



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Licenciatura en Geografía Humana

**LA EXPANSIÓN LATINOAMERICANA DE EMPRESA
TRANSNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES
“TELEFÓNICA” 1989 - 2001**

Trabajo terminal para obtener el grado de Licenciado en Geografía Humana que presenta:

JORGE HERNÁNDEZ TÉLLEZ

Matricula: 209347794

Correo: hernandfeztellez.jorge@gmial.com

Asesor:

Lector:

Dr. Martín M. Checa-Artasu

Dr. Pere Sunyer Martín

Iztapalapa, Ciudad de México. Febrero de 2024

Agradecimientos

Los mejores corredores no son los que llegan primero a la meta, sino los que siguen corriendo. Anónimo.

Para Bruno y Getzabel por su amor infinito.

A Samantha como agradecimiento por su apoyo incondicional, por ser mi fuente de motivación y alentarme día con día para terminar este trabajo, pero sobre todo gracias por su valiosa amistad.

Al Dr. Martín Checa Artasu por su conocimiento y profesionalismo, por su pasión por la enseñanza, a las actuales y futuras generaciones de profesionales de la Geografía Humana de nuestro país, pero sobre todo gracias por su paciencia y las varias oportunidades que me brindo para poder concluir este trabajo y llegar a la meta tan anhelada de la titulación

Contenido

Agradecimientos	2
Introducción	4
1: Consenso de Washington.....	7
2: La inversión Extranjera Directa (IED) española en los países de América Latina.....	10
3: La expansión e influencia de las inversiones de Telefónica en América Latina.....	15
3.1: La inversión de Telefónica en Chile (1989).	15
3.2: La inversión de Telefónica en Argentina (1991).	17
3.3: La inversión de Telefónica en Venezuela (1991).	18
3.4: La inversión de Telefónica Perú (1994).....	20
3.5: La inversión de Telefónica en Brasil (1998)	23
4: Inversión de Telefónica en México (1990).	26
Conclusiones	30
Bibliografía.....	33

Índice de cuadros y gráficas.

Cuadro 1: Posición de IED española en Latinoamérica 2007-2022

Cuadro 2: Inversión española en el sector de Telecomunicaciones 1993-2023

Grafica 1: Inversión española en el sector de Telecomunicaciones 1993-2023

Índice Mapas:

Mapa 1: Operadores de telefonía fija en Brasil 2001.

Mapa 2: Operadores de telefonía móvil en Brasil 2001.

Mapa 3: Mapa 3: Mercado activo de Telefónica en Latinoamérica en el 2001

Mapa 4: Mapa 4: Mercado activo de Telefónica en Latinoamérica 2018.

Introducción

La empresa Telefónica se fundó el 19 de abril de 1924 con el nombre de Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE) con domicilio social en la calle del Conde de Peñalver, 5 en Madrid, España, durante el gobierno de Primo de Rivera (1923- 1930) quien tomó la decisión de entregarle el monopolio del servicio de Telecomunicaciones a la empresa multinacional estadounidense International Telephone and Telegraph Corporation (ITT).

En 1945 el Estado español decidió comprar el 79.6% de las acciones de la empresa, en 1987 Telefónica empieza a cotizar en Wall Street, en Nueva York, París, Frankfurt, Londres, Tokio y en 1997 fue privatizada.

A mediados de los años 80, Telefónica solo brindaba servicios de manera local y tenía el privilegio de ser un monopolio, pero se vio en la necesidad de competir y extender sus horizontes de mercado para no ser absorbida por empresas europeas o norteamericanas.

En este trabajo nos enfocaremos en realizar un análisis geográfico sobre la expansión internacional de la empresa Telefónica en América Latina y las facilidades políticas, económicas y regulatorias que le permitieron convertirse en el operador número uno en el servicio de telecomunicaciones en la región.

Telefónica se adaptó a las facilidades que los gobiernos le dieron para poder invertir y ganar licitaciones sobre un porcentaje total o parcial de las empresas estatales de telecomunicaciones y con ello poder asegurar su influencia en la región.

En América Latina, el modelo económico aplicado por la mayoría de los países entre los años cuarenta y ochenta del siglo pasado, conocido como Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), configuró unas economías esencialmente cerradas,

basadas en un crecimiento hacia dentro, orientado preferentemente hacia el mercado nacional y/o regional y con una clara motivación de proteger el productor nacional de la competencia exterior. En 1982 el modelo se colapsó, estalló la Crisis de la Deuda Externa y la región entró en un proceso de recesión conocido como la década perdida. (Serrano Robles, 2013)

En el primer apartado explicaremos como las naciones latinoamericanas que estaban pasando por una crisis económica, inflacionaria y de mal desempeño de sus empresas estatales a raíz de esta crisis del modelo de sustitución de importaciones, se adaptaron a los postulados del Consenso de Washington para poder atraer inversiones privadas, sobre todo extranjeras que les permitieran el ingreso de capital y con ello pagar sus deudas ante el BM o FMI y mejorar sus finanzas nacionales.

El Consenso de Washington definió las reglas del juego para la economía mundial durante casi medio siglo, el término se puso de moda en 1989, el año en que el capitalismo al estilo occidental consolidó su alcance mundial para describir la batería de políticas fiscales, impositivas y comerciales fomentadas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Se convirtió en el lema de la globalización neoliberal y fue atacado incluso por las figuras más eminentes de sus instituciones centrales por exacerbar las desigualdades y perpetuar la subordinación de los países del sur global a los del Norte. (Mazzucato, 2021)

Gracias a que las economías latinoamericanas se adaptaron a los postulados de este consenso, se crearon cambios institucionales y de regulación que permitieron la privatización de empresas estatales y esto facilitó la atracción de inversión extranjera directa y con ello se abrieron importantes oportunidades de negocio que las empresas españolas aprovecharon. Estas inversiones se centraron en los sectores de las telecomunicaciones, la energía y el sistema financiero.

Gracias a la apertura a la privatización del sector de las telecomunicaciones de varios países en Latinoamérica, la empresa Telefónica pudo invertir capital para internacionalizarse, en algunos casos con proyectos claros para mejorar la conectividad e

infraestructura del país a invertir y en otros con profundas limitantes de crecimiento por la falta de reglas claras por parte de los gobiernos y los entes reguladores.

