmex aumentaron de forma radical sin afectar al precio final a los consumidores, de cara a una valoración que determinaría el precio al cual se realizaría la privatización.

En la Tabla 7 se muestra el desglose de la participación de Telmex a la economía estatal de México, la cual como se observa es sustancial, más aún si consideramos que se trata de una empresa que no recibe subsidio alguno del Estado. La primera fuente de ingresos estatales era a través de impuestos indirectos (el IVA y la tasa telefónica), y si bien estos representaban el 90% de flujos entre ambas partes, Telmex también pagaba cuantías en cuestión de impuestos directos y dividendos. Además se pueden observar los cambios producidos en 1990 de los que antes hemos hablado, cuando la cantidad de dinero que Telmex ingresa al Estado aumenta en aproximadamente 500 mil millones de pesos, pero sin embargo esto pasa de representar el 35% de sus

beneficios a representar el 26%, un menor impacto muy positivo a ojos de los potenciales inversores como consecuencia de la privatización.

Gráfico 3 y Tabla 7: Ingresos Estatales procedentes de Telmex
(en miles de millones de pesos)



	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Dividendos	2	2	3	5	7	10	19	27	42
Imp. Directos	6	11	3	12	21	58	329	271	182
Imp. Indirectos	20	39	73	106	225	614	1504	2400	2920
Total:	28	52	79	123	253	683	1852	2697	3145
% Ingresos	37%	35%	32%	33%	32%	32%	38%	35%	26%

Fuente: TELMEX, Cuentas Anuales. Elaboración propia.

El papel de los sindicatos en Telmex y la privatización

En 1989 Telmex tenía en plantilla a 49.200 trabajadores, número que había crecido un 46% desde 1984 cuando tenía 33.400 trabajadores. De todos ellos, el 84% estaban afiliados al sindicato, y estaban divididos de esta forma: el 29% en mantenimiento de las redes, 38% en mantenimiento de equipos, 8% en ingeniería e instalación, 25% en tráfico y 10% en tareas administrativas.

El STRM (Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana) es uno de los sindicatos más importantes del país. En un documento dirigido a este sindicato, Telmex mostraba su preocupación con el papel que el gran aparato sindical estaba teniendo en los planes de modernización y digitalización de la

empresa de esta forma “*el retraso de la empresa en introducir la nueva tecnología se debe en gran parte a la imposibilidad de concretar respuestas ágiles y responsables con la organización sindical*” (El Cotidiano, 1989:59).

En abril de 1989 Telmex y los sindicatos revisaron los contratos laborales, llegando a dos decisiones principales: los 57 acuerdos departamentales independientes se dividieron en una sola estructura salarial, dividida en 45 niveles; y un acuerdo que tenía como objetivo la reducción de la plantilla a través de una combinación de planes de jubilación, renunciaciones voluntarias y la no renovación de muchos contratos temporales.

Como se ha introducido anteriormente, la legislación mexicana sobre privatizaciones les daba un papel esencial a los sindicatos cuando se producía la venta de una empresa estatal: éstos podían bloquear esta venta pagando un precio igual al que ofrece el comprador, adquiriendo ellos la propiedad de la empresa. Esto, si bien desde el punto de vista financiero era en muchas ocasiones imposible, aún así se intentaba evitar a través de actividades como: (a) la promesa a los trabajadores miembros del sindicato de que serían propietarios en parte de la empresa; (b) la nominación del líder del sindicato como jefe de una sección sindical concreta creada *ad hoc*; y (c) la promesa de que Telmex crearía una plataforma de formación para evitar que los trabajadores existentes quedaran desplazados por los avances tecnológicos, particularmente en torno a la digitalización –para lo cual se terminó creando el Instituto Tecnológico de Teléfonos de México.

Breve análisis financiero previo a la privatización

Ingresos y gastos: la cantidad de ingresos totales vino creciendo desde 1986 a una tasa real del 22.4% anual, lo cual refleja por un lado el incremento de las tarifas junto por otro las reducciones fiscales que tuvieron lugar durante la segunda mitad de la década. Los ingresos se pueden dividir en cuatro categorías (Ruprah, 1994): 1) servicios locales –que incluye instalación, servicio, alquiler y otros; 2) servicios de larga distancia; 3) servicios internacionales; y 4) otros servicios. Como es natural, en 1990 se notó un

cambio en las proporciones en las cuales estas cuatro categorías contribuían a los ingresos totales, puesto que se cambió la tendencia histórica por la cual los servicios de larga distancia mantenían los servicios locales –que traían menores ingresos. En 1989, por ejemplo, el 42% de los ingresos procedían de servicios de larga distancia, mientras que solo el 20% procedían de servicios locales; lo cual cambió radicalmente cuando los primeros bajaron al 29% y los segundos subieron hasta representar un 31% de los ingresos en 1990.

Dentro de los ingresos por servicios internacionales se produjo un cambio en la procedencia de los mismos, lo cual tuvo lugar debido a dos tendencias: por un lado el tráfico de México hacia el extranjero creció a mayor ritmo que los ingresos por el mismo, debido en parte a una reducción de las tarifas; y por otro los ingresos por tráfico desde el exterior hacia México igualmente crecieron más despacio que el tráfico, como consecuencia del acuerdo de Telmex con ATT. Este acuerdo se basaba en las bandas utilizadas para conexiones internacionales y ocho puntos determinados respecto del tráfico en la zona fronteriza EEUU-México. Hasta 1988, el cobro medio de Telmex era de 95 céntimos de dólar mientras que el de ATT era de 31 céntimos, por lo que cuando ATT utilizaba la red de Telmex tenía que pagar 95 céntimos, y Telmex solo pagaba 31 cuando usaba la de ATT. En 1989 se llegó a este acuerdo para reducir esta situación de clara disparidad, que tendría efectos en resultados desde 1990.

Respecto de los gastos, éstos se pueden dividir también en cuatro categorías: 1) salarios y costes operativos; 2) gastos de mantenimiento; 3) depreciación; y 4) impuestos sobre los servicios telefónicos. Si bien la composición de los costes totales no tuvo notables cambios durante los años ochenta, los costes reales empezaron a aumentar en 1987 con una tasa de crecimiento anual cercana al 28%, mientras que hasta entonces habían venido creciendo a un ritmo de solo el 7%.

Rentabilidad: el beneficio nominal después de impuestos de Telmex ha sido positivo y creciente, casi doblándose anualmente, lo cual le diferencia de cualquier otra empresa estatal. Por el contrario, el beneficio real después de impuestos no creció durante la primera mitad de la década de los ochenta, y acabó por bajar dramáticamente entre 1986 y 1987, cuando valían a penas la mitad de lo que valían en 1981. A partir de 1988 comenzó un crecimiento acelerado por el cual se doblaban casi todos los años.

