



Momento Económico

(nueva época)

Puntos de interés especiales:

- Concentración y monopolios
- Grandes empresas y la crisis
- Televisoras y Telefonía

Contenido:

Presentación	1
Concentración, monopolización y transnacionalización del capital mexicano	3
La crisis y las grandes empresas en México	8
La televisión en México: 60 años de monopolio	13
La telefonía en México a veinte años de su privatización	18

Números 9-10

México, D.F., Mayo y Junio de 2011

PRESENTACIÓN

Las políticas económicas aplicadas en México, en las tres últimas décadas, en la búsqueda por apuntalar la transformación a las que había dado lugar la crisis de los setenta, y que tuvieron como objetivo recuperar la dinámica de expansión, se proponen, como objetivo central, reemplazar las expresiones más significativas del modelo de sustitución de importaciones. De ahí las llamadas “reformas estructurales” que dieron cauce al modelo económico que ha imperado durante tres décadas.

La nueva economía mexicana se ha sustentado en transformaciones productivas y en la actualización de las características de su inserción internacional; por medio de su liberalización se le convirtió en exportadora de manufacturas, se flexibilizó todavía más el trabajo, se han aplicado rígidas políticas monetarias para controlar la inflación y se privatizaron las empresas estatales para reducir el déficit presupuestal; todo ello sin conseguir el tan ansiado crecimiento. Sin embargo en éste, ya no tan nuevo modelo y menos aún de desarrollo, ha persistido un proceso económico que no se erradicó, sino que se ha fortalecido: la trascendencia y repercusión de los monopolios y oligopolios en el funcionamiento todo, de la economía mexicana.

Por ello no puede pasar inadvertida la información de la revista *Expansión*, la cual ha proporcionado en su *ranking* 2010 de las 500 empresas más importantes de México información que confirma la hipótesis de que los monopolios en el país, nacionales y extranjeros, se han fortalecido bajo el actual modelo económico. Mientras que la crisis e inseguridad, sí han golpeado a las Pymes y Minipymes, las primeras diez del *ranking* han tenido un crecimiento de sus utilidades por 8.8%, y las 37 grandes em-

presas que cotizan en la bolsa de valores obtuvieron ganancias por 23% mientras el país veía decrecer su PIB en 6.1%. Situación que está presente este año, cuando la industria de medios masivos de información logra crecer, entre enero-marzo de 2011, 7.7%, mientras que la economía en su conjunto lo hace en 4.2 por ciento.

Con el objetivo de revisar la importancia de las grandes empresas, no sólo en sus expresiones más coyunturales, y además intentar profundizar en sus raíces estructurales, en este número de *Momento Económico (nueva época)*, Josefina Morales colaboró con la nota “Concentración, monopolización y transnacionalización del capital mexicano”, en la que se destaca la profunda heterogeneidad estructural productiva de la economía mexicana, así como la internacionalización del gran capital mexicano, en su búsqueda de mayores ganancias en el mercado de Estados Unidos y/o en países latinoamericanos y sus repercusiones negativas para la economía nacional. En la nota “La crisis y las grandes empresas en México”, Alejandro López Bolaños reflexiona sobre la disímbola repercusión de la crisis en la economía mexicana, pues mientras las grandes empresas han logrado incrementar sus ganancias, el desempleo y la pobreza se convierten en proveedoras de la inestabilidad social.

Las otras dos notas que integran este boletín se proponen reflexionar sobre dos actividades económicas que presentan niveles de concentración muy altos. Por un lado, Genoveva Roldán con “La televisión en México: 60 años de monopolio”, con una rápida revisión histórica recupera la información que le permite afirmar que Televisa y TV Azteca, en condiciones de competencia imperfecta, como regularmente funciona el mercado, han llegado a tener el suficiente poder para establecer la dirección y ritmo de la competencia monopólica que hay en el sector de telecomunicaciones. Finalmente, en el artículo elaborado por Alfonso Anaya Díaz, profesor de la Facultad de Economía de la UNAM y conocedor del tema, “La telefonía en México a veinte años de su privatización”, se insiste en que como ninguna otra industria en el país, la de la telefonía exhibe las limitaciones del cambio estructural iniciado en los años ochenta, hacia una economía con mucho mercado y poco Estado pero no en lo que toca a la protección de los intereses del gran capital. También, insiste en la necesidad de cambios profundos en las actuales condiciones de funcionamiento de esta industria que tengan como objetivo la disminución de su enorme concentración y su elevado poder de mercado.

La Coordinadora

Genoveva Roldán Dávila

CONCENTRACIÓN, MONOPOLIZACIÓN Y TRANSNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL MEXICANO

Josefina Morales Ramírez

Integrante del GACEM

La economía mexicana exhibe un proceso acentuado de concentración de la riqueza y del capital, que ha llevado a una estructura monopólica y oligopólica donde grandes grupos empresariales dominan la producción y el mercado nacional, ya sea en la producción industrial, en las finanzas, las telecomunicaciones o en la comercialización.

Según los últimos censos económicos, que no registran las actividades agropecuarias, en 2008 había 3.7 millones de establecimientos que empleaban a 20.3 millones de personas que representaban 66% del total de los puestos de trabajo registrados en las cuentas nacionales en ese año; y reportaron ingresos por 8.2 billones de pesos, equivalentes a 70% del producto interno bruto. Lo que nos advierte, indirectamente, sobre el peso de la economía informal no registrada. Las microempresas, que empleaban hasta 10 personas, representaban 95% de los establecimientos y daban empleo a 8.4 millones de personas, 41.6% del total; de éstos, la mayoría, 5.5 millones, eran trabajadores no remunerados, por lo que el pago de las remuneraciones en el sector apenas si representaba 4.8% del total.