En el segundo apartado hacemos un análisis de la inversión extranjera directa española en América Latina y la importancia de las empresas españolas por invertir en la región con el objetivo de incrementar sus ganancias y su influencia en un contexto de facilidades de los gobiernos latinoamericanos para dejarlos ingresar sus capitales, reducir su exigencia en las políticas regulatorias y la rápida adaptación al mercado por las similitudes culturales entre España y los países latinoamericanos.

En el tercer apartado analizamos la crisis en el sector de las empresas de telecomunicaciones cuando eran propiedad del Estado en los países de Chile, Argentina, Venezuela, Perú y Brasil, sus propuestas de privatización adaptándose a los postulados del Consenso de Washington, sus proyectos para mejorar el sector y las condiciones, obligaciones y derechos que se negociaron en cada una de estas naciones para aceptar la venta de las acciones de las empresas estatales a Telefónica

Agregamos un cuarto apartado para México y describir las controversias en la negociación de la privatización de la empresa estatal de telecomunicaciones (Telmex), sobre todo porque Telefónica buscó competir desde el inicio con Grupo Carso en la privatización de Telmex y al no ser el operador elegido para manejar la compañía, realizó una serie de críticas sobre el proceso de negociación y tuvo que esperar 10 años entrar a competir en el mercado mexicano.

1: Consenso de Washington

En la década de 1990 y principios del año 2000 hubo un auge importante de inversión española en varios países de América Latina, estas inversiones estuvieron dirigidas en los servicios bancarios, de telecomunicaciones y principalmente. en el sector energético.

¿Cómo se dió esta facilidad de inversión española en América Latina?

A finales de la década de los 70 la economía de los países de América Latina empezó a debilitarse por el fin del modelo de desarrollo de sustitución de importaciones (ISI)¹ y para resolver este problema asumieron a cabalidad los postulados del Consenso de Washington publicados en 1989. Este consenso salió a la luz en 1990 y fue publicado por el economista y profesor Británico John Williamson.

Los postulados de este consenso son:

- 1) Déficits presupuestarios
- 2) Las prioridades del gasto público
- 3) La reforma fiscal
- 4) Los tipos de interés
- 5) El tipo de cambio
- 6) La política comercial
- 7) La inversión extranjera directa
- 8) Las privatizaciones
- 9) La desregulación

¹ La industrialización por sustitución de importaciones (ISI) fue un modelo económico adoptado por algunos países de Latinoamérica como respuesta al deterioro de los beneficios del comercio internacional, por lo que necesitaron estimular la producción nacional, su objetivo principal es que el estado dependiera en menor medida del comercio de sus recursos naturales y para lograr tal meta, era necesario que el Estado disminuyese impuestos e incentivase mediante financiamientos a actividades que estimularan la producción de bienes primarios, como lo son las industrias textiles o metalúrgicas (EUROINNOVA, 2024)

10) Los derechos de propiedad

De acuerdo con (Martínez Rangel & Soto Reyes Garmendia, 2012) Los principales dogmas sobre los que reposa el consenso son los siguientes:

- a) **Sobre el papel del Estado:** dado que el sector privado gestiona más eficientemente los recursos que el sector público, los gobiernos deben disminuir al Estado a su mínima expresión y dejar en manos del sector privado la mayor parte de la gestión, aun cuando se trate de "servicios universales" (como el acceso al agua potable o a la electricidad). El Estado debe ser un mero facilitador de los negocios del sector privado (estabilidad), un regulador ocasional de los excesos del mercado (programas de alivio de la pobreza y protección del medio ambiente) y un garante de la paz social (gobernanza).
- b) **Sobre las ventajas de la globalización:** las economías de los países deben internacionalizarse a toda costa. Hay que abrir fronteras al capital, atraer el máximo de inversión extranjera, tratar que la producción doméstica salga y las empresas extranjeras se instalen en territorio nacional. En una palabra, hay que transnacionalizarse. La extranjerización de las economías, lejos de ser un problema para los países empobrecidos, los capitalizará al tiempo que se les suministrará la tecnología de la que carecen.
- c) **Sobre la distribución:** la presencia de los polos de desarrollo y de las élites prósperas desencadenará un proceso de "cascada de riquezas" desde estos polos hasta las clases menos favorecidas.

Estos dogmas tienen el objetivo de ayudar a los países de América Latina para generar modificaciones en sus políticas económicas para pagar las deudas que tengan con las principales instituciones bancarias internacionales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

El consenso de Washington menciona que no aceptar la inversión extranjera directa (IED) es una insensatez, porque ésta aporta el capital necesario, tecnología y sobre todo experiencia para la producción de bienes nacionales o generando nuevas explotaciones y que, de acuerdo con la experiencia internacional, normalmente lo que impide esta IED es el nacionalismo económico.

Para el caso de las privatizaciones, el profesor británico John Williamson (Williamson, 1990) argumenta que normalmente se cree que la industria privada administra los recursos de manera más eficiente, a diferencia de los burócratas de las empresas estatales; esto porque el sector privado tiene mejores incentivos para sus directivos y como consecuencia estos se interesan por los rendimientos económicos de la empresa.

Como elemento adicional, el sector privado gestiona los números económicos de tal manera que se impide la bancarrota, mientras que las empresas del sector público cuando llegan a ese punto negativo piden ser rescatadas por el Estado por medio de una inyección de capital, la cual se obtiene de los impuestos de los contribuyentes. El autor aclara que este es un principio fundamental que se aplicó en la mayoría de las ocasiones en Estados Unidos y como consecuencia de los resultados el FMI y el BM impulsaron estos proyectos de privatización en Latinoamérica (Moreno *et al*, 2004).

Una motivación principal para evitar la privatización de ciertas empresas estatales es el nacionalismo, el cual argumenta que ante “la falta de un fuerte sector privado nacional”, como consecuencia, es el Estado quien decide hacerse cargo de la administración de las empresas de producción en el país.