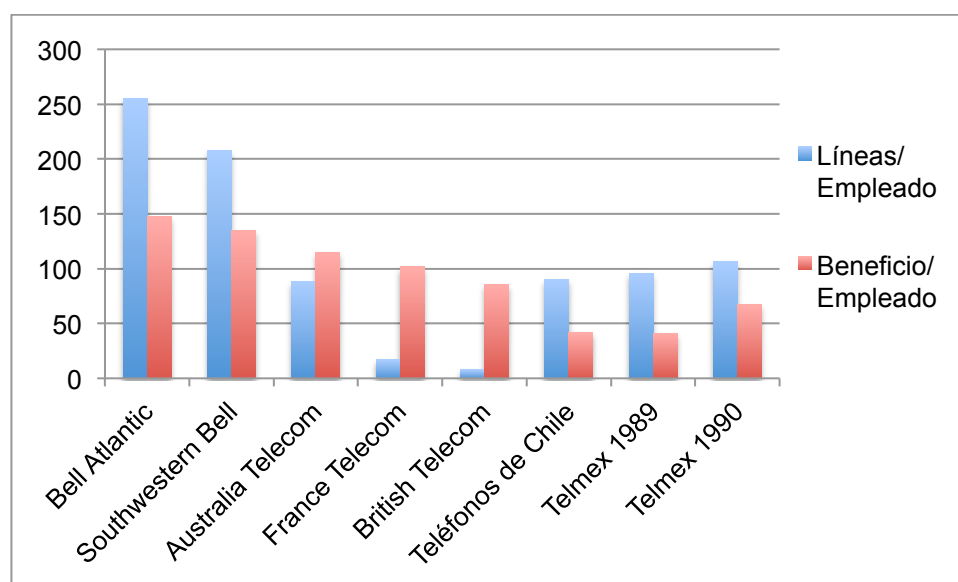
Esta tendencia refleja que los precios estaban bajando en términos reales y el volumen no estaba creciendo a un ritmo suficientemente alto para compensarlo. Tras 1987, los precios –y también el volumen- han aumentado con bastante velocidad.

Por su parte la tasa de retorno (ROA) siguió una tendencia similar: entre 1981 y 1987 bajó de un 6% a un 2% debido al mencionado descenso del beneficio real, unido a un leve incremento en costes; mientras que entre 1988 y 1991 subió hasta un 17% al verse compensado el incremento en gastos por una subida pronunciada del beneficio real.

Eficiencia: los indicadores de eficiencia más importantes son dos ratios: número de líneas por empleado y beneficio por empleado. En la Tabla 8 se pueden observar los datos y contrastar con los de otras empresas comparables a nivel internacional.

Tabla 8 y Gráfico 4: Comparación internacional de la productividad

[Diciembre 1990]	Líneas (en miles)	Empleados	Líneas/Empleado	Beneficio/Empleado
Bell Atlantic	17.484	68.400	255,6	147,5
Southwestern Bell	12.105	58.190	208,0	134,8
Australia Telecom	7.419	84.104	88,2	115,0
France Telecom	2.698	156.451	17,2	101,6
British Telecom	2.013	245.700	8,2	85,8
Teléfonos de Chile	678	7.500	90,4	41,9
Telmex 1989	4.702	49.203	95,6	41,3
Telmex 1990	5.271	49.518	106,4	67,7



Fuente: Warburg Securities- Telmex Report

En la comparación de estos datos hay que tener en cuenta que se han mezclado empresas con cobertura nacional e internacional, lo cual afecta la relación entre número de líneas y empleados. Si comparamos al “mejor” Telmex, el de 1990, con el resto del mundo, aún así podemos apreciar que su beneficio por empleado no es muy competitivo. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el beneficio de Telmex depende mucho de las condiciones del mercado (quizás más que en otros países) y que está influido por la inestabilidad de divisas, factor que no afecta tanto al resto de países.

Inversiones: la inversión crecía lentamente hasta 1987, momento en el cual comenzó a crecer de forma acelerada tras la entrada en vigor del plan del Gobierno para mejorar la red de telecomunicaciones de la que hemos hablado *supra*, así como la necesidad de reparar las dañadas infraestructuras, en especial tras el terremoto de 1985. Estas inversiones se financiaron principalmente con fondos generados internamente por Telmex, no solamente por el aumento de la presión fiscal sobre la empresa y el consiguiente flujo de capitales para el Estado que esto significaba, sino –y principalmente- por el aumento de las ganancias como consecuencia de las subidas de precios iniciadas en 1988 y explicadas anteriormente.

Otra importante fuente de ingresos fue la recibida como consecuencia de vender sus futuras cuentas a cobrar a inversores: Telmex vendía los derechos a cobrar futuras cantidades que iba a abonarle ATT como consecuencia de su acuerdo, lo cual hacía que fuera una deuda completamente libre de riesgo al ser la contraparte ATT, por lo que Telmex podía de esta manera financiarse a un tipo de interés menor del que había en el mercado. De esta forma Telmex recibió en 1988, 1989 y 1990 respectivamente 208, 256 y 438 millones de dólares en préstamos.

Estructura financiera: en la Tabla 9 se pueden observar los principales ratios financieros de Telmex. Como se puede ver, la estructura financiera no ha sufrido cambios sustanciales. El ratio deuda/capital varía entre 0,4 y 1,0 principalmente debido a las ampliaciones de capital continuas que se realizaban para contrarrestar el método de pago que se utilizaba, de tal forma que el Gobierno pudiera mantener su participación del 51%.

Tabla 9: Ratios financieros de Telmex

Ratio	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Solvencia a C/P	2,3	1,7	1,5	1,4	4,2	2,4	2,3	5,8
EV/Inmovilizado	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4	0,6	0,6	0,6
Deuda total/EV	0,8	0,5	0,9	0,9	1,0	0,5	0,3	0,4
Margen bruto	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
EBIT/Ventas	0,3	0,2	0,3	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4
ROA	0,12	0,11	0,8	0,6	0,5	0,5	0,9	0,16
ROE	0,18	0,13	0,11	0,7	0,7	0,9	0,15	0,28
Ventas/Activos	0,23	0,25	0,23	0,19	0,18	0,27	0,29	0,33
Ventas/ CCircul.	4,45	6,97	6,39	4,56	1,35	2,19	2,56	2,08

Fuente: Telmex, Cuentas Anuales. Elaboración propia.

Calidad de los servicios: El servicio de Telmex era realmente malo. En 1989 la lista de espera era de más de un millón de pedidos, de los cuales el 80% eran de tipo residencial. Esto era debido a que la estructura de tarifas impuesta por el estado incentivaba más a conseguir clientes comerciales que domésticos, y esto ocasionó que hubiera que esperar entre 3 y 18 meses para conseguir tener una línea de teléfono en casa, calculando Telmex que de media al día unos 49.000 teléfonos estaban fuera de servicio.