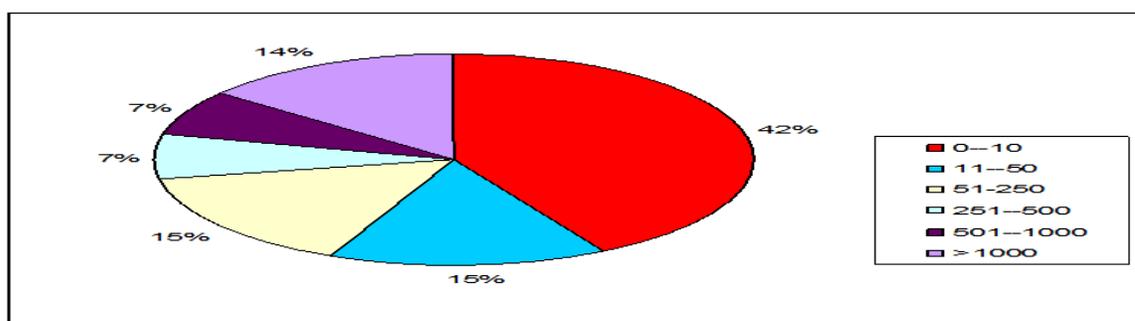
En contraposición, los grandes establecimientos que empleaban a más de 500 trabajadores, cada uno, representaban menos de 1% del universo censado. Estas empresas empleaban en conjunto a 4.3 millones de personas, 34.5% del personal remunerado, concentraban 45.8% de las remuneraciones pagadas, 42.4% de los gastos y 46.6% de los ingresos totales.

Los establecimientos gigantes, apenas 1 182, emplean a más de 1 000 trabajadores, cada uno, y en conjunto ocupaban cerca de la quinta parte del personal remunerado; pagaban la tercera parte de las remuneraciones totales y concentraban una proporción un poco mayor de los gastos y de los ingresos. La lista de la revista *Expansión* de las 500 empresas

La economía mexicana exhibe un proceso donde grandes grupos empresariales dominan la producción y el mercado nacional

más grandes de México registra que en 2009 había 113 grupos que empleaban a 1.4 millones de trabajadores (49% del total de las 500) y concentraban 41% de las ventas. También tiene los datos de empresas importantes dentro de estos mismos grupos, por lo que nos quedamos con 427 de ellas; todas reportan sus ventas y 90 no informan el número de sus trabajadores.

Concentración del personal total en establecimientos por número de trabajadores



Fuente: INEGI, *XIX Censos Económicos de México 2008*, Aguascalientes, 2011.

De las 427 grandes empresas y grupos, 239 son mexicanas que dan empleo a 2 millones de trabajadores, 73% del total, y concentran 66% de las ventas.

Después de Pemex, que reporta tener 5.3% de los trabajadores y realizar 15.6% de las ventas, se encuentran 14 grupos que concentran 27% de los trabajadores y 29.5% de las ventas. Por empleos, el más grande es Walmart y por ventas América Móvil; con el grupo Carso, las empresas de Carlos Slim realizarían 6.5% de las ventas y emplearían más de 5% de los trabajadores. Le siguen Cemex, Femsa, Bancomer, Bimbo, Alfa y las principales firmas automotrices de las transnacionales extranjeras.

Doce ramas concentran el empleo y las ventas. Destacan siete empresas del comercio de autoservicio las cuales emplean a cerca de 340 000 trabajadores, 12% del total; 14 empresas armadoras de autos registran 7.5% de las ventas; 11 *holdings* tienen 333 000 trabajadores y efectúan 6.6% de las ventas. En las empresas de servicios financieros trabajan más de 200 000 personas que aportan 7.5% de las ventas.

¿QUÉ INDICAN ESTOS DATOS?

Lo primero que nos ilustran estos datos es la gran heterogeneidad de la estructura productiva, entre grandes y pequeñas empresas, lo que Celso Furtado y Aníbal Pinto llamaban la

heterogeneidad estructural de América Latina. La polarización entre las empresas que lo tienen todo y las que poco han recibido de la política económica. Estas últimas conforman la mayoría, las microempresas, que hoy integran, en gran medida, el multifacético mundo de la economía informal.

Las grandes empresas, por el contrario, tienen financiamiento, maquinaria y equipo moderno, trabajadores capacitados y productivos y, sobre todo, han sido beneficiados de una política económica que las ha favorecido durante décadas con subsidios diversos (energía, servicios públicos y financiamiento baratos, además de exención de impuestos) y en los últimos años fueron estos grandes grupos, con el capital extranjero, los beneficiarios de la privatización de la empresa pública: de los ingenios, de las empresas petroquímicas, mineras, de autopartes, siderúrgicas, de los medios de comunicación y transporte, así como de los servicios financieros, etcétera.

El nuevo patrón de acumulación, el nuevo modelo de desarrollo bajo el neoliberalismo, si bien ha consolidado a poderosos grupos monopolistas en el país, no ha conducido a un sólido y sostenido crecimiento económico nacional; por el contrario, el producto interno bruto del país en las últimas tres décadas ha presentado un precario crecimiento de apenas 1.9% anual, el *per cápita* prácticamente se mantuvo estancando y en esta primera década de este siglo registró un crecimiento negativo.

La desigualdad del ingreso se exhibe cuando la mayoría de los trabajadores reciben entre dos y tres salarios mínimos, insuficientes para satisfacer las necesidades de la canasta básica, al mismo tiempo que menos de 0.3% de la población económicamente activa participa en el mercado de valores donde se obtienen grandes ganancias. No hay que olvidar que el salario mínimo se mantuvo rigurosamente controlado más de dos décadas con incrementos mínimos frente a tasas de dos y tres dígitos de inflación.

Las condiciones de los trabajadores de la mayoría de las grandes empresas son mejores que el promedio nacional, en salario y prestaciones y, particularmente, en el reparto de utilidades, cuando se cumple; sin embargo, hay sectores como el turismo y el comercio minorista y departamental y empresas como Walmart, donde los trabajadores enfrentan la precariedad.

Como resultado de la desigualdad del ingreso, la mayoría de los trabajadores en México recibe entre dos y tres salarios mínimos

La flexibilidad laboral, característica de las nuevas condiciones de trabajo, que predomina en los monopolios, no sólo ha elevado su productividad, sino también la intensificación del proceso que no siempre se compensa con sus ingresos y condiciones de trabajo. Por otra parte, la constante reorganización de las grandes empresas abre paso a la subcontratación y al denominado *outsourcing* y, con ello, a la precarización del trabajo, multiplicándose los diversos tipos de servicios bajo esta modalidad laboral, de la limpieza y mantenimiento a servicios especializados basados en las tecnologías de la información, como los *call centers* y los servicios de logística.

LA TRASNACIONALIZACIÓN DEL GRAN CAPITAL MEXICANO

Los nuevos grupos monopolistas, a partir de sus altas ganancias en nuestro país, iniciaron desde los años noventa un proceso de trasnacionalización. Ya no les bastaba tener la mayor parte del mercado nacional, necesitaban expandirse para aumentar sus ganancias. Para apoyar este proceso recurrieron, sobre todo después de la firma del TLCAN, al endeudamiento en el mercado financiero internacional, bien con créditos en la banca o bien con la emisión de bonos para el mercado de capitales; y en la primera década de este siglo invirtieron mayoritariamente en Estados Unidos o en América Latina.