Otro motivo que permitió la facilidad de la inversión española en América Latina fue la apertura a la competencia a través de la desregulación. Latinoamérica, antes de la gestión de los postulados del Consenso de Washington, era la región con las economías más reguladas del planeta, sobre todo para poder establecer nuevas empresas, atraer inversiones extranjeras, controlar los precios, aranceles en importaciones, con impuestos excesivos sobre la renta de las empresas y nulas reducciones fiscales, y amplias

limitaciones laborales en especial a las establecidas para la contratación y despido de los trabajadores.

Todo lo anterior estaba regulado y administrado por burócratas mal preparados académicamente y con salarios bajos, por lo cual eran proclives a la corrupción.

Para concluir, el empresario Carlos Slim Helú, durante La Agenda de Barcelona realizada el día 26/09/2004, hacía la siguiente crítica que años después se volvería profecía: El Consenso de Washington fracasó porque "confunde los fines y los instrumentos, y algunas condiciones que son instrumentos las tiene como objetivos. Algo que nos preocupa mucho en nuestros países es que, si no ajustamos y corregimos el estancamiento de 20 años que tenemos, y seguimos creciendo con concentración del ingreso, haya una fatiga social y una nostalgia por el populismo, y los avances democráticos que se produjeron a partir de los años ochenta, podrían verse afectados en elecciones donde triunfasen alternativas autoritarias, populistas y proteccionistas indeseables.

2: La inversión Extranjera Directa (IED) española en los países de América Latina

En este apartado explicaremos los motivos que incentivaron las IED directa española en los países de América Latina, en especial en el sector de Telecomunicaciones, con el objetivo de explicar en los apartados posteriores el crecimiento e influencia de la empresa Telefónica en los países de Latinoamérica y en especial en México.

Para iniciar debemos explicar que la inversión Extranjera directa, de acuerdo con el portal de la Secretaría de Economía de México (Gobierno de México, 2024): es aquella que tiene como propósito crear un vínculo duradero con fines económicos y empresariales de largo plazo, por parte de un inversionista extranjero en el país receptor.

A partir de 1986, año en el que España ingresa a la comunidad Económica Europea, inició un periodo de incrementos en las inversiones en el extranjero, especialmente en Europa y Latinoamérica, porque las empresas españolas deseaban pertenecer a un mundo más

globalizado. Fue a partir del año 1990 que las inversiones españolas tuvieron un aumento considerable en el extranjero.

España encontró facilidades de inversión, sobre todo en Latinoamérica, por la apertura a la privatización de empresas estatales y la desregulación de algunos de sectores en las economías de la región, como parte del proceso de adaptación al Consenso de Washington, como lo explicamos con anterioridad. Para los inversionistas españoles fue fácil entender el mercado en el cual se aplicaban sus inversiones porque había rasgos culturales, históricos y un idioma que les permitían entender y adaptarse al modelo de negocio de las empresas donde decidieron invertir.

La gran mayoría de las empresas españolas que realizaron inversiones en Latinoamérica durante los años 90 corresponden a los sectores de telecomunicaciones, en energía y servicios bancarios y financieros. Cada una de ellas tiene una importancia estratégica en la economía y la sociedad de los países latinoamericanos y debe tomarse en consideración que debe contarse con regulaciones transparentes y acuerdos legales con el gobierno de cada país, para el eficiente funcionamiento del negocio y evitar conflictos políticos que influyesen en la continuidad o cancelación de la inversión; sobre todo porque esa apertura a las inversiones españolas se dieron gracias a las privatizaciones de empresas estatales y la facilidad para destruir el complejo reglamento de regulaciones que impedían la apertura a la inversión extranjera.

Desde un punto de vista sectorial, durante el periodo comprendido entre 1993 y 2007, el 74% de la inversión española en América Latina se concentró en la banca, las telecomunicaciones y la energía. En términos agregados, la región representó el 83% de la inversión española en industrias extractivas de petróleo y gas, cerca del 34% del sector eléctrico, alrededor del 27% para las telecomunicaciones y poco menos del 20% para los servicios financieros (Serrano Robles, 2013)

De acuerdo con la Cepal durante el periodo del 2007 al 2022 la IED española en Argentina tuvo el primer lugar y para Bolivia el segundo; en Ecuador ocupó el tercer puesto y para

Brasil y República Dominicana el cuarto, mientras que el quinto lugar están las inversiones realizadas en Costa Rica, Nicaragua y Uruguay. En México ocupa el sexto lugar.

Cuadro 1: Posición de IED española en Latinoamérica 2007-2022	
País	Ranking
Argentina	1°
Bolivia	2°
Brasil	4°
Colombia	2°
Costa Rica	5°
Ecuador	3°
México	6°
Nicaragua	5°
República Dominicana	4°
Uruguay	5°

Fuente: (NU.CEPAL, 2022)

Para el sector de Telecomunicaciones, que es el caso que nos ocupa en este trabajo, la mayor cantidad de la inversión aplicada en los países de Latinoamérica (Argentina, Chile, Perú, Colombia, México, El salvador, Honduras, Guatemala y Puerto Rico) fue por la expansión geográfica de la empresa Telefónica. Cabe aclarar que Telefónica todavía no era una empresa privada en España cuando inició sus inversiones y operaciones en Chile (1989), Argentina (1991), Perú (1994) y Venezuela (1996). Este proceso de privatización que inició en 1996 y lo explicaremos en el siguiente apartado.

El gobierno español ha sido muy celoso del tipo de inversiones que pudiese recibir Telefónica, porque si bien permitió que la empresa pudiera invertir países de América Latina, en el año 2000 no accedió que una empresa holandesa propiedad también del Estado le inyectara capital.

Al menos cuatro aspectos han caracterizado la presencia de capitales españoles en los países latinoamericanos (Yáñez Gallardo, 2002)

- a) España era un actor nuevo en el escenario de la inversión extranjera en Latinoamérica, lo que condicionó sobremanera las estrategias de sus empresas en la zona, volviéndolas más agresivas que sus competidoras internacionales.
- b) La mayor parte de la inversión española se ha orientado a la compra de activos existentes, recurriendo a privatizaciones, fusiones o adquisición mediante ofertas públicas de adquisición de empresas;
- c) El 94 por 100 de las inversiones españolas se ha destinado al sector de los servicios, destacando por sobre los demás las inversiones en telecomunicaciones, energía (electricidad, gas y petróleo) y servicios financieros.
- d) La mayor parte de las empresas españolas que han entrado al mercado latinoamericano fueron en su origen empresas públicas que disfrutaban de situaciones monopólicas en el mercado español, excepción hecha de las entidades financieras, y que han sido privatizadas en la última década coincidiendo con su expansión internacional.

