

Privatizaciones

y auge financiero:

el caso de Teléfonos de México

GABRIEL SZEKELY

La privatización de Teléfonos de México (TELMEX) representó una de las operaciones financieras más ambiciosas realizadas al principio de los años noventa, un periodo de gran auge en los mercados de México y el mundo; fue una estrella fugaz en el firmamento que simbolizó qué tan lejos podríamos llegar, si bien resultó finalmente un caso aislado, potencialmente exitoso, que precedió al desplome que hemos vivido durante los últimos seis meses de los mercados y de las ilusiones que muchos abrigaron.

Jacques Rogozinski, quien desde la Secretaría de Hacienda supervisara el programa de privatización de empresas públicas en el gobierno salmista, ha señalado que previo a la cuidadosa reestructuración que se llevó a cabo para que la venta de la empresa fuera un éxito, el gobierno calculaba su valor de mercado en sólo 800 millones de dólares. Al momento de la enajenación de la empresa pública telefónica, el gobierno obtuvo 2 mil millones de dólares por una entidad ya saneada en sus principales aspectos administrativos, fiscales y laborales; y se colocaron acciones "L" de voto limitado, entre mayo de 1991 y mayo de 1994, por más de 4 mil millones de dólares adicionales, que fortalecieron su capitalización.

Existe un indicador contundente del éxito financiero obtenido. Al finalizar 1993, las perspectivas económicas internas eran favorables y se reforzaban aún más por las expectativas generadas por la entrada en vigor, en 1994, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Los pronósticos apuntaban a que México retomaría la senda del crecimiento sostenido, luego de haber logrado controlar la inflación así como una posición financiera saludable del sector público. Para ese entonces un paquete de 20 acciones contenido en cada ADS, se cotizaba en Nueva York hasta por 70 dólares, lo cual arrojaba, en teoría, un valor de mercado de la empresa estimado en 38 mil millones de dólares. Las acciones de la empresa eran muy codiciadas y representaban, en promedio, el 22 por ciento del volumen de transacciones diarias en la Bolsa Mexicana de Valores, además de haber adquirido una visibilidad sustancial en los mercados accionarios de Nueva York y de otras capitales financieras del mundo.

La crisis del nuevo peso y su secuela asestaron un duro golpe a las empresas y a los proyectos de desarrollo del país. TELMEX no puede escapar a esta realidad. Hoy, por ejemplo, un paquete ADS se cotiza en Nueva York dentro de una banda que fluctúa entre los 25 y los 29 dólares. Aún así, existen perspectivas de crecimiento y desarrollo atractivas para los inversionistas con una visión de largo plazo, como se argumenta en este trabajo.

Existe otro ángulo que nos permite comprender cabalmente la magnitud de la movilización de recursos financieros en torno al desarrollo de esta empresa, y que auguran un futuro promisorio en tanto TELMEX logre impulsar en los años por venir una actitud y la estrategia correctas para hacer frente a las nuevas condiciones del mercado. El Grupo Carso y sus socios mexicanos, en alianza con Southwestern Bell y France Telecom, son quienes ejercen el control de la empresa desde diciembre de 1990. En conjunto, habrán invertido, al finalizar 1995, más de 9 mil millones de dólares, con lo que se habrán instalado casi 3 millones de líneas nuevas; se habrá concluido la construcción de 13 mil kilómetros de fibra óptica; toda población de cuando menos 500 habitantes en el país contará con una caseta pública; y se habrán incorporado más de 125 mil teléfonos públicos nuevos a la red nacional que contará ya con 200 mil.

Estos logros cobran especial importancia en torno a la pregunta que se hacen muchos mexicanos, para quienes la calidad del servicio ofrecido por TELMEX deja aún mucho que desear: ¿fue acertada la decisión de las autoridades, y obtuvo el país los beneficios esperados, luego de mantenerse condiciones monopólicas

en ciertas áreas que favorecerán a TELMEX hasta finales del año próximo?

Lo racional del gobierno fue que la nueva empresa privatizada partía de una base muy endeble y que, para alcanzar las ambiciosas metas incluidas en el Título de Concesión, requería de condiciones favorables en una etapa de "arranque" previa a la introducción de la competencia. El objetivo era propiciar la modernización acelerada de la infraestructura telefónica; ofrecer el servicio básico universal, que alcance a todos los ciudadanos y a los rincones alejados del país; y fomentar el desarrollo y la expansión de servicios de valor agregado con diversos grados de sofisticación tecnológica. Todo ello redundará en un incremento considerable de la productividad de las empresas y de otros agentes productivos.

El balance para la empresa en términos de la disponibilidad de recursos para la inversión ha sido atractivo: la combinación de apoyos fiscales especiales con carácter temporal, y la autorización de precios altos para la instalación de nuevas líneas y de redes especializadas, representan una proporción importante de las inversiones millonarias que se han realizado. La relación anual del rendimiento respecto al capital, que ha sido de más del 20 por ciento en promedio entre 1990 y 1994, es muy alta en términos internacionales si consideramos que para los bancos estadounidenses es de 7 por ciento, y de 14 por ciento para los bancos mexicanos que eran los más rentables del mundo antes de la crisis.