Según la balanza de pagos del Banco de México, en los últimos años, la inversión mexicana en el exterior se ha triplicado: 4 404 millones de dólares en 2001 y 14 435 millones de dólares en 2010; en el periodo acumuló más de 52 000 millones de dólares, equivalentes a cerca de la cuarta parte de la inversión extranjera directa (IED) total. Durante 2009 y 2010 la salida de capital mexicano superó los montos de la nueva IED. Por otra parte, su proceso de financiamiento, vía el endeudamiento en el mercado internacional de capitales, llevó a la deuda privada externa a niveles estratosféricos, más de 60 000 millones de dólares, y en los años de la crisis reciente a varios de ellos a una crisis financiera y a la renegociación de su deuda, como lo ilustraron los casos de Comercial Mexicana y Cemex.

Su internacionalización ha llevado, como señalaba Francisco Vidal (2008), a que desde 2003 varias de ellas, como Cemex, IMSA y Gruma, realicen la mayor parte de sus ventas en el extranjero. Sus inversiones y sus plantas se concentran en Estados Unidos y en América Latina.

La IED también ha participado en los procesos de privatización y de trasnacionalización de las empresas mexicanas mediante las alianzas estratégicas o coinversiones para abrirse paso en el mercado internacional. Tal es el caso de las realizadas por los grupos mexicanos Femsa con Coca-Cola; Vitro con Pilkington (Reino Unido), Visteon, Solutia y Libbey, de Estados Unidos; Modelo con Aunheuser-Busch; y DESC con Dana Corporation y GKN Industries Limited. Gruma, tiene una alianza con la estadounidense Archer Daniels Midland para su expansión en el mercado de Estados Unidos y recientemente adquirió Albuquerque Tortilla Co. Otros grupos como Bimbo o Telmex han mantenido una menor relación con el capital extranjero.

El proceso de monopolización y concentración que se acentuó y registró cambios cualitativos después de la firma del Tratado de Libre Comercio con su trasnacionalización, ha tenido repercusiones más negativas que positivas para la economía nacional y, en particular, para las finanzas públicas, ya que con facilidad eluden el pago de impuestos o exigen cuantiosas devoluciones del IVA. Para los consumidores de sus productos y servicios también tiene un saldo negativo porque su tamaño y dominio del mercado les permite fijar los precios y prácticamente anular la supuesta sana competencia, por lo que sus precios se encuentran entre los más altos del mundo, como los cobros por los servicios financieros, el costo del servicio telefónico o de la televisión por cable. Otro aspecto lesivo para la economía nacional de los monopolios extranjeros es el limitado encadenamiento productivo interno, en la mayoría de los casos, que no ha consolidado un crecimiento más dinámico de nuestra economía, como lo muestra en gran parte la industria automotriz cuyas empresas traen a sus proveedores extranjeros, o la industria maquiladora, la mayoría en manos de capital extranjero, con excepción de la maquila de prendas de vestir, cuyos insumos nacionales no han pasado de 3 por ciento.

El peso económico de estos grandes monopolios se ha traducido también en una influencia política determinante en el mantenimiento de la política económica que se ha reducido a mantener los equilibrios macroeconómicos de tres o cuatro variables monetarias, relegando el desarrollo nacional.

El peso económico de los grandes monopolios se traduce también en una influencia política determinante para el mantenimiento de la actual política económica

LA CRISIS Y LAS GRANDES EMPRESAS EN MÉXICO

Alejandro López Bolaños
Integrante del GACEM

El modelo económico impuesto en México desde los años ochenta presenta resultados contrastantes para la sociedad, pues en nuestro país residen amplios sectores en extrema pobreza, y una minoría de la población que ostenta grandes fortunas, además que la economía en su conjunto observa un estancamiento de la actividad productiva. La tasa media de crecimiento real anual de la economía entre 1982 y 2010 (cinco sexenios de políticas neoliberales) apenas alcanza 2%, cuando en los cinco sexenios previos (1952-1981) el indicador registró una tasa de 6.6%, en cuanto a las desigualdades que genera este modelo, es importante resaltar que el PIB por habitante sólo creció 1.4% media anual, entre 1982 y 2010.

Lo anterior se expresa en una fuerte inequidad en la distribución del ingreso. De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 2008, de la población nacional 20% es la más pobre (posicionada en los deciles I y II) recibe 3.9% del ingreso nacional, mientras que 20% es el más rico (deciles IX y X) y capta 48.3% del ingreso. Los más ricos son 10% (decil X), poseen 33.5% del ingreso nacional, mientras que el estrato más pobre (decil I) apenas recibe 1.4 por ciento.

El estrato más rico, apenas representa 1% de la población. Dentro de este grupo, sólo un puñado de familias son los propietarios de las grandes empresas, aquéllas para quienes el neoliberalismo sí ha resultado “exitoso”. La naturaleza concentradora, excluyente y polarizante de este modelo económico favorece a los grandes capitales, que su incorporación a la globalización les permitió crear o consolidar grandes fortunas mediante diversos mecanismos: compras de “garaje” de empresas estatales, exenciones de impuestos, especulación financiera, alianzas con el capital extranjero, procesos de centralización pero, sobre todo, por la “acumulación por despojo” al trabajo, como señala D. Harvey, mediante la flexibilización laboral.

Al respecto, debe mencionarse que la tasa media anual de crecimiento de los salarios mínimos reales es de -3.8% en el periodo neoliberal, de tal manera que la gran mayoría de la población, con un salario mensual menor de 6 000 pesos, tiene que dedicar una

parte sustancial a la adquisición de alimentos, ya que más del 50% del ingreso de los hogares se destina a este rubro.

Las grandes empresas se han convertido en las principales promotoras y defensoras de un modelo que atomiza en ellas, los beneficios que la economía nacional produce, esto se consigue a partir de eliminar los derechos laborales, incrementar el endeudamiento de las familias y, además, realizar fusiones y adquisiciones con el gran capital trasnacional, cuyo ejemplo más notorio se localiza en el sector bancario en donde 90% es de participación extranjera.