Para que las inversiones de telefónica en LATAM hayan progresado, se debe principalmente al contexto económico de la región, sobre todo el ligado a las reformas aplicadas en los países invertidos y la necesidad de una mayor competitividad de la empresa española, principalmente por las deficiencias que tenía para poder hacerlo dentro del mercado europeo, pero siempre en miras de ser un competidor de telecomunicaciones a escala global.

Un motivo importante de la urgencia por aplicar estas inversiones en el sector de telecomunicaciones latinoamericano fue ser devorados por empresas de telecomunicaciones norteamericanas y europeas con un mayor capital y con ello dejarlos fuera del mercado, sobre todo porque hasta 1986 España no tenía la capacidad de poder expandir su influencia en el mercado mundial de las telecomunicaciones y la empresa dependía al 100% del crecimiento nacional, el cual no tenía posibilidad de crecer en el corto plazo, razón por la cual decidieron realizar inversiones fuera de los márgenes de ganancia

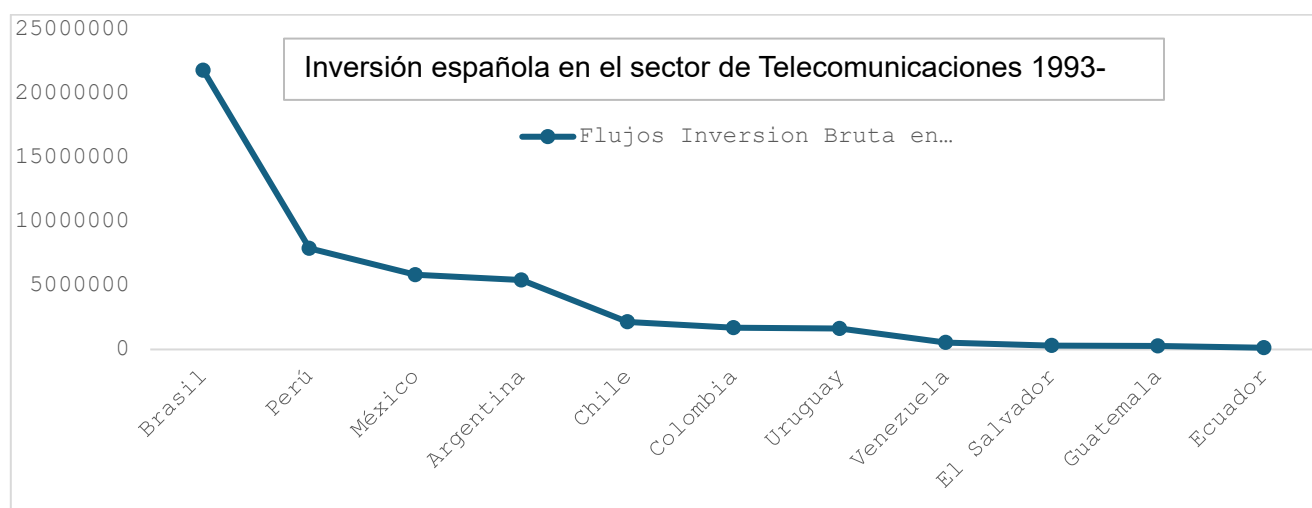
y en países con poca estabilidad política como en Perú en donde además pagaron un sobre costo de inversión y lo mismo ocurrió en Brasil.

Durante el periodo de 1993 al 2023, el Top 5 de la IED española del sector de Telecomunicaciones está concentrada en Brasil, Perú, México, Argentina y Chile.

Cuadro 2: Inversión española en el sector de Telecomunicaciones 1993-2023	
País	Flujos inversión Bruta en miles de euros
Brasil	21760684.8
Perú	7880297.18
México	5823416.74
Argentina	5410340.22
Chile	2147186.97
Colombia	1691201.07
Uruguay	1630595.04
Venezuela	535523.75
El Salvador	302897.23
Guatemala	265952.87
Ecuador	132897.86

Fuente: <http://datainvox.comercio.es/index.htm>

Grafica 1: Inversión española en el sector de Telecomunicaciones 1993-2023



Fuente: <http://datainvox.comercio.es/index.htm>

3: La expansión e influencia de las inversiones de Telefónica en América Latina.

En este apartado explicaremos el auge de la inversión de la empresa Telefónica en los países de LATAM; adicionalmente explicaremos el proceso de negociación y las empresas paraestatales privatizadas que facilitaron la entrada de la transnacional desde una perspectiva geográfica.

Telefónica es una empresa multinacional con inversiones en Europa, Marruecos y la mayoría de los países de América Latina, en cada uno de los países encontró oportunidades de inversión por la accesibilidad a las regulaciones en el sector de Telecomunicaciones, la facilidad de implementación de infraestructura, acceso a mano de obra calificada y subcontratada y lo más importante: el acceso a un mercado con clientes a los cuales ofrecer sus servicios.

3.1: La inversión de Telefónica en Chile (1989).

El 1982 durante el gobierno de Augusto Pinochet, Telefónica España tuvo un primer acercamiento con el mercado chileno de telecomunicaciones, esto mediante un posible acuerdo para la transmisión de datos, compra de bienes y equipo, información sobre nuevas tecnologías y capacitación de personal entre la empresa ENTEL y una subsidiaria de Telefónica llamada *Sintel*, pero ante el rechazo de la oposición chilena por la privatización de un 22% de la empresa, al final el gobierno decidió ofrecer el 30% de las acciones de la empresa a una compañía de un empresario Australiano de nombre Alan Bond por un total de \$115 millones de dólares.