El 15% de las plantas que conformaban la red Telmex tenían más de 20 años de antigüedad, y el 35% tenían entre 10 y 20. Por su parte, el 30% de la red secundaria no llegaba a los estándares mínimos técnicos. ¿Privatizamos?

3. La privatización

“La desregulación. busca promover la libre competencia y suprimir costos innecesarios: es un aspecto medular de la modernización.(...) El nuevo reglamento en materia de inversión extranjera establece reglas claras y automáticas, elimina discrecionalidad burocrática y otorga mayor seguridad jurídica: al facilitar los trámites para cumplir con la ley, fomenta la inversión que beneficia al país”

Carlos Salinas de Gortari

Congreso de la Unión, 18 de septiembre de 1989

La privatización de Telmex es, en mi opinión, la desembocadura de todo un siglo de vaivenes políticos y económicos en México, y representa la máxima expresión de lo que México aspiraba a ser en el futuro y todo de lo que quería huir. Si bien es un país que a nivel político tenía y tiene problemas *a priori* irremediables de control corrompido de los poderes públicos, sabía que en las últimas décadas del S. XX tendría la oportunidad de salir adelante como país en vías de desarrollo, y que esta oportunidad solo vendría de la mano de la liberalización económica, minimización del tamaño del Estado y apertura a la inversión y comercio internacionales. Más aún, la adopción o no de esta filosofía ha sido la que ha marcado la entrada en el S. XXI de la mayor parte de las economías de América Latina, y la que determinará su futuro y su posición en una economía y unos mercados cada vez más globalizados.

Con la profunda introducción y explicación histórica que compone la primera parte de este trabajo hemos podido asimilar la mecánica de las políticas públicas en la mayor parte de la historia de México, y su continua lucha contra un pasado que no terminaba de irse, y un futuro que no terminaba de llegar. Con el mismo radicalismo con el que algunos gobiernos cerraron la economía, otros la tuvieron que abrir, y fue solamente a través de la reconversión de la economía mexicana en una economía global que se pudo entender que cuando se creía que se estaba dependiendo del exterior, lo que en realidad se estaba haciendo era aprovechar oportunidades fuera de las

fronteras para compensar la mala situación dentro de ellas. En un Estado putrefacto y arruinado, la opción de abrir las ventanas a los vientos externos era la única opción posible si se quería comenzar a crecer y a competir a nivel internacional, y con el valor de ciertas políticas es México ahora mucho más que la mayoría de países centro y sudamericanos de su entorno.

El 18 de septiembre de 1989, el Presidente Carlos Salinas de Gortari declaraba en el Congreso de la Unión: *“Las telecomunicaciones son una de las áreas más dinámicas de la modernización mundial y una de las más rezagadas en México. Se requieren cuantiosas inversiones para acompañar el crecimiento previsto y renovar tecnologías. La canalización de estos recursos compite con la atención a prioridades sociales. En este contexto se inscribe la decisión de desincorporar a Teléfonos de México”*.

La privatización, según se argumentaba, conseguiría:

- Que el Gobierno mantuviera control sobre el sector,
- Que el control mayoritario de la empresa permaneciera en manos mexicanas,
- Que los derechos de los actuales trabajadores fueran respetados, y que éstos fueran invitados a participar en el capital de la empresa,
- Que la calidad de los servicios fuera a alcanzar parámetros internacionales, y
- Que se asegurara el crecimiento sostenible.

La medida de privatización fue recibida muy positivamente tanto por los empresarios como por los consumidores, principalmente debido al pobre servicio y funcionamiento de la empresa en la fecha. Además, gran parte de la lógica de la privatización era convertir a Telmex en un jugador privado importante del mercado de las telecomunicaciones que sirviera para aumentar la fuerza exportadora del país, pero que a la vez invitara a la inversión exterior en dicho mercado.

La ejecución de la privatización se puede dividir en tres fases: Una primera fase entre 1989 y 1990 de preparación para la privatización, que incluye muchas de las medidas ya presentadas; la segunda fase en diciembre de 1990 cuando se vende el 50.1% de Telmex en una subasta privada; y finalmente la tercera fase cuando el Gobierno se vende el restante de acciones en su poder en las bolsas mexicana y extranjeras. Estas fases quedan explicadas detalladamente en el Anexo I.

4. Título de Concesión y competencia en el mercado

Como se ha mencionado anteriormente, en 1976 el Gobierno otorgó a Telmex un Título de Concesión por 30 años para “*construir, operar y explotar una red de servicio telefónico público*” (Secretaría de Comunicación y Transportes, 1990). Este título estaba basado en la propiedad estatal de la empresa en las circunstancias laborales y socioeconómicas del momento, y por tanto se debía modificar con ocasión de la privatización de la empresa, debido a la nueva gestión y las consecuencias que esto traía para una empresa y un sector tan detalladamente regulados y favorecidos.

El Título se modificaba y se acortaba en duración, puesto que inicialmente estaba planeado para durar 50 años, y se veía reducido a 36 (hasta 1926) con la opción de ser renovado por 15 años más.

Competencia: el texto menciona claramente que no se conceden a favor de Telmex ningunos privilegios exclusivos de explotación de la red telefónica, en lo que son dos párrafos de clara declaración de intenciones anti-monopolísticas. Sin embargo, poco después establece un sistema especial que seguirá Telmex en los años siguientes, y que le otorga el monopolio sobre la red nacional local. Sobre la red de larga distancia e internacional, prohíbe que se pongan trabas a que otros actores entren en el mercado o que el Gobierno otorgue concesiones a otro prestador de servicios telefónicos que no sea Telmex, pero concreta que hasta el año 1996 solamente podrá otorgar estas concesiones a terceros si Telmex ha incumplido el Título de Concesión, concretamente los estándares de calidad y servicios mínimos que se estableces y que motivan no solamente el Título sino la privatización de Telmex en general.

Tarifas: en 1991, los ajustes en las tarifas debían de ser mensuales, entre 1992 y 1996 trimestrales, y a partir de 1997 también trimestrales pero debían suponer una reducción real de los precios. Básicamente, como funcionaba era a través de un tope de precio para una canasta de bienes y servicios

telefónicos que ofrecía Telmex. Esta canasta incluía instalación, servicios locales y de larga distancia, ponderado por el valor de ese servicio durante el período anterior, y dentro del tope máximo Telmex podía decidir libremente el precio de cada servicio concreto. Lo que pasaría a partir de 1997 es que el límite superior se reduciría un 3% como prueba forzada de productividad.