Estas empresas son presentadas como ejemplos y guías a seguir en la orientación privada de la economía, pretendiendo diseñar un tipo de sociedad donde prive el interés personal y una visión mercantilizada sobre el uso de los bienes públicos, conformando una oligarquía con participación mayoritaria en los sectores bancario, telecomunicaciones, cemento, alimentos y bebidas, entre otros, y con gran influencia en el panorama político y gubernamental.

De tal manera que es un error afirmar que “si a la bolsa de valores le va bien, al país le va bien”. Lo cierto es que la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) está controlada por un selecto grupo de 37 grandes empresas que conforman la muestra del índice de precios y cotizaciones (IPC), de las cuales un número importante, en medio de la crisis internacional, han obtenido cuantiosas ganancias, mientras que el PIB caía, las pequeñas y medianas empresas cerraban y el grueso de la población veía disminuir su capacidad adquisitiva y perdía el empleo.

En 2009, ante una caída del producto de 6.1%, y un desempleo que alcanzó a 5.7% de la población laboral, corporativos como América Móvil registraron un incremento en sus ganancias de 55%, mientras que Coca-Cola Femsa logró una alza anual de 48% en sus utilidades, como resultado de su venta del grupo Cerveceros Cuauhtémoc-Moctezuma, al consorcio holandés Heineken. El grupo de Carlos Slim (Carso Global Telecom) cerró 2009 con ganancias superiores a 22% respecto a las reportadas en 2008; Telmex, en su división internacional elevó sus beneficios 70%, mientras que en México apenas crecieron 1.4%; por su parte, la

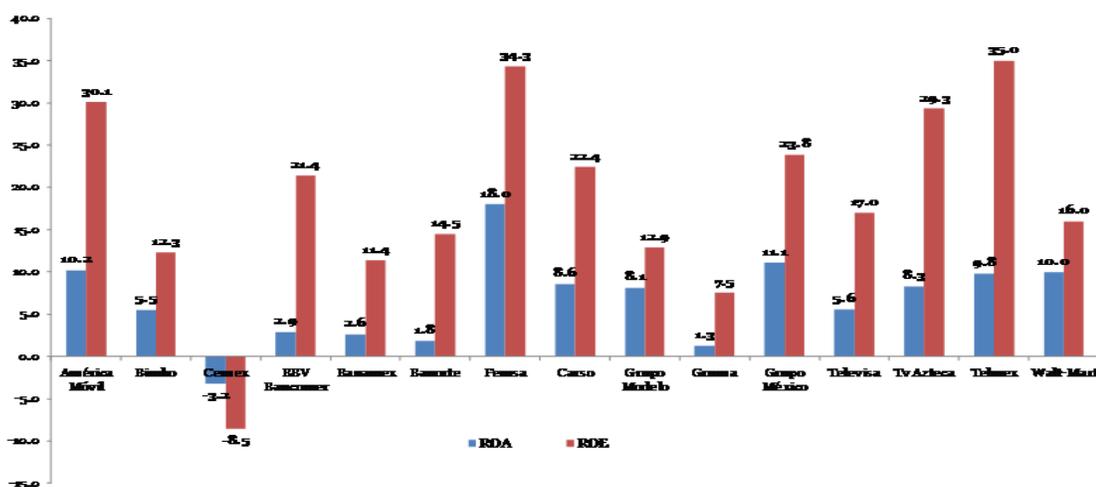
La Bolsa Mexicana de Valores está controlada por un grupo de 37 grandes empresas, que aún en medio de la crisis obtuvieron cuantiosas ganancias

segunda cadena de televisión nacional, TV Azteca, obtuvo ganancias por 1 402 millones de pesos (mdp), respecto al ejercicio 2008, éstas representan un incremento de 33%. Sus ganancias superaron significativamente el crecimiento del PIB, incluso, la tasa de cambio en el IPC, comúnmente utilizado para señalar el desarrollo del sector bursátil creció 44% en un año marcado por la caída del producto.

Los casos de Alfa, Gruma, y Comercial Mexicana son aún más representativos, pues luego de registrar importantes pérdidas en 2008, aunadas al crecimiento de su deuda corporativa, cerraron 2009 con ganancias de 2 020, 2 110 y 345 mdp, respectivamente. Cemex por su parte logró reestructurar su deuda y obtuvo ganancias por 1 409 mdp. Lo anterior corrobora que en el contexto internacional, calificado como riesgoso y de incertidumbre, las grandes empresas incrementan sus ganancias de manera importante.

Los resultados preliminares para 2010 demuestran que un selecto grupo de empresas mantiene de manera significativa una rentabilidad sobre los activos (ROA, por sus siglas en inglés) y sobre el patrimonio (ROE, por sus siglas en inglés). En la gráfica 1 se presenta una muestra integrada por el ROA y el ROE de algunas de las principales empresas privadas posicionadas en un lugar de privilegio dentro de la economía nacional, en ella destaca que, salvo el caso de Cemex, las empresas mantienen márgenes de utilidad muy elevados.

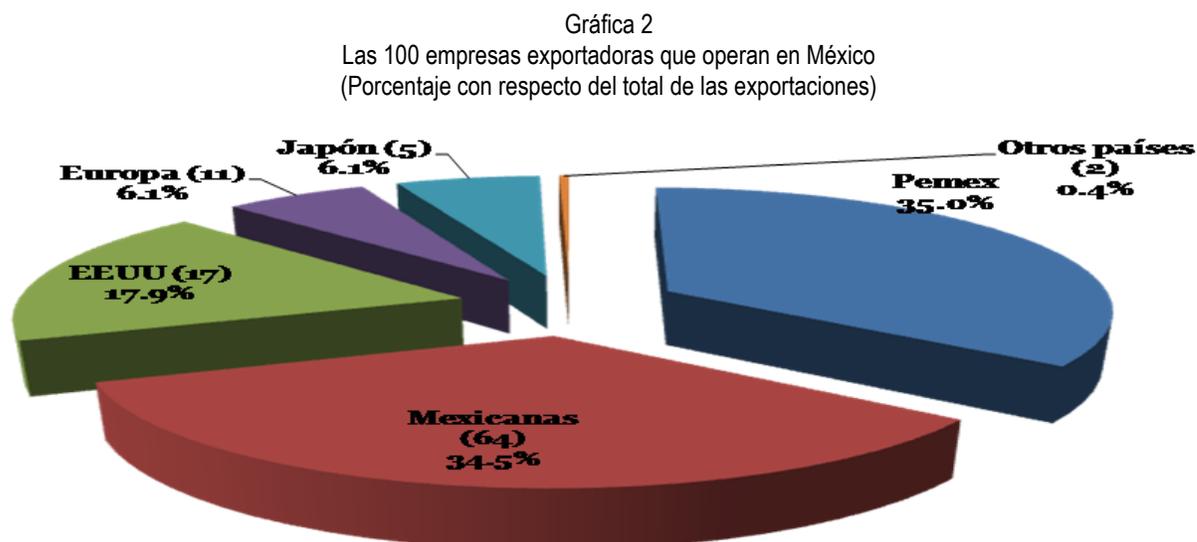
Gráfica 1
Indicadores de rentabilidad en empresas seleccionadas en el año 2010
(porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con información de Economática.