En 1989 el gobierno militar era un régimen ultraliberal que partir de 1984 comenzó a privatizar las más importantes empresas estatales como la Empresa Nacional de Electricidad (Endesa), la Compañía de Acero del Pacífico (CAP), la Industria Azucarera Nacional (Iansa), la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel), la Línea Aérea Nacional (Lan Chile), Laboratorios Chile y la Sociedad Química y Minera de Chile

(Soquimich), algunas de manera parcial con solo un porcentaje del total de las empresas y otras fueron privatizadas por completo y este proceso privatizador comenzó después de que el gobierno Chileno perdiera el plebiscito del 05/10/1988 por lo cual la oposición al gobierno de Pinochet se pronunció de manera crítica al argumentar que estas empresas se intentaban privatizar de manera acelerada y sin una transparencia clara de los costos de venta y las personas que comprarían estas paraestatales.

Además, el gobierno de Pinochet tomó la decisión de vender un porcentaje alto de las acciones de las empresas estatales a empresarios extranjeros porque los posibles compradores nacionales eran empresarios que estaban en contra de su gobierno.

La licitación de la compañía de Teléfonos de Chile fue vendida con el 51% de acciones a la empresa Telefónica y la condición más importante era que la empresa invirtiera más de 200 millones de dólares para mejorar la infraestructura del país.

En 1984, el 8% de las acciones de CTC estaban en manos de privados. Entre 1985 y 1987, el gobierno vendió el 17% de las acciones a través de la Bolsa de Comercio o directamente a los empleados de la empresa. En 1988, el paquete accionario fue vendido a la Corporación Bond de Australia. En agosto de ese año, con el aumento de capital, Bond quedó con el 50.1% de la compañía, paquete accionario que en enero de 1990 vendió a Telefónica de España. En julio de 1990, la CTC colocó en el Stock Exchange de Nueva York la suma US\$ 89.3 millones en ADR, con lo cual Telefónica redujo su participación en la propiedad de CTC a un 42.8 %. A fines de los 90, CTC cambió su nombre a Telefónica-CTC (Fisher, Rolando; Serra, Pablo, 2003)

En agosto de 1997, el gobierno llamó a una licitación internacional para vender un paquete de 151 millones de acciones sobre un total de 455 millones, con el compromiso para el adjudicatario de suscribir un aumento de capital posterior hasta alcanzar un 45% de propiedad de la compañía. No obstante, en 1992, luego de adquirir del grupo australiano Bond el paquete accionario mayoritario de Compañía de Teléfonos de Chile (CTC), Telefónica de España fue obligada, primero por la Comisión Preventiva Central y luego por la Comisión Resolutiva Antimonopolio, a enajenar el paquete accionario correspondiente al

20% del total que dicha empresa mantenía en ENTEL (Mariscal, Judith; Rivera, Eugenio;, 2005)

Esta inversión en Chile fue la primera en América Latina por parte de Telefónica España

3.2: La inversión de Telefónica en Argentina (1991).

La empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel) era la empresa de telefonía paraestatal de Argentina, la cual bajo el gobierno militar del periodo 1976-1983 había iniciado un proceso de privatización mediante las contrataciones de empresas privadas que otorgaban los servicios de algunas de las áreas de la empresa estatal.

La primera oferta que realizó Telefónica España en Argentina fue bajo el gobierno del presidente Raúl Alfonsín (1983 - 1989), bajo su gobierno el déficit público del gasto en mantener las empresas estatales (Ferrocarriles, Energía, telecomunicaciones y aviación) excedía más del 20% del PIB nacional por lo cual, bajo su mandato se implementaron varias privatizaciones con el objetivo de reducir la deuda y el gasto público.

En marzo de 1988 Telefónica le ofreció al gobierno argentino una oferta que consistía en mantener el monopolio de la empresa Entel y aceptar las regulaciones impuestas por el gobierno, la compra se realizaría por un total de 750 millones de dólares lo que representaba un 40% del capital total de la empresa y el 60% restante lo pagaría por medio de otros inversionistas. Pero este proceso de negociación se vio interrumpido por el desacuerdo de varios grupos de interés como los sindicatos y el acuerdo no se ratificó por el poder legislativo sobre todo del partido Justicialista de aquel país.

Antes de la salida del gobierno de Alfonsín, en mayo de 1989, Telefónica solicitó una nueva revisión de los acuerdos para la privatización de la empresa estatal de telecomunicaciones con la finalidad de asegurar la privatización con un acuerdo que aprobara el legislativo y que fuera antes de la entrega del nuevo gobierno presidido por Carlos Menem.

El gobierno del nuevo presidente Carlos Menem (1989 – 1999), perteneciente al Partido Justicialista, decidió continuar con las reformas privatizadoras y con ello informar al sector

privado que su mandato estaría abierto a negociaciones y con ello demostrar que estaba dispuesto a reducir la deuda pública y la intervención del Estado en la economía del país.

Por lo anterior, en agosto de 1989 el presidente Menem decidió reiniciar la privatización de Entel y puso como objetivo cerrar el acuerdo en un máximo de 12 meses como fecha límite de compra el día 28/06/1990. Pero esta vez no solo Telefónica era la única empresa interesada en adquirir la empresa estatal, también se unieron a la negociación la alemana Siemens AG, las norteamericanas GTE, Bell South y Bell West y la francesa Telecom.

El gobierno argentino tomó la decisión de dividir la empresa en dos compañías norte y sur, las empresas ganadoras de la licitación fueron Telefónica y France Telecom y Telecom Italia.

Telefónica se quedó con la compañía Sur por una inversión neta de 2,834 millones de dólares y con la finalidad de evitar que la oposición detuviera el proceso (como le ocurrió al gobierno de Alfonsín) decidieron acelerar el proceso de privatización sin tener de manera concreta un marco regulatorio fuerte para establecer los montos de compra y de precios y tarifas para los consumidores.

El argumento central de Rodolfo Terragno, ministro Obras y Servicio Públicos de Argentina, durante el mandato de Raúl Alfonsín para poder en marcha la privatización de la empresa Entel fue: "no era privatizar o no privatizar, sino hacerlo como nos proponíamos o dejar que otro viniera a privatizar de cualquier manera. Las empresas públicas se habían convertido en un hojaldre de corrupción, ineficiencia, exceso de gasto. No había forma de corregir eso"

3.3: La inversión de Telefónica en Venezuela (1991).