En los próximos años TELMEX habrá de resolver un reto fundamental para alcanzar una posición financiera sólida para el largo plazo. La empresa deberá realinear sus tarifas para el servicio telefónico básico y así sostener un nivel de ingresos adecuado, dado que la presencia de otras compañías en el mercado de larga distancia, a más tardar a partir de enero de 1997, la forzarán a acelerar aún más el ofrecimiento de tarifas competitivas en este renglón. Se han hecho avances importantes, como es el hecho de que antes de la devaluación los precios reales de tarifas de larga distancia internacional habían descendido 14 por ciento, en promedio, respecto a su nivel en 1990. Sin embargo, en 1994 todavía 1 de cada 5 nuevos pesos de los ingresos que obtenía la empresa se producían en este servicio.

La realineación de tarifas para el servicio telefónico básico pudo obtenerse más temprano y de manera menos traumática, si las metas para el control de la inflación impuestas por el gobierno dentro de los distintos Pactos no se hubieran interpuesto en el camino. Resultó políticamente conveniente para el gobierno aprobar precios altos para la instalación de nuevas líneas y de redes especializadas, a cambio de mantener las tarifas del servicio básico por debajo del nivel acordado en el Título de Concesión.

Ahora la empresa deberá instrumentar la realineación de tarifas del servicio básico en el peor de los mundos: deberá actuar con cautela en el ajuste de precios dado el contexto de la severa recesión por la que atravesamos, mientras que en unos meses más deberá reducir agresivamente las tarifas de larga distancia al enfrentar la competencia. Todo ello podría afectar de manera importante su programa de inversiones, aunque es difícil medir por el momento el impacto de estos desarrollos.

La competencia es inevitable, esperada por todos, y será muy saludable para TELMEX y para el país en su conjunto; en especial, la empresa se verá forzada como nunca a incrementar su eficiencia y productividad, lo que deberá reflejarse en una mejoría sustancial del servicio a todos los clientes y en el castigo a los actos de corrupción de muchos empleados, como lo demanda a gritos toda la sociedad. Ni siquiera el sector financiero ha tenido una oportunidad de esta naturaleza para mostrar las bondades del programa de privatización, pues en ese caso estamos aún más lejos del verdadero fomento de la competencia y de una regulación transparente y ágil en beneficio de todos los consumidores.

En el mundo actual el servicio telefónico no es sino una de las actividades de las grandes empresas modernas de telecomunicaciones. Las posibilidades para el desarrollo de otros servicios de valor agregado son inmensas, situación de la que se beneficiarán las empresas que gozan de una posición sólida, como es el caso de TELMEX.

Al mismo tiempo, la fuerza de estas empresas radica en reconocer y aceptar que no pueden abarcar todos los nuevos nichos en el mercado. Esto significa, por ejemplo, que en vez de lamentar que otras empresas utilicen la red pública concesionada, sin gastar un centavo en su construcción, para ofrecer servicios "a costa" del mercado de la empresa principal; que se vea su participación como la mejor manera de garantizar un uso más intensivo y eficiente de dicha red, así como de asegurar una fuente de ingresos adicionales con la cual no se contaba.

TELMEX haría un bien al país si jugara un papel muy activo en la difusión de mayor información y análisis de calidad respecto de las posibilidades que generará para las empresas y los clientes la ya próxima introducción de la competencia. Esto debe traducirse en seminarios abiertos y publicaciones que sirvan de guía a todos los interesados en aprovechar las nuevas oportunidades que habrá de generar la competencia.

El gobierno ya presentó el proyecto para una nueva Ley de Telecomunicaciones, y pronto se publicarán las bases para la licitación que permitirá a otras empresas ofrecer servicios tales como el de telefonía básica y de larga distancia. Si bien esto ocurrirá un año más tarde de lo prometido, y el Congreso debe decidir aún el contenido final de las nuevas disposiciones, la información disponible sugiere que se avanza en la dirección correcta. En especial, la decisión de no cobrar una cuota de entrada a las empresas interesadas en el mercado de telecomunicaciones indica que el espíritu que anima a la nueva regulación es el de traducir la moder-

nización del sector en beneficios palpables en el corto plazo para todos los consumidores; se busca además fomentar la regionalización del servicio para responder eficientemente a las diversas necesidades del mercado; así como la participación del mayor número de empresas de todos los tamaños en cuanto nicho sea identificado con oportunidad.

Un último punto de gran importancia. Una medida crítica del éxito de la modernización de las telecomunicaciones la constituye la creación de una Comisión de Competencia especializada, que busque fomentar y garantizar una competencia abierta y sana. El proyecto de Ley reconoce esto, aunque no acaba de dar el último paso al proponer que dicha Comisión opere bajo la supervisión de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Las realidades del sistema político mexicano sugieren que la Comisión debiera ser totalmente independiente desde su origen; abundan los ejemplos en el último año de organismos que debieran funcionar de manera autónoma, pero que no han pasado las primeras pruebas. El Banco de México es el caso más sonado. El Congreso debiera reconocer esto y atreverse a incluir esta modificación en la Ley, lo que pudiese resultar en una de las reformas más contundentes y fascinantes que hayamos presenciado en las últimas décadas.

Autor de *Teléfonos de México: una empresa privada*, Planeta, 1995