Continuamente se menciona al sector exportador como uno de los pilares del crecimiento económico del país. Sin embargo, no se hace notar que un número importante de las principales empresas exportadoras, son de origen extranjero, fundamentalmente automotrices: General Motors, Nissan, Chrysler, Volkswagen, Ford Motor. Igualmente resaltan empresas nacionales como: Coca-Cola Femsa, Grupo México, Industrias Peñoles, Mabe, Grupo Bailleurs y Met-Mex Peñoles. Pemex, ocupaba el primer lugar dentro de las principales empresas exportadoras de acuerdo a este *ranking*, con un nivel de 542 927 mdp, monto de ventas. Sin embargo, las exportaciones como porcentaje de las ventas totales de Pemex, en 2008 representaban 48.7%, mientras que en el caso de las automotrices, una rama industrial de gran trascendencia en el sector exportador, el cociente exportaciones/ventas es superior al de la paraestatal: General Motors 71.1%, Nissan 64.9% (dato para 2007), Chrysler 67.4%, Volkswagen 65.5% y Ford Motor 59.7 por ciento.

En la gráfica 2 se observa la innegable importancia de Pemex dentro de las principales empresas exportadoras. Las 100 empresas acumulan exportaciones por 1 550 342.2 millones de dólares (mdd), con una participación de Pemex de 35% dentro de este total. Mientras que 64 empresas mexicanas aportan un porcentaje ligeramente menor al de la paraestatal, 34.5%, pero 35 empresas extranjeras controlan 30.5% del total de las exportaciones.



Fuente: Expansión, núm. 996 4-17 de agosto 2008.

Nota: El número entre paréntesis indica el número de empresas que integran al grupo

El problema de la deuda externa de México, tiene una alta composición por la adquirida por las grandes empresas, las cuales enfrentarán para el año 2015 vencimientos en su deuda por casi 31 000 mdd, de los cuales 25% tienen calificaciones especulativas como lo ha mencionado Standard & Poors. Dicha deuda corresponde a bonos que se colocaron en los mercados internacionales y están denominados en moneda extranjera y atañen básicamente a Pemex con 7 300 mdd, Cemex con 2 300 mdd, América Móvil con 2 000 mdd, Americas Mining con 1 500 mdd y Telmex con 556 mdd.

La apuesta por un modelo que pretende impulsar el crecimiento económico a partir de incrementar las exportaciones de las grandes empresas trasnacionales, no ha logrado promover la inversión privada, la cual se mantiene en apenas 15% del PIB para 2010 y también ha significado un abandono de la producción para el mercado interno que debe ser cubierto con mayores importaciones, las cuales crecieron 22.1% en el 2010 y representan 33.8% del producto interno bruto.

En este contexto es que, en abril pasado, se aprobó la denominada Ley Antimonopolios, en la cual se fortalecen las capacidades de investigación y sanción de la Comisión Federal de Competencia (Cofeco), frente a los monopolios. La reforma para controlar las prácticas monopólicas, que atraviesa la Ley General de Competencia Económica, el Código Penal Federal y el Código Fiscal de la Federación prevé saltar de una sanción económica máxima de 85 millones de pesos al cobro de 10% de los ingresos generados en el mercado nacional, por aquellas empresas que incurran en prácticas monopólicas. Sin embargo, el problema central deriva en que no basta tener una ley que cuestione los monopolios, sino el saber si realmente se va a aplicar y se van a emprender las acciones que conduzcan a limitar sus grandes privilegios. De ser el caso, prácticamente todas las grandes empresas deberán ser sancionadas por sus prácticas monopólicas, algo que evidentemente no sucederá, dado el fuerte entrelazamiento del poder político y el económico.

LA TELEVISIÓN EN MÉXICO: 60 AÑOS DE MONOPOLIO

Genoveva Roldán Dávila
Integrante del GACEM

El próximo mes de agosto, cumplirá 60 años el proceso de construcción de uno de los monopolios más importantes en la historia moderna de México, con las concesiones otorgadas a los empresarios Rómulo O’Farril (canal 4) y Emilio Azcárraga Vidaurreta (canal 2) entre 1950-1951. Desde sus inicios, esta industria vivió en su interior el debate sobre el enfoque que daría cuerpo al proyecto, entre los dos primeros y el tercer concesionario, el ingeniero González Camarena (1952, canal 5), el cual sugería que tuviera un matiz educativo y experimental; prevalecieron los criterios de que la televisión se constituyera en un proyecto mercantil del espectáculo y se pasó por alto el hecho de que corresponde a la nación, el dominio directo de su espacio territorial, así como del medio en que se propagan las ondas electromagnéticas, es decir, que se trata de un bien público.

A diferencia de otras industrias, en la de televisión, radiodifusión y entretenimiento, la presencia del Estado nunca le ha significado una competencia relevante a los monopolios privados. Por el contrario, desde sus inicios, las relaciones entre las televisoras y el Estado, han sido de mutuo apoyo, por encima y al margen del interés social; la complicidad sobrevivió y se fortaleció, todavía más, con la salida del Partido Revolucionario Institucional (PRI) del poder y la llegada del Partido de Acción Nacional (PAN), poniendo en evidencia la gran capacidad camaleónica de las empresas televisoras. La protección estatal, va más allá de la que se puede identificar en cualquier otro sector industrial, en este caso, se trata de un blindaje que históricamente se les ha otorgado y que se extiende al presente, atendiendo a la función ideológica, política y poder que tienen las empresas monopólicas en dicho sector.