El 15 de diciembre de 1991, el ministro Transporte y Telecomunicaciones de Venezuela, Fernando Martínez Mottola junto con el presidente de la República, Carlos Andrés Pérez, aprobaron la privatización de la empresa estatal Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (Cantv) al grupo empresarial VenWorld.

Esta privatización se realizó como parte de paquete de las empresas estatales que pasarían a manos privadas (Cementeras, Cadenas Hoteleras, telefonía y bancos), como parte del proceso de adaptación a las reglas estipuladas al Consenso de Washington y cumplimiento de responsabilidades de pago al Fondo Monetario Internacional (FMI)

El argumento central de la privatización por parte del gobierno de Andrés Pérez fue que las empresas estaban pasando por un atraso tecnológico y que sería complicada una modernización para brindar mejores servicios si estas empresas se quedaban bajo la administración del Estado, porque este no contaba con los presupuestos necesarios y que en caso de aportar dinero del erario para mejorar estas empresas, se descuidarían servicios sociales básicos como la infraestructura de agua, electricidad, carreteras y lo más importante educación y salud.

La empresa Telefónica no jugó un papel principal en las negociaciones para la compra de la empresa estatal de telecomunicaciones; esta negociación la generó un grupo de empresas (Telefónica Internacional, Electricidad de Caracas, Consorcio Inversionista Mercantil y AT&T) cuyo nombre comercial era Venworld Telecom.

Este grupo comercial Venworld Telecom adquirió el 40% de la Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (Cantv) por un pago de 1,885 millones de dólares y el porcentaje de las acciones se dividió de la siguiente manera GTE Corporation con 51% de las acciones y era quien lideraba el grupo Venworld y Telefónica Internacional de España, la C.A. Electricidad de Caracas con 16%, el Consorcio Inversionista Mercantil CIMA con 12% y AT&T Internacional con 5% de las acciones.

En Venezuela, en el año 1999, entró al poder el gobierno del socialismo del siglo XXI, liderado por el presidente Hugo Chávez Frías.

En el año 2007, el gobierno socialista ordenó la expropiación del sector de telecomunicaciones que había sido privatizado durante 1991. En ese año la mayoría de las acciones estaban en poder de la empresa Verizon Communications Inc con un 28.5%, Telefónica tenía 6.9%; el gobierno tiene 6.5%; y los trabajadores un 11.7%

El argumento central del gobierno de Chávez para revertir la privatización fue que se debía recuperar la propiedad social sobre los medios estratégicos de producción. Cabe mencionar que desde 2006 Carlos Slim Helú del Grupo Carso estaba interesado en invertir en compañía CANTV para adquirir las acciones que le pertenecían a la empresa Verizon Communications Inc. Esta noticia de la nacionalización en su momento fue una sorpresa tanto para la empresa Verizon y la población venezolana la cual estaba en desacuerdo con esas medidas nacionalistas.

Cuando las finanzas estatales están en quiebra recurren al sector privado para recuperar el otorgamiento de servicios básicos para su población. Así, en mayo 2022, el gobierno de Nicolás Maduro tomó la decisión de vender el 10% de las acciones de la empresa de telecomunicaciones con el objetivo, según Maduro, de necesitar capital, tecnología y nuevos mercados para desarrollar la empresa estatal, por lo cual en noviembre de 2022 Telefónica informó que invertirá 262 millones de Euros en los próximos dos años para la mejora y mantenimiento de la infraestructura de conexión y mejorar el servicio en el país porque según la empresa: la economía de Venezuela empezaba a recuperarse.

3.4: La inversión de Telefónica Perú (1994).

Como parte del proceso de expansión de la empresa Telefónica en América Latina, el siguiente país de nuestro caso de estudio es Perú. Durante el gobierno de Alberto Fujimori (1990- 2000) al igual que en Chile y Argentina, se inició un proceso de privatización de las principales empresas estatales, entre ellas las del servicio de telecomunicaciones.

Cabe aclarar que, al revisar la apertura de la licitación, la creación del ente regulador y el proceso y seguimiento y planeación de la privatización a corto y mediano plazo, se puede detectar que hubo un análisis previo, sobre un objetivo por parte del gobierno para la mejora de las telecomunicaciones en el país, lo cual se desarrollara más adelante.

Para 1993, Perú contaba con dos empresas estatales de comunicación, la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT) y Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) que se dedicaban a la prestación de servicios de larga distancia nacional e internacional.

A principios de 1994, el Perú tenía muy bajos índices de servicios: existían solo 3 líneas telefónicas por cada 100 habitantes (cifra inferior a países vecinos de la región como Colombia (11), Chile (11), Brasil (7) y Ecuador (5)), la red existente tenía poca cobertura y era obsoleta, y la demanda desatendida convertía a las ciudades del Perú en las menos comunicadas de la región (Mellado Ochoa , Abel Luis; Ramírez García, Alan Alberto;, 2003)

El gobierno tenía dos entes reguladores de las empresas de telecomunicaciones, el primero era el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, su principal función era generar una política de telecomunicaciones, además de evaluarlas y supervisarlas para su correcta implementación. El otro ente regulador que fue creado en 1991, pero entro en funciones oficiales en 1994, es el Organismo Supervisor De Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL) el cual fue creado con el objetivo de incentivar y regular la competencia en el sector de telecomunicaciones y buscar que se implementaran servicio de calidad, pero además hace la función de solución de quejas y conflictos de los usuarios de las empresas de comunicaciones.