Objetivos de crecimiento: el primer objetivo de crecimiento que encontramos en el Título pone como límite temporal 1994, año en el cual la penetración de líneas en hogares debería haber pasado de 27 líneas por cada 100 hogares (1990) a 36,4. Además, Telmex debería ofrecer servicios telefónicos básicos, consistentes en al menos un teléfono público o una agencia de servicios de larga distancia, en todas las localidades con más de 500 habitantes, además de servicio telefónico automático básico en todas las de más de 5.000 habitantes, todo ello también para 1994. También se establecían objetivos respecto de uno de los grandes problemas hasta la fecha: las listas de espera y la incapacidad de satisfacer la demanda. En 1995 los pedidos para servicio básico se deberían completar dentro de los siguientes seis meses, en 2000 dentro de un mes, y en 1998 debería haber cinco teléfonos públicos por cada 1.000 personas.

Calidad del servicio: como se ha comentado, este era uno de los principales problemas hasta la fecha, y era en parte lo que ocasionaba que el modelo de negocio de Telmex y su cadena de valor estuvieran oxidados desde hace décadas. Por ello, el Título de Concesión lo aborda de la siguiente manera: se requiere que Telmex instale un sistema fiable de medición de la calidad del servicio y que se establezca un servicio eficiente de reclamaciones sobre el servicio. Los objetivos de calidad cubren tanto las líneas (errores, tiempo necesario para las reparaciones, etc.), como el tiempo hasta conseguir que de señal el dispositivo, como las llamadas que conectan en el primer intento, como el tiempo de respuesta del servicio técnico.

5. Tras la privatización: los años inmediatamente posteriores

En enero de 1991, se celebró una junta extraordinaria por la cual se nombró Presidente a Carlos Slim Helú (dueño mayoritario y Presidente de Grupo Carso), a la vez que se nombraron 9 consejeros de Grupo Carso, 4 de Southwestern Bell, 3 de France Telecom, 2 representando a los accionistas tipo L, y uno del Gobierno Federal. El primer paso tras la privatización fue embarcarse en un proyecto de tres años basado en los objetivos y delimitaciones que contenía el Título de Concesión y que han sido explicados *supra*. Este programa presupuestaba una inversión de 26 mil millones de pesos, y se centraba en la expansión y modernización de la red.

Precios

En enero de 1991 Telmex subió el precio de la canasta básica un 11.78% en línea con el Título de Concesión que hacía basar la subida de los precios en la inflación del período anterior. Al mismo tiempo, se redujo el número de llamadas gratuitas a 150 en enero, 125 en febrero, y 100 en marzo y los meses siguientes. Además, se medía el servicio de modo que las 100 llamadas gratuitas estaban limitadas a un total de 300 minutos, con lo que el total de estas medidas suponía un aumento del coste total por encima de la inflación.

Esta decisión provocó fuertes protestas tanto por parte de los consumidores como por parte de la clase política, que sin duda veían las cosas desde la posición opuesta a la junta de Telmex, que buscaba sacar el máximo partido al Título de Concesión y maximizar las limitaciones que éste imponía para poder así financiar el costoso plan que habían puesto en marcha. Aún así, las subidas mensuales que permitía el Título fueron eliminadas para mediados de año, de modo que finalmente las subidas nominales de todo 1991 fueron inferiores a aquellas que permitía el Título.

La posición de la junta de Telmex era delicada, pues debían estar atentos a la prensa que se daba tras la privatización de una de las empresas más grandes del país. Esto fue probablemente lo que provocó que durante 1992 no hubiera una subida nominal de los precios y tarifas, de modo que a nivel real hubo una bajada de los mismos.

Expansión de la red y calidad del servicio

El crecimiento y modernización de Telmex en los años inmediatamente posteriores a la privatización a través del Título de Concesión y el proyecto de expansión son realmente sorprendentes. El número de líneas creció hasta los 6,5 millones en 1992, con un crecimiento del 26% anual desde 1990, lo cual estaba por encima de lo estipulado en el Título de Concesión y muy por encima del crecimiento de la red en los años anteriores –recordemos que entre 1988 y 1990 el crecimiento fue de un 9% anual.

El número de localidades rurales con servicio telefónico aumentó en un 72% entre 1990 y 1992, y los objetivos de densidad de teléfonos públicos se consiguieron en todos los años. La red de larga distancia creció en un 42% en 1992, superando incluso las previsiones del proyecto de expansión en un 16% en 1991 y un 41% en 1992.

Si nos centramos en los objetivos y resultados de la calidad del servicio los sentimientos son mixtos: por un lado se consiguieron superar los mínimos establecidos respecto de los indicadores globales de continuidad y calidad del servicio (ICON e ICAL, respectivamente) en 1991 y 1992; pero por otro los indicadores parciales no superaron los límites del Título de Concesión. Además, Telmex se mantenía a la cabeza en las listas en términos de número de reclamaciones recibidas –seguían por encima de las 10.000 diarias, y también era la primera causa de las quejas recibidas por PROFECO, la agencia federal de protección de los consumidores.

TABLA 11: Comparación entre resultados y objetivos del Título de Concesión

		1991	1992
Calidad del servicio			
ICON	Real	86,2	89,5
	TC	83,4	86,2
ICAL	Real	92,4	94,4
	TC	91,7	92,4
Expansión de la red			
Número de líneas (% crecimiento)	Real	12,6	12,1
	TC	12,0	12,0
Densidad (teléfonos públicos/1.000 habitantes)	Real	1,27	1,53
	TC	1,26	1,52
Elementos del Plan 1990-1993			
Circuitos de larga distancia (millas)	Real	29,1	72,7
	TC	25,6	51,3
Red digital (millas)	Real	22,3	56,4
	TC	17,6	26,7

Fuente: Ruprah (1994)

Rendimiento

Los ingresos reales de Telmex crecieron un 44% en 1990, 21.1% en 1991 y 13.6% en 1992. Este importante crecimiento se debe principalmente a los cambios en el régimen fiscal y en los precios, así como al crecimiento en el volumen de operaciones. La composición de estos ingresos siguió cambiando tras la privatización, experimentando una caída en las llamadas internacionales y un aumento de las llamadas locales.

Cabría esperar que Telmex como empresa privada hubiera llevado a cabo agresivas reducciones de costes en el marco de una mejora de su eficiencia interna. Sin embargo, los típicos recortes de personal que se venían viendo en las empresas privatizadas no tuvieron lugar en Telmex, donde el número de empleados cayó a penas un 2% entre 1990 y 1992 como consecuencia de las negociaciones y acuerdos con los sindicatos –lo que por

otra parte permitió que los costes operativos de Telmex bajaran de un 54% a un 41% de los costes totales entre 1988 y 1992.