La industria ha transitado por muchos momentos importantes e interesantes, de éstos, vale destacar los más trascendentes en estas seis décadas: 1) en 1955, se fusionan los tres canales y nace oficialmente el monopolio, con la empresa Telesistema Mexicano, S.A. (TM), 2) la pro-

Desde sus inicios, las relaciones entre las televisoras y el Estado, han sido de mutuo apoyo por encima y al margen del interés social

mulgación de la Ley Federal de Radio y Televisión (LFRT), en 1960 le da carta abierta a los concesionarios y les garantiza que al término de las concesiones, que no deberán exceder 30 años, éstas podrán ser refrendadas al mismo concesionario, que tendrá preferencia sobre terceros, 3) en 1973, nace Televisión Vía Satélite (Televisa), de la fusión de dos monopolios: de TM, ya en poder de Emilio Azcárraga Milmo, con la Televisión de la República Mexicana (TRM), propiedad de Bernardo Garza Sada y Alfredo Martínez Urdial, 4) diez años después, ya en pleno declive del modelo de sustitución de importaciones, con fuerte presencia estatal, se crea la empresa pública, Instituto Mexicano de Televisión (Imevisión) con la intención de presentar una opción televisiva al gran monopolio, con resultados limitados, en cuanto a ese objetivo, 5) como parte de las políticas de “adelgazamiento” del Estado, en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, se inicia la operación de venta de Imevisión al Grupo Salinas, convirtiéndola en TV Azteca en 1994, proceso de compra que se caracterizó por su escasa transparencia y por importantes denuncias de corrupción, 6) en 2006, se aprueban modificaciones a la LFRT y a la Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT), conocidas como la “Ley Televisa”, con las que se concede al entonces ya duopolio televisivo el uso, libre de todo cargo, del espectro digital de frecuencias.

Una expresión peculiar, contemporánea, de esta industria es su forma duopólica u oligopólica manifiesta, no sólo en la actual “guerra de las telecomunicaciones”, sino que desde hace 17 años, han podido alcanzar sus mejores resultados para cada una de ellas, incluso también como competidores que tienen el suficiente poder de mercado para imponerle condiciones al mismo, con una clara consecuencia: la repercusión negativa en el bienestar de los consumidores, por el alto costo y la mala calidad de sus productos. La existencia del duopolio no significa que las dos empresas tengan similar peso en el mercado, que hayan acuerdos expresos para fijar los precios, por ejemplo, de los costos de publicidad y que alcancen el Equilibrio Nash en donde cada empresa lleva a cabo el mejor movimiento que puede en virtud de los movimientos del otro jugador, como presumen la teoría de juegos y la teoría económica. Televisa y TV Azteca, en condiciones de competencia imperfecta, como regularmente funciona el mercado, han llegado a tener el suficiente poder para establecer la dirección y ritmo de la competencia monopólica que hay en el sector de telecomunicaciones.

Difícilmente se puede menospreciar el poder de Televisa, el cual está por encima del significado que tienen las pantallas de televisión ya que ha penetrado todas las áreas de la industria del entretenimiento. De forma directa o en alianza con otros corporativos, no sólo predomina en la televisión abierta con sus canales 2, 4, 5 y 9, sino en la televisión de paga con el control de Cablevisión y Sky; mientras que en España posee el dominio de los canales de La Sexta, Mediapro y Grupo Árbol; en Estados Unidos con TuTV (de paga) y Univisión. En el radio tiene el control de Televisa Radio y PRISA; los portales digitales Esmas.com. En cuanto a publicaciones de pasatiempo, controla un importante tiraje de revistas de toda índole por medio de Editora Televisa y la distribuidora Intermex. En telecomunicaciones mediante Bestel; en cine y videos con Videocine y Televisa Home Entertainment; en cuanto a espectáculos y teatros su presencia se encuentra en la asociación CIE-OCESA. Otros espacios de la actividad económica de la empresa son los casinos, juegos y sorteos (Play City y Multijuegos); en la música con la disquera EMI-Televisa-Music (filial de EMI Inglaterra); en aviación con Volaris y, en las finanzas con los fondos de inversión Más Fondos. Mención especial, por lo controversial de su intervención, son los equipos de fútbol (América, Necaxa y San Luis).

En la diversificación de la estructura de negocios de Televisa, sigue ocupando un papel importante la televisión, ya que en 2010 aportó 39% de los ingresos y 45% de las utilidades brutas del monopolio. En las proyecciones se calcula que hacia 2013, la televisión acaparará 41.7% del presupuesto de los ingresos publicitarios.

En cuanto a TV Azteca, la estructura de sus negocios es más acotada, pero no menospreciable: incluye la televisión abierta con sus canales 7, 13 y 40; en el comercio con el Grupo Elektra (Elektra y Salinas y Rocha), Banco Azteca (banca múltiple), Dinero Express (transferencias internacionales y nacionales), Itálica (motocicletas), Círculo de Crédito (cobranzas), dos equipos de fútbol profesional (Monarcas, Morelia y Jaguares, Chiapas) y en cuanto a la telefonía móvil, está Iusacell, la cual en el pasado mes de abril, fue motivo de alianza entre Televisa y TV Azteca, al adquirir la primera 50% de la empresa y de esta manera in-

Pese a la diversificación de la estructura de negocios de Televisa, la tv aporta 39% de sus ingresos y 45% de sus utilidades

corporarse al mercado de la telefonía móvil. Alianza que, en la actual “guerra de las comunicaciones”, fortalece el poder monopólico de Televisa.

La importancia de la penetración del duopolio no tiene parangón en escala mundial, situación en la que ha sido central la cesión del Estado mexicano del bien público. La economía mexicana, con todo y sus “milagros”, se ha caracterizado por reproducir un entorno educativo y social que coloca al país en niveles de atraso severos que se han retroalimentado con políticas netamente mercantiles en cuanto a los contenidos televisivos y radiofónicos. De ahí que el país, paulatinamente, ha visto reducido su históricamente minúsculo nivel de lectura en general y particularmente el de periódicos, los cuales disminuyeron su tiraje en 30% entre 1994 y 2010, pues su consumo también muestra una baja de 19 a 17%; de 112 millones de mexicanos, sólo 1% (112 000 personas) compran libros con regularidad, de 8.8 millones de mexicanos con estudios superiores o de posgrado, 1.6 millones dijeron que nunca han entrado a una librería, en 53 años el número de librerías por cada millón de habitantes pasó de 45 a 18 (Conaculta). La OCDE nos posiciona en el lugar 107 de un total de 108 en cuanto a lectura por habitante (leemos 2.8 libros al año), abunda señalando que 40% de los mexicanos nunca ha entrado ni le interesa entrar, a una librería.