El gobierno se planteó objetivos para generar la privatización de sus empresas de Telecomunicaciones (Arosemena Yabar-Dávila, 1997)

- a) Expandir, modernizar y mejorar el servicio
- b) Promover la inversión Privada
- c) Pasar del monopolio a la libre competencia
- d) Fijar tarifas con relación de los costos de los servicios
- e) Ampliar la cobertura del servicio en las áreas naturales
- f) Contribuir al crecimiento y desarrollo de la economía nacional

Las empresas que participaron en la licitación fueron Peruvian Telecommunications (liderado por Southwestern Bell y Korea Telecom) y Telecomunicaciones Peruanas (Estados Unidos) y Telefónica Internacional (España)

Cabe mencionar que la negociación se vio envuelta de cuestionamientos por el monto que pagó la empresa ganadora de la licitación: el precio de apertura por parte del gobierno peruano para la compra de las empresas Entel Perú y CPTSA fue de \$535 millones de dólares y la oferta de Peruvian Telecommunications Holding Limited fue de 857 millones de dólares y Telecomunicaciones Peruanas ofreció 803 millones de dólares, pero la empresa ganadora de la licitación fue Telefónica España, la cual ofreció 2,002 millones de dólares, la empresa pagó 4 veces más sobre el monto inicial de la negociación, pero hay que dejar claro que la empresa española solo adquirió el 35% de las acciones de ambas compañías porque el 65% restante se dividió en acciones minoritarias (36.4%)² y el gobierno de Fujimori se quedó con el 28.7% y que en 1996 terminó vendiendo a inversionistas extranjeros.

Tanto Gobierno como Telefónica pusieron condiciones para cerrar el trato de privatización: esta última exigió tener el monopolio del servicio durante 5 años y con ello evitar la competencia y el gobierno impuso una serie de medidas, entre las cuales sobresalen:

- 1) Brindar el servicio de Telecomunicaciones ya establecido en el país, aunque estos no fueran rentables
- 2) Instalación de 2,769,000 nuevas líneas
- 3) Instalación de 1,500 cabinas públicas en poblados de 5,000 habitantes en zonas rurales
- 4) Al terminarse el periodo de 5 años del monopolio, el ente regulador (OSPITEL) permitiría la entrada de competidores nacionales o internacionales.

² Es importante mencionar que el gobierno peruano con el fin de evitar problemas laborales decidió ofrecer acciones a sus empleados de las empresas de Telecomunicaciones complementado con las liquidaciones laborales que por ley les tocaba a los trabajadores, lo cual se denominó capital laboral; pero además con tal de tener el apoyo popular para la privatización permitió que ciudadanos comunes compraran acciones (Capital Popular) pero hay ciertas críticas porque la mayoría de ellas fue adquirida por personas con alto poder adquisitivo y la iniciativa ya no fue tan popular

- 5) Con el objetivo de mejorar el servicio de Telecomunicaciones en zonas rurales con difícil acceso a inversión y poca rentabilidad, el gobierno creó un fondo de financiamiento llamado FITEL, el cual durante el proceso de privatización se negoció que las empresas donaran el 1% de los ingresos brutos facturados

Para terminar, en 1998 Telefónica cumplió con sus compromisos pactados durante la negociación, por lo cual aceptó abrir la competencia en el sector para la entrada de nuevas empresas, para 1998 había 4 empresas de servicio de telecomunicaciones (Telefónica, Nextel, Tele 2000, Bellsouth) los cuales tienen que pagarle a Telefónica un costo de interconexión porque la infraestructura es propiedad de la empresa española.

Uno de los resultados más importantes durante los primeros 4 años de la privatización fue que los usuarios pasaron de 9 años a 16 días el tiempo promedio para la instalación de la línea telefónica y además subió de 3 a 6 líneas por cada 100 habitantes, aunque Perú continuaba como el país más bajo de Latinoamérica en ese rubro, justo el lugar que ocupaba antes de la privatización.

3.5: La inversión de Telefónica en Brasil (1998)

En los primeros 5 años de la década de los 90, Brasil presentó una serie de problemas fiscales e inflacionarios que obligó al gobierno a tomar medidas para mejorar la economía nacional, obtener mayores ingresos y reducir la inflación del 2000% en 1994 y que lograron reducirla al 6.9% en 1997.

Para iniciar este proceso de mejora de las finanzas brasileñas, el gobierno del presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-2003) promulgó la gestión del Plan Real, el cual consistía en la estabilización económica por medio de la aplicación de reformas económicas, apertura de la economía a la inversión extranjera lo que a la par generó procesos de desregulación para que empresas estatales fueran privatizadas (Telecomunicaciones, manufactura, acero, minería y parte de Petrobras) y para disminuir la inflación se crearon reformas fiscales financieras, con el fin de asegurar un crecimiento

constante en los próximos años, el Plan Real también introdujo una nueva moneda y disminuyó el gasto del gobierno.

Con la apertura a las privatizaciones de los sectores abajo mencionados, el de las Telecomunicaciones fue el más importante y en mayo de 1998 el país decidió que la inversión extranjera controlara el 100% del sector: hasta ese momento las empresas estatales eran dos, Telebras (que hasta ese año era la empresa más grande de Latinoamérica) y Embratel.

Telebras era la empresa que más interesaba a los operadores extranjeros, entre los que deseaban invertir estaban GTE Telecom Italia, Telefónica de España, France Telecom.

Para el gobierno brasileño, al igual que el peruano, la privatización de la empresa estatal de telecomunicaciones tenía ciertos objetivos (Rozas Balbotin , 2005)

- 1) Cambio en la posición estratégica del Estado Brasileño
- 2) Reducción de la deuda pública
- 3) Recuperación de inversiones
- 4) Modernización de la infraestructura
- 5) Concentración de la acción estatal en políticas sociales
- 6) Fortalecimiento del mercado de capitales

La primera inversión de Telefónica fue en 1996 con la compra del 35% de las acciones de la compañía propiedad del estado de Río Grande do Sul y en 1998 el gobierno estatal decidió aumentarle las acciones a la empresa española hasta completar el 50.1%

En el mes de junio de 1998 el gobierno brasileño toma la decisión de privatizar el 51.8 Telebras que correspondía a 3 compañías regionales de telefonía fija y 8 de servicio de telefonía celular y la casi totalidad de las acciones de Embratel.