El crecimiento de las redes suponía grandes inversiones en inmovilizado, pero a la vez la empresa era más agresiva en sus estrategias de compra, lo coordinaba mejor con Southwestern Bell y France Telecom, y añadió nuevos proveedores. El nivel de beneficios, por su parte, creció un 82.2%, 77.8% y 2% en 1990, 1991 y 1992, respectivamente.

CONCLUSIONES

México es un país con un enorme y fascinante pasado social y cultural, y que sin embargo ha tenido dificultades para encontrar un modelo de estabilidad sostenible en los últimos dos siglos. Primero como consecuencia de las guerras e intentos de invasión por parte de las potencias de la época, que veían este país como un interesante objetivo geográfico y de explotación natural, y más tarde a lo largo del S. XX cuando se consolidaban en el resto del mundo las economías de mercado y se definían los modelos que regulan el mundo hoy en día, este país de la América central ha sido el objeto de políticas y estrategias ajenas que en las que el bienestar del país y su futuro económico eran el precio que había que pagar.

El país llegaba a 1980 arrastrando profundos problemas económicos y estructurales, y vivió una crisis del petróleo que no era sino un eslabón más en el subibaja del desarrollo durante todo el siglo. El mercado mexicano se encontraba muy poco consolidado en comparación con otros países del primer mundo, y no destacaba especialmente respecto del resto de países no desarrollados, por lo que las dos décadas que comenzaban entonces iban a poner a cada país en su sitio de cara a un S. XXI que se presentaba muy competitivo, y por tanto la labor de los gobiernos y agentes privados durante este tiempo les haría a la vez impulsores y responsables del devenir de México.

Estas relaciones Estado-Empresa privada son en gran parte el factor fundamental que nos ayuda a explicar los porqués y paraqués de todos los sucesos que han ayudado a acelerar o frenar el desarrollo del país. A su vez, fue también un molde importante en la construcción del modelo de privatización de las empresas estatales dentro del cual se encuadra la privatización de Telmex: el Estado debía implementar un modelo neoliberal relativamente templado en un mercado que había venido rebotando entre extremos durante gran parte de su Historia, y tenía en su contra el escepticismo que había

acumulado durante este tiempo el sector privado hacia cualquier medida que tendiera a favorecerles o a aumentar su margen de presencia o beneficios en el mercado. Hemos visto cómo, aún cuando el Estado se mostraba más abierto y dialogante con los capitales privados, y anunciaba medidas que iban a favorecer a estos últimos, las agrupaciones empresariales respondían de forma hostil y no se dejaban llevar por el espíritu optimista, lo cual era por otra parte comprensible. Al final, la única forma que tuvo el Estado de ganar credibilidad fue reduciendo su propio tamaño, cortando sus tentáculos hasta quedar reducido a lo esencial e imprescindible, y más aún blindar esa situación para que gobiernos futuros no pudieran utilizar la política fiscal o regulatoria de forma excesivamente intrusiva: se estaba elaborando un modelo que reflejaba lo que había en otros países, y por tanto la tendencia macroeconómica de México avanzaba ahora en una nueva dirección.

Por su parte los empresarios tuvieron que aprender a adaptarse a este nuevo escenario, tanto positiva como negativamente. Aquellos cercanos al poder veían como lo que antes eran compartimentos estancos donde cabía el exceso y el ridículo, ahora se conectaban y se abrían al exterior, y si bien el cambio no iba a ser radical sí que iba a estar expuesto a mayor volatilidad y puntos frágiles. Un mercado más abierto significaba en muchos casos medirse con otras empresas y grupos empresariales de su tamaño, algo para lo que muchos no estaban preparados, pero que ha demostrado ser últimamente beneficioso para el mercado y para el consumidor.

En este contexto la privatización de Telmex es a la vez constatación de una estabilidad en los mercados y modelo de futuro como preferente. La limpieza y remodelación de la empresa en los años previos a su privatización demostraban una diligencia nunca antes vista en la gestión de una empresa pública, y la ulterior regulación del sector consiguió garantizar el éxito de la privatización sin pagar por ello el coste de la competencia o la injusticia social. Además, los sindicatos realizaron también iniciativas sin precedentes en su relación con los empresarios, y fueron el último grano de arena para completar

una coordinación Estado-sector privado-trabajadores-sector exterior donde este último veía por fin abiertas las puertas a un mercado mexicano con muchas mejores perspectivas que aquel en el que no se les dejaba entrar décadas antes.

A la vez, como consecuencia de las renovadas relaciones con el sector privado, el Estado se quiso encargar de que el control de Telmex no cayera en manos extranjeras y en definitiva que la apertura de México no significara una pérdida de las riendas del sector privado. México para los mexicanos.

Los resultados de Telmex tras su privatización y las consecuencias sociales del nuevo rumbo de la economía hacen pensar que sin este cambio de rumbo en la gestión de la economía, México hubiera podido acabar como otros países de su entorno en el centro y sur del continente americano, donde en muchos casos se ha intentado crear un modelo de Estado que abarque tantas cosas que los ciudadanos pasan de ser hijos a esclavos suyos.

Con un mercado maduro, ahora el país se enfrenta a otro de sus grandes retos históricos y sin duda la mayor preocupación hoy en día: la corrupción y el terrorismo por parte de determinados sectores que se niegan a avanzar ni adaptarse al nuevo modelo que proponían los padres del México moderno.

Reflexión final: aleatoriedad y la posible antifragilidad del neoliberalismo

En el marco de la orientación de las políticas económicas, es siempre el tema central hasta qué punto debe el Estado interferir en la vida de los ciudadanos y las empresas, y hasta qué punto debe delimitar los límites del campo de actuación.

Podemos partir de la base de que todo lo que no se controla se deja a la voluntad de los agentes y al devenir de las circunstancias, lo cual es lo mismo que dejarlo a la arbitrariedad. ¿Es la arbitrariedad algo malo? ¿Existe una mano invisible que influencia positiva o negativamente los mercados? Detrás de estas preguntas es un factor importante la reacción de los mercados a esa arbitrariedad.

Frágil es aquello que se rompe cuando se pone bajo presión, y robusto aquello que aguanta. Sin embargo, el filósofo Nassim Nicholas Taleb (2012) introdujo el concepto de lo “antifrágil”, que no es más que aquello que cuando se pone bajo presión no solo no se rompe, sino que se mejora. Es lo inverso a lo frágil.

Bajo esta óptica podemos analizar la historia de México para detectar que ha sido precisamente en aquellos momentos en los que se ha tratado de proteger más el mercado, es decir, cuando se ha creado un aparato del Estado más grande e intrusivo, cuando se han provocado situaciones de mayor crisis. Evitar pequeños desequilibrios del mercado acaba por hacer los efectos mayores cuando explotan las burbujas: no es lo mismo recibir 100 impactos de fuerza 1, por poner un ejemplo, que recibir un solo impacto de fuerza 100.