En esta realidad es que las televisoras mexicanas han radicado su amplio poder, con políticas que reproducen esas condiciones de atraso e ignorancia. En México 96% de los hogares cuenta con televisor (INEGI, 2011) y por medio de ellos 80% de los mexicanos se “informa”. En cuanto al consumo de radio, si bien llega a 52% de la población, sólo menos de 15% escucha noticieros. Las televisoras están muy interesadas en diversificarse hacia los nuevos medios de comunicación (internet, tv de paga, celulares), porque a pesar de que el acceso a internet en México todavía muestra un rezago, su penetración es de sólo 30%, en tanto que en Europa alcanza casi 59%, hay una clara tendencia mundial en esta década a su crecimiento así como de las cadenas temáticas (televisión segmentada por perfiles de los usuarios), en el caso de México casi 80% de los internautas pasa más tiempo conectado a internet que a la televisión abierta. En escala mundial, el consumo de la televisión sin suscripción se detuvo en 2004, cuando al parecer alcanzó su techo con 218 minutos al día. Estas tendencias son las que urgen a los monopolios de la industria de medios masivos de información para lograr abrir todo su abanico, de tal manera que incluyan televisión abierta y restringida, telefonía fija y móvil e internet.

La negativa del Ejecutivo, en el pasado mes de mayo, por medio de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes a cambiar el título de concesión de Teléfonos de México (Telmex) que le hubiera permitido competir con el duopolio en el mercado de televisión restringida y triple *play*, se inserta en esta tendencia de 60 años que ha protegido, con escasa simulación, los intereses del poder fáctico de Televisa y al recién incorporado TV Azteca, los cuales han dejado a un lado sus rivalidades para unir fuerzas frente al tercer monopolio en disputa, así como ante otras empresas que aspiran a ingresar al triple *play*, como MVS Multivisión. En estas condiciones, es importante reiterar la urgente necesidad de un nuevo modelo de economía y cultura, que anteponga los intereses de la sociedad, que marque políticas públicas cuyo objetivo central sea la protección del interés de los que consumimos los productos ofrecidos por esta industria y el desarrollo educativo y cultural de la nación.

Los intereses del poder fáctico de Televisa y TV Azteca se han visto protegidos por la SCT. Urge un nuevo modelo de economía y cultura, que anteponga los criterios de la sociedad

LA TELEFONÍA EN MÉXICO A VEINTE AÑOS DE SU PRIVATIZACIÓN

Alfonso Anaya Díaz
Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM

I

En febrero pasado se cumplieron dos décadas del retorno a manos privadas del control accionario de Telmex. No obstante la sensible internalización en el país del acelerado cambio tecnológico, la importancia y dinamismo actual de las telecomunicaciones y el gran éxito empresarial, se pueden percibir con mucha claridad en la telefonía los resultados de una política económica orientada supuestamente a (y justificada por) la corrección de fallos de gobierno, pero que ahora tiene fallos tanto de mercado como de gobierno de gran repercusión negativa en cuanto a eficiencia económica y bienestar social. Como ninguna otra industria en el país, ésta exhibe las limitaciones del cambio estructural iniciado en los años ochenta hacia una economía con mucho mercado y poco Estado (excepto por lo que toca a la protección de los intereses del gran capital). Y, hoy por hoy, ninguna actividad productiva es materia de mayor controversia y conflicto entre el interés público y el privado, y también al interior mismo de los pequeños grupos de poder económico que tienen las concesiones gubernamentales para la explotación de los servicios de telecomunicaciones.

II

Un poco de historia. Son bien conocidas las muy elevadas inversiones gubernamentales previas que se efectuaron, la desproporcionada elevación de tarifas y la condonación de cuantiosos adeudos, entre otras medidas, para hacer “más atractiva” a la inversión privada a Telmex, no bastando que fuese la segunda empresa más importante del país después de Pemex—con una contribución al erario de 3%— y la tercera más importante de telecomunicaciones en el mundo. Asimismo, se sabe que la privatización incluyó un paquete de 20 empresas, integradas vertical y horizontalmente con Telmex, entre ellas Radio Móvil Dipsa-Telcel, y Telnor, proveedor de los servicios de telefonía en el noroeste de la República y enlace con las redes de telefonía alámbrica del país con EU. Eso, además de un precio que a la luz del flujo de recursos generado en el horizonte de mediano y largo plazos puede considerarse extremadamente subvaluado, y términos de pago que fácilmente fueron cubiertos anticipadamente por el grupo de compradores, a cuenta, al menos en parte, de las propias rentas que la empresa estaba generando.

El propósito explícito de todas esas “medidas”, así como de las características que adoptó el Título de Concesión “Revisado” —principal instrumento regulatorio de la empresa, que entre otras cosas dispuso metas de cobertura poco ambiciosas y tarifas que no transferían a los consumidores las esperadas y muy importantes ganancias en productividad sino muchos años después de la venta—, fue el hacer de Telmex un “campeón”, con capacidad de evitar, después de la apertura del mercado, que la competencia de los gigantes de las telecomunicaciones en el mundo le hicieran mella. Tal objetivo de política se cumplió con creces. Sin embargo, esa “estrategia”, a la postre tendría también consecuencias muy poco deseables para la economía y los consumidores mexicanos, que debieron ser previstas y evitadas por los sagaces economistas privatizadores neoliberales del gobierno, que supuestamente velaban por el interés público.

Durante los años del monopolio privado y ante el escenario de la apertura, Telmex hizo muy importantes inversiones, eso significó el establecimiento de barreras a la entrada de posibles competidores

Durante los años del monopolio privado y ante el escenario de la apertura, Telmex hizo muy importantes inversiones, expandiendo su planta, modernizándose y alcanzando eficiencia y eficacia satisfactorias, y capacidad instalada para cubrir la restringida demanda del mercado en su totalidad. Entre otras cosas, eso significó el establecimiento de barreras a la entrada de posibles competidores, excepto los de pequeña escala que atendieran una demanda residual. Por otro lado, el dominio del mercado de telefonía fija y al mismo tiempo de su principal sustituto, la telefonía inalámbrica, así como de la mayor infraestructura con la que se provee la interconexión en la red telefónica, asegurarían al Consorcio Telmex-Telcel (CTT), un poder de mercado muy elevado que le ha permitido mantener elevadas tarifas y grandes utilidades económicas, principal plataforma financiera de la enorme concentración conglomerada que hay alrededor del negocio telefónico, y también del peculio del hombre más rico del mundo.