Telefónica fue la empresa que adquirió las acciones de Telebras que estaba constituida de tres empresas regionales de telefonía Fija y móvil: la primera es "Telesp" la cual brindaba servicios de telefónica fija en el estado de Sao Paulo, la segunda es Telesp Celular que

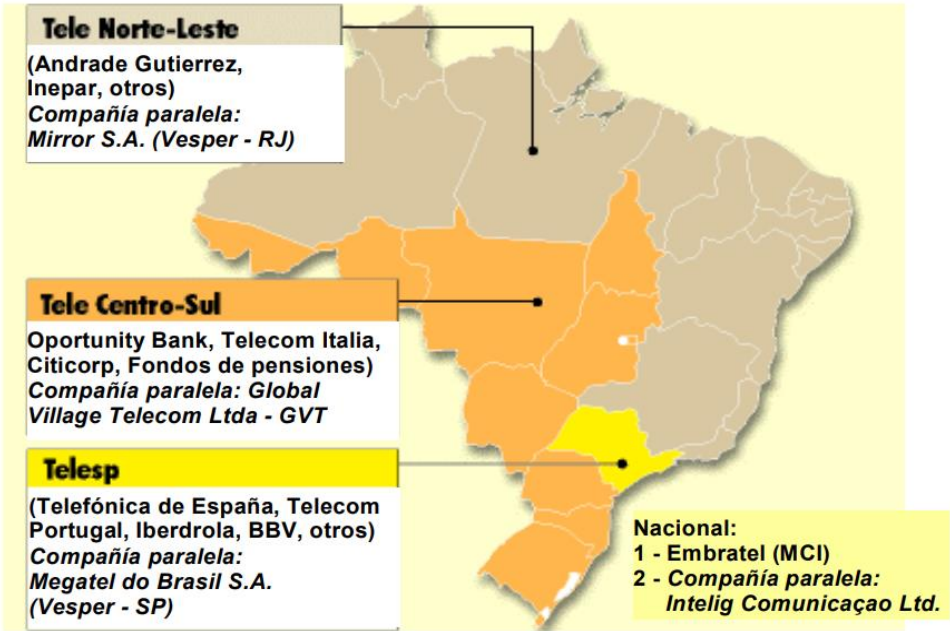
brindaba servicio de telefonía móvil en el mismo estado y la tercera empresa que adquirió Telefónica es Telesudeste Celular que también brinda servicio de telefonía móvil y que brindaba servicio en Río de Janeiro y Espírito Santo y con ello la empresa española tenía un mercado en donde existía una mayor densidad poblacional.

Las compañías internacionales que también invirtieron en Brasil, en específico en Telebras fueron: British Telecom, Bell Canada, MCI Commucations, Portugal Telecom, Telecom Italia.

En julio 2010, Telefónica le compró a Portugal Telecom el 30% de sus acciones de la marca comercial “vivo” y con ello aumentó su presencia en el mercado brasileño de telecomunicaciones.

Mapa 1: Operadores de telefonía fija en Brasil 2001.


Figura 3 – Operadores de línea fija



Fuente: (Bogdan-Martín, 2001)

Mapa 2: Operadores de telefonía móvil en Brasil 200

Figura 5 – Operadores móviles de banda A

BANDA A	Poseedor de la concesión de zona	Venta (millones de USD)	Nuevo propietario	
	1	Telesp Celular	3 082	Telecom Portugal
	2			
	3	Tele Sudeste Celular	1 168	Telefónica España
	4	Telemig Celular	649	TIW (Canada), Opportunity and pension funds
	5	Tele Celular Sul	601	Telecom Italia
	6			
	7	Tele Centro-Oeste Celular	378	Splice do Brasil
	8	Tele Norte Celular	161	TIW (Canada), Opportunity and pension funds
	9	Tele Leste Celular	368	Iberdrola y Telefónica España
	10	Tele noreste Celular	567	Telecom Italia

Fuente: (Bogdan-Martín, 2001)

4: Inversión de Telefónica en México (1990).

“Las Telecomunicaciones se convertirán en la piedra angular del Programa de modernización de la economía de México”

Carlos Salinas de Gortari, Candidato a la Presidencia De México, 1987.

México entró un período de crisis económica a partir de 1982, esto a raíz del pésimo manejo de la economía y las finanzas de dos gobiernos, el de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) y el de José López Portillo (1976-1982), por lo cual con la entrada del Gobierno de Miguel De la Madrid Hurtado inició una etapa conocida como Neoliberalismo: el cual consiste en

tener una plena libertad económica, de mercado, apoyar las privatizaciones, las desregulaciones, es llevada a cabo por funcionarios tecnócratas y en su mayoría especializados en temas económicos y administrativos.

Estos gobiernos neoliberales fomentaron la privatización de las empresas estatales con la finalidad de mejorar los servicios y quitar el peso económico que estas generaban al presupuesto gubernamental, durante el Gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) se llevó a cabo una de las privatizaciones con mayor cuestionamiento en la historia de nuestro país: Teléfonos de México (TELMEX)

En México, el monopolio regulado para la mayoría de los servicios de telecomunicaciones tiene sus antecedentes en 1936. En este año, el gobierno mexicano informó que las dos principales empresas privadas de telefonía en competencia, Ericcson y Compañía Telefónica y Telegrafía Mexicana, S. A., deberían enlazar sus líneas y combinar sus servicios. Esta fusión comenzó en 1946, y en 1947 se constituyó Teléfonos de México, S. A., (Telmex) con capital de Ericcson, para enlazar en forma automática a los dos sistemas existentes. En 1950, Telmex adquirió la Compañía Telefónica y Telegrafía Mexicana, S. A. y en 1972 el gobierno federal compró 51% de las acciones de Telmex. A partir de este momento, el Estado constituyó un monopolio en la prestación del servicio público de telecomunicaciones (telefonía fija, principalmente) (Bancomer, 2002)

La privatización del sector de telecomunicaciones en México se adaptó perfectamente a los modelos privatizadores de los países de América Latina antes mencionados y que se adaptaron a los postulados del Consenso de Washington: reducción de deuda pública, apertura al capital extranjero, sobre todo aquellos con una experiencia amplia y con el conocimiento tecnológico para poder desarrollar el sistema de telecomunicaciones nacional. Pero, sobre todo, la privatización era un elemento crucial para incrementar la credibilidad del gobierno (De Salinas de Gortari), pues representaba una garantía para la comunidad de negocios: los cambios estructurales que habían sido implementados eran, con toda seguridad, permanentes (Mariscal Avilés, 1998), sobre todo porque al inicio de los 90, México iniciaba un periodo de crisis y se necesitaba replantear el curso de la economía nacional.

Los tecnócratas principales en planear y gestionar la privatización de la empresa estatal fueron Pedro Aspe, el secretario de