Aislado a la economía de pequeños desajustes fruto de la economía de mercado poco regulada, se crean situaciones de tremenda asimetría con la justicia, la realidad, e incluso la lógica; y así podemos ver como esto lleva sucediendo en México desde la época colonial, cuando se vivía bajo constante

amenaza de guerra o invasión. Tras las crisis posteriores a la independencia comenzó un período que, como se ha explicado extensivamente *supra*, optó por el proteccionismo del llamado “Porfiriato” con fuerte protección de las influencias exteriores. Esto, unido a una economía basada en las importaciones y la oferta artificial, ocasionó que con la crisis de los años treinta la economía del país quedara reducida a cenizas al moverse las piezas del tablero del que tan delicadamente dependían. Al vivir bajo una situación artificial, cuando cambiaron determinadas circunstancias todo quedó destruido.

Durante la década de 1940 también se volvió a vivir una nueva época de políticas proteccionistas, en el llamado “desarrollo estabilizador”. Se trataba controlar de nuevo el mercado y crear un ecosistema ideal para un desarrollo más cercano a la teoría que a la práctica. La situación explotó de nuevo debido al estancamiento de la economía y la tremenda obsolescencia de las industrias que no avanzaban, pues no les hacía falta al carecer de competencia y motivaciones económicas para hacerlo. Comenzó así la denominada “docena trágica”.

Como si nada hubiera pasado, las medidas urgentemente implementadas para salir de la crisis siguieron en la línea de todo lo anterior: un estatismo de tinte fuertemente populista con base en el explicado hiperkeynesianismo. Este sistema buscaba la redistribución artificial de la renta a través del control de precios y un fuerte apoyo del ordenamiento jurídico fruto de una importante reforma legislativa en 1973. Además se fue un paso más allá con la adquisición de empresas por parte del Estado, que buscaba ahora extender sus tentáculos de forma indiscriminada con la falsa esperanza de que buscando controlarlo todo, fuera de verdad a conseguirlo.

Las subidas de sueldos creaban un bienestar muy poco sostenible, un bienestar completamente frágil. Cuando se ejerció presión sobre el sistema, una vez más, esta vez a través de la fuga de capitales y los malos rendimientos de las empresas que ahora eran propiedad del Estado, el sistema se rompió y

el país entró en crisis (nuevamente) y tuvo que ser rescatado por agentes internacionales, sobre todo el FMI. Eran ahora otros los que controlaban el mercado mexicano, con bastante menor intensidad –pues procedían de países con mentalidad netamente neoliberal.

Con el petróleo llegó de nuevo la enésima confirmación de la miopía mexicana. El dinero que éste trajo creó una nueva situación de bonanza que terminó por crear un país “enganchado al petróleo”: se había cambiado la estructura del mercado para hacerlo crecer si mesura, haciéndolo a su vez completamente dependiente. Cuando el precio del petróleo cayó se produjeron todas las consecuencias que ahora pensamos debían haber sido obvias *a priori*.

Sin embargo, con las políticas de finales de los años ochenta y la ola de privatizaciones se comenzaba una tendencia con pocos precedentes en el país centroamericano: se reducía el tamaño del Estado. Quizás por un imperativo económico, quizás con aspiraciones de imitar a las potencias occidentales de la época, el camino del neoliberalismo se comenzó a abrir paso y parece que lo ha encontrado pues ha seguido, poco a poco, impregnando la sociedad y políticas de México hasta hoy día.

Probablemente México aprovechó la última oportunidad que tenía de subirse al carro del desarrollo, a diferencia de muchos países de su entorno, y es por eso que hoy se encuentra en una situación comparativamente muy privilegiada. Quizás este sea el comienzo de un camino en el que pequeños desajustes del mercado sean corregidos constantemente, construyendo las bases un desarrollo sostenible que se beneficie de las pequeñas crisis y evite así las grandes.

G.E.R.

ANEXO I: EJECUCIÓN DE LA PRIVATIZACIÓN DE TELMEX

Primera fase

A comienzos de 1990 el accionariado de Telmex estaba compuesto de: un 56% perteneciente al Gobierno mexicano de acciones AA que solo podía poseer el Gobierno; un 18% perteneciente al sector privado mexicano de acciones A que solo podían poseer entes mexicanos; y el restante 26% que había sido entregado como depósitos.

En la Junta Anual de Accionistas de aquel año se decidió que:

- a) El Gobierno cambiaría un 5% de sus acciones AA por acciones A, reduciendo su participación hasta un 51%, y se cambiaría la denominación de las acciones AA de “exclusivas del Gobierno” a “exclusivas de mexicanos”.
- b) Se emitiría una serie nueva de acciones L, pagando 1,51 por cada acción A o AA, que resultaría en una nueva estructura: un 20.4% de las acciones serían AA y tendrían el 51% de los votos; un 19.6% serían A y el restante 60% serían tipo L¹.

Todos estos cambios estaban dirigidos, como es natural, conseguir recaudar el mayor dinero posible con la venta, a la vez que asegurar que la empresa seguía en manos mexicanas. Con esta nueva estructura de capital, las acciones AA y A solamente representaban el 40% del capital, y las acciones AA que eran a penas el 20.4%, tenían el 51% de los derechos de voto, para así poder blindarse a una adquisición de Telmex por una empresa extranjera o incluso una compra apalancada.

¹ Los tenedores de acciones tipo L solo podrían votar en las siguientes materias: un cambio de la línea de negocio de Telmex; una propuesta de fusión; y una propuesta para ser retirados del mercado bursátil. Cabe mencionar que cada 20 acciones tipo L correspondían con una acción de las negociadas en el NYSE bajo el símbolo “TMX”; mientras que cada acción tipo A correspondía con una acción de las negociadas en el NASDAQ bajo el símbolo “TFONY”.

Es manifiesta además la voluntad de mantener el control de la empresa en manos de empresarios mexicanos. Es parte esencial de la filosofía que late detrás de toda la ola de privatizaciones, y un componente que la clase política veía como esencial para dar la sensación de que se seguía manteniendo el control sobre las industrias nacionales, y no que se estaba vendiendo a los capitales extranjeros dando a entender una posición de debilidad. Este gesto del Gobierno para con las élites empresariales encaja en toda la historia de amor-odio entre ambos que hemos venido relatando, y es un símbolo que manifiesta las intenciones del Gobierno de Salinas de Gortari.

Segunda fase

La fecha formal para la privatización era diciembre de 1990, y todas las ofertas de compra debían ser presentadas antes del 15 de noviembre. En el tiempo intermedio se estudió cada oferta y seleccionaron los destinatarios basándose principalmente en los criterios de solvencia económica y experiencia en el mercado de las telecomunicaciones.