III

Hay suficiente evidencia de las muy elevadas tarifas telefónicas que pagan los consumidores y las empresas en México, que son determinadas por el CTT, el cual, con su enorme peso en el mercado define la cota superior del precio —que cubre a las “pequeñas”—, y también la cota inferior, mediante los costos por interconexión a la red, que también domina, y que aquéllas no pueden reducir. Las muy elevadas tarifas resultan fácilmente discernibles, además, al observar los extraordinariamente elevados niveles de utilidades del CTT, que aparecen, entre otras fuentes de información, en los recuentos periódicos del gran mundo empresarial mexicano de revistas como *Expansión* y *Mundo Ejecutivo*.

El éxito empresarial, sin embargo, contrasta con algunos aspectos de desempeño, como la cobertura telefónica del país. De acuerdo con la información que ofrecen la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel), y otras fuentes oficiales, para 2010, como en 1990, México exhibía severas limitaciones en la densidad y alcances de la telefonía básica:

aproximadamente 18 líneas/100 habitantes —frente a muchos países que tienen cuatro o más veces esa cifra— un avance en 20 años de sólo 13 puntos porcentuales y una distribución del servicio que refleja las enormes desigualdades económicas y territoriales. Colateralmente, hay una penetración de la comunicación inalámbrica bastante alta (80%), pero con patrones de contratación —90% de prepago—, que exhiben la debilidad del perfil social de la telefonía en el país, ya que en buena medida, por su carestía, esas líneas sólo se utilizan para recibir llamadas.

Desde principios de la pasada década las tarifas de servicios como la telefonía fija han mostrado una lenta tendencia a disminuir, producto del congelamiento de las de Telmex frente a la inflación, lo que se ha atribuido a la competencia. En ello sin duda ha influido la apertura del mercado; pero esto no podría explicarse sin el desarrollo tecnológico, que además de haber hecho posible la entrada rentable de empresas de una reducida escala productiva, ha conllevado un abaratamiento de costos y preside la llamada convergencia digital, que permite la fusión —con grandes economías de red, de escala y de alcance—, de diversos giros en la comunicación, entre ellos la telefonía fija.

IV

Un nuevo reparto de las muy elevadas utilidades en el sector de telecomunicaciones constituye buena parte del fondo de las disputas que protagonizan el CTT y el “duopolio televisivo” (con las pequeñas y medianas empresas de telefonía y medios de su lado), estando como trasfondo las hasta ahora infranqueables barreras a la entrada legales y el poder de monopolio que éstas brindan, no regulado adecuadamente por el gobierno, lo que afecta recíprocamente a ambos bandos y está siendo denunciado y combatido estridentemente.

Un nuevo reparto de las muy elevadas utilidades en el sector de telecomunicaciones constituye buena parte del fondo de las disputas que protagonizan el CTT y el “duopolio televisivo”

Directorio

Dra. Verónica Villarespe Reyes
Directora

Mtro. Gustavo López Pardo
Secretario Académico

Aristeo Tovías García
Secretario Técnico

Dra. Genoveva Roldán Dávila
Coordinadora GACEM

Dra. Josefina Morales Ramírez
Mtro. Juan A. Arancibia Córdova
Dra. Genoveva Roldán Dávila
Grupo de Análisis de la Coyuntura de
Economía Mexicana (GACEM)

Mtro. Alejandro López Bolaños
Apoyo Editorial

**María de Jesús Cervantes
Hernández**
Asistente

Marisol Simón Pinero
Corrección de estilo

Boletín MOMENTO ECONÓMICO (nueva época), año I, núms. 9-10, mayo y junio de 2011, es una publicación mensual de distribución gratuita editada por la Universidad Nacional Autónoma de México, por medio del Grupo de Análisis de la Coyuntura de Economía Mexicana (GACEM) del Instituto de Investigaciones Económicas, Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad de la Investigación en Humanidades, Ciudad Universitaria, C.P. 04510, México, D. F., www.iiec.unam.mx, tel. (55)56230115. Editor responsable: Dra. Genoveva Roldán Dávila, Reserva de Derechos al Uso Exclusivo del título 04-2011-030212053900-203, ISSN en trámite, Licitud de Título y Contenido en trámite. Impresa por el Instituto de Investigaciones Económicas, Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad de la Investigación en Humanidades, Ciudad Universitaria, C.P. 04510, México, D. F., www.iiec.unam.mx, tel. (55)56230115. Este número se terminó de imprimir el 30 de junio de 2011 con un tiraje de 200 ejemplares. Distribuido por el Instituto de Investigaciones Económicas, Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad de la Investigación en Humanidades, Ciudad Universitaria, C.P. 04510, México, D. F., www.iiec.unam.mx, tel. (55)56230115.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa.



www.iiec.unam.mx
Correo: homotec@unam.mx

Como secuela de esa situación y de la irritación pública por el estado de cosas, es de preverse que los órganos del Estado adopten soluciones de reparto cruzado de esos mercados, que introduciría un matiz de mayor competencia en ellos, por ejemplo, al bajar los topes de la inversión extranjera y permitir el “triple play” generalizado en la telefonía; repartir la red de fibra óptica asociada con la distribución eléctrica de la CFE; ampliar las concesiones para el uso del espectro radioeléctrico; bajar las tarifas de interconexión y otras medidas de reducción de las barreras a la entrada. Todo ello eventualmente puede redundar, en ausencia de ulteriores arreglos anticompetitivos, en reducciones de precios de los servicios, una mayor eficiencia en el uso de los recursos productivos y mayor bienestar social. En la misma dirección estaría el fortalecimiento de la política antimonopolio, que tanta resistencia —y complicidad con los grandes intereses económicos— ha tenido en los órganos legislativos, y aún la introducción de ciertos cambios en las instancias regulatorias, SCT y Cofetel, para reducir la captura e ineficacia que las ha caracterizado.

De cualquier forma, la lenta evolución y rezagos en la telefonía, así como el extremadamente abusivo patrón de comercialización y dominación colectiva de los medios electrónicos de comunicación, hace que las perspectivas luzcan poco alentadoras, requiriéndose cambios de fondo en las actuales condiciones de las telecomunicaciones, que disminuyan de manera realmente significativa la enorme concentración industrial y el elevado poder de mercado que ahí se observan, que implican enormes lastres para el desarrollo económico, político y cultural del país.