Solo se recibieron tres ofertas formales de grupos empresariales mexicanos: Gentor, Acciones y Valores, y Grupo Carso; y el 7 de diciembre se anunció que la venta se adjudicaría al Grupo Carso como consecuencia de la utilización de los criterios de cantidad ofertada, experiencia de la dirección y control mexicano, como es natural. La comisión encargada de llevar a cabo la venta recibió un informe de NAFINSA sobre la valoración, lo cual se utilizó como punto de referencia para el valor de las acciones en el mercado bursátil mexicano. Las empresas de Telmex representaban aproximadamente el 25% del total de acciones de la bolsa mexicana y durante 1990 alcanzaron un valor máximo de 5.675 pesos y mínimo de 5.075 pesos. El valor de salida a bolsa fue de 21.524.378 pesos (unos 7.3 mil millones de dólares en aquel momento), con un ratio P/E de 8.2 y un ratio valor de mercado/valor en libros de 1,5.

El grupo de compradores compró el 20.4% de las acciones con voto (2.163 acciones) por \$1.757,6 millones, a un precio de \$0,81 por acción, otorgando así un valor total a Telmex de \$8.615,7 millones. Este precio por acción estaba un 6% por encima del máximo conseguido por las acciones de Telmex en los doce meses previos, y un 3% por encima del precio de cierre a 11 de diciembre.

El grupo de compradores lo formaban una entidad mexicana, otra estadounidense y otra europea:

- *Grupo Carso*: adquirió el 10.4% de Telmex por \$859.6 millones, lo cual correspondía al 26% de los derechos de voto y al 51% de las acciones AA. El Grupo Carso es un gran holding empresarial con actividad en los sectores de la minería, las manufacturas, el tabaco y la restauración. Se dedica a realizar importantes operaciones de inversión y durante los cinco años anteriores destacan las adquisiciones de SANBORNS a propietarios privados, en 1985; FRISCO en cooperación con Du Pont en 1986; y NACOBEL en su privatización en 1987. Fue fundado en 1980 y hoy en día emplea a más de 78.000 trabajadores y tiene una capitalización bursátil de 146.5 billones de pesos.
- *France Cable & Radio (Telecomm)*: adquirió el 5% de las acciones por \$412.2 millones.
- *Southwestern Bell*: adquirió el 5% de las acciones por \$485.5 millones, más que sus compañeros franceses puesto que adquirió también la opción de compra del 5% de las acciones sin voto, que fue ejercitada en septiembre de 1991.

A este grupo inicial de inversión se le blindó de recibir ofertas de adquisición hostil en los años que siguieron a la adquisición puesto que no se les permitía vender sus participaciones hasta 1995, dado que hasta entonces las acciones las tendría en posesión un fideicomiso, que solo podría transferir las acciones a alguien fuera del grupo inicial si ninguno de ellos estaba interesado en adquirir las que uno de ellos quería vender. El Gobierno mexicano fue asesorado en la

operación por Goldman Sachs, Southwestern Bell por Salomon Brothers y France Telecom por Wasserstein Parella. El agente financiero que la ejecutó fue NAFINSA, un banco nacional mexicano para el desarrollo.

En este mismo momento el Gobierno también vendió 467 millones de acciones al sindicato de telefonistas por \$325 millones, operación que fue financiada a su vez por NAFINSA con un préstamo a ocho años.

Llegados a este punto las acciones de Telmex estaban divididas así: el Gobierno mexicano tenía el 25.9%, todo acciones tipo L; el grupo de inversión tenía el 20.4% en acciones tipo AA (10% del Grupo Carso, 5% de France Telecom y 5% de Southwestern Bell); el STRM tenía el 4.7%; y el resto pertenecía al sector privado, tanto mexicano como extranjero.

Cabe mencionar que en el marco de estas operaciones Telmex compró a France Telecom un sistema de transmisión de microondas para servicios de larga distancia, contabilizándolo como una aportación valorada en \$123 millones, cuando el precio de adquisición realmente fue de \$300 millones. Así, en esta operación el Gobierno sacó implícitamente \$177 millones de Telmex.

Tercera fase

Como se ha visto, en la primera fase el Gobierno traspasó la mayor parte de su participación y el control en Telmex a un pequeño grupo de inversores privados específicamente seleccionados. En esta tercera fase el Gobierno se deshace del resto de su participación.

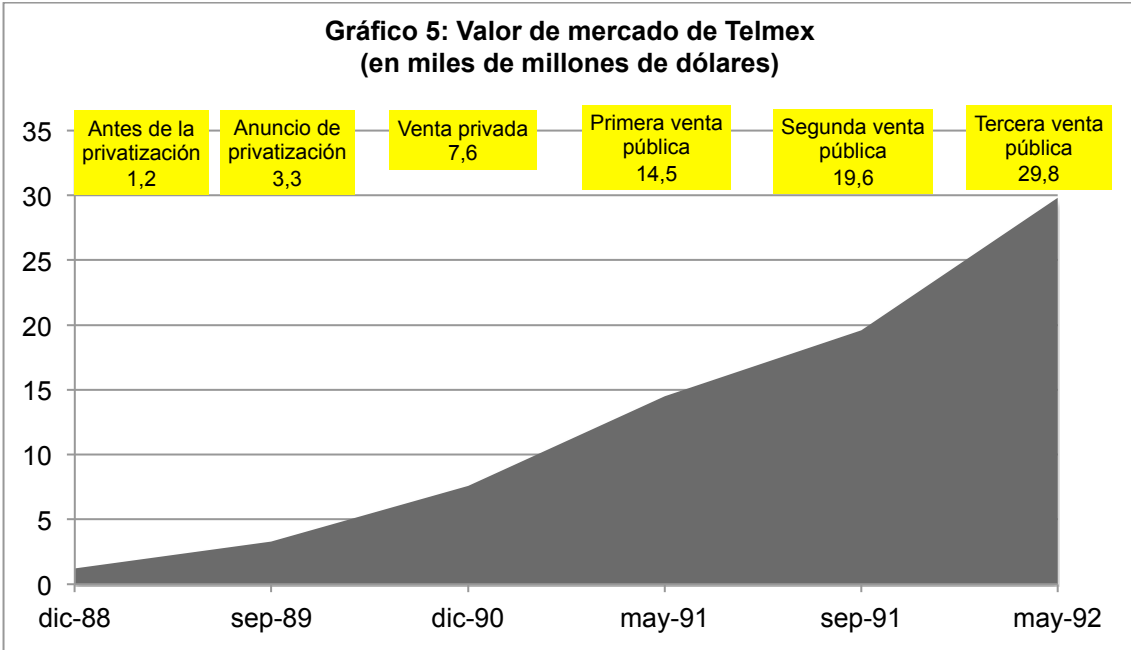
El 20 de mayo de 1991 el Gobierno vendió gran parte de sus acciones tipo L de la siguiente manera: un 1.4% del capital se lo vendió a Telmex, para los trabajadores que no estaban afiliados al sindicato y que por tanto no habían adquirido una participación en la segunda fase como miembros de éste; un 1.3% al pueblo mexicano a través del mercado bursátil del país; y un 12.98% a

través de una oferta internacional en los principales mercados bursátiles del mundo. De esta venta se obtuvieron \$1.307 millones, con un precio por acción de \$2.71, lo cual otorgaba a Telmex una valoración de \$15.5 billones.

El 6 de junio de 1991 el Gobierno vendió un 0.8% adicional como consecuencia de la alta demanda que se había generado respecto de su primera oferta, y recaudó \$104 millones. Entre estas dos ventas el Gobierno había vendido ya un 16.5% de su participación, lo cual significa que le quedaba un 9.5% de la compañía.

En mayo de 1992 vendió un 4.7% más de su participación, lo cual equivalía a 500 millones de acciones. 50 millones de éstas fueron vendidas en el mercado bursátil mexicano y el resto en mercados internacionales, sobre todo en EEUU, Canadá y Europa. La recaudación fue de \$1.360 millones aproximadamente, con un precio por acción de \$2.72. Llegados a este punto el 48.5% del capital estaba en manos extranjeras: 10% en acciones tipo A (representando el 49% de los derechos de voto) y 38.5% en acciones tipo L; el grupo de control mexicano tenía el 10.4% (con el 51% de los derechos de voto); los sindicatos y el resto de empleados de Telmex tenían el 5.8%; y el resto estaba en manos de particulares mexicanos que las habían adquirido a través de la venta abierta en el mercado bursátil.

Como balance global, el beneficio bruto del Gobierno en la venta de Telmex fue de \$6.286.619.810 a noviembre de 1992. Como se ha visto, vendió el 51.1% en una subasta privada a un precio superior al precio medio de cotización en el tiempo anterior a la privatización. Al vender el resto de su participación por tramos en el mercado abierto, cada vez vendía a un precio superior aprovechándose de la rápida subida de la acción que llegó a cuadruplicar su valor en los 18 meses que siguieron a la privatización.



Fuente: Elaboración propia.

BIBLIOGRAFÍA

Aspe, P. (1993) El camino mexicano de la transformación económica. Fondo de Cultura Económica. México, D.F.

Ayala, J. (2003). Estado y desarrollo. *La formación de la economía mixta mexicana*.

Báez Rodríguez, F. (1985). La crisis de la política económica. *México ante la crisis, vol. 1*. Siglo XXI. 337-348.

Basave, J., Mogel, J., Rivera, M. A., y Toledo, A. (1982) La nacionalización de la banca. *Teoría y política*, núms. 7-8. 47-63.

Bonilla, A. (1984). La política económica actual. *La política del Estado mexicano*. Instituto de Inversiones Económicas, UNAM. 14-45.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina) (1981). Notas para el estudio económico de América Latina, 1980. Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.

Coatsworth, J. H. (1990). La decadencia de la economía mexicana, 1800-1860. *Los Orígenes del Atraso*, 110-141.

Cosío Villegas, D. (1956). Historia moderna de México: La República restaurada. Hermes.

Cypher, J. M. (1992). *Estado y capital en México: política de desarrollo desde 1940*. Siglo XXI. 119 y ss.

Dávila Jiménez, G. (1982) La política de precios y subsidios. *El sistema económico mexicano*. 228-249.

El Cotidiano (1984-92) Revista de la UAM, Unidad Azcapotzalco. México, D.F.

Fitzgerald, E.V.K. (1985). The financial constraint on relative autonomy: The State and capital accumulation in Mexico, 1940-1982. *The state and capital accumulation in Latin America*. University of Pittsburgh. 210-240.

Flores Salgado, J. (2010). Crecimiento económico e indicadores de bienestar social en México, 1950-2008, *Pensar en el futuro de México. Colección conmemorativa de las revoluciones centenarias*, 61-90.

Hernández Rodríguez, R. (1988) *Empresarios, banca y Estado*. FLACSO.

Hinojosa, O. (1983). El plan no satisfizo a todos. *Proceso*, núm 344. 10-11.

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (1985). *Estadísticas históricas de México*, vols. 1 y 2.

Jacobs, E. (1981). La Evolución Reciente de los Grupos de Capital Privado Nacional. *Economía Mexicana*. 1981, núm. 3, 24.

Maddison Project- Bolt, J. y van Zanden, J.L. (2014). The Maddison Project: collaborative research on historical national accounts. *The Economic History Review*, 67 (3): 627–651. Link: <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/home.htm>

Medina Mora, R. (1989). El reglamento de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, 158-159.

Pinheiro, A. y Schneider, B. (1994). *The fiscal impact of privatization in Latin America*. Princeton University.

Razones (1982). “¿Qué pasa en estos seis años?”. Núm 69. 14-17.

Revista Expansión (Varios años). *Las 500 empresas más grandes de México*.

Ros, J. (1987). Mexico from the oil boom to the debt crisis. *Latin American debt and the adjustment crisis*. University of Pittsburgh Press. 68-115.

Rosenzweig, F. (1989). El desarrollo económico de México, 1800-1910. *El Colegio mexiquense*.

Ruprah, I. (1994) The Divestiture of Telmex. *Regional Project on Proposals for Policy Reforms- ECLAC/Government of the Netherlands*. United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Santiago, Chile.

Sader, F. (1995). Privatization, public enterprises and foreign investment in developing countries 1988-1993. *Foreign Investment Advisory Service, Occasional Paper no. 5*. World Bank.

Secretaría de Comunicación y Transportes (1990). Modificación al Título de Concesión de Telefonos de Mexico, S.A. de C.V.

Secretaría de Economía de México (1956). Estadísticas sociales del Porfiriato, 1877 - 1910. Link:
http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/historicas/porfi/ESPI.pdf

Stockton, W. (1986). Mexico tries an open-door policy. *The New York Times*, febrero, 16. 4.

Taleb, N. N. (2012). *Antifragile: things that gain from disorder*. Random House Incorporated.

Tello Macías, C. (2010). México independiente: los primeros cien años, *Pensar en el futuro de México. Colección conmemorativa de las revoluciones centenarias*, 30-56.

Tello, C. (1984) La nacionalización de la banca en México. Siglo XXI.

Vernon, R. (1970). El dilema del desarrollo económico de México. Papeles representados por los sectores público y privado. Diana. México.

Villarreal, R. (2000). Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000). *Fondo de Cultura económica*

Zahraiddin, R. X. (1995). Venture Capital Opportunities and Mexican Telecommunications After the passage of the NAFTA and the Ley de Inversion Extranjera, 899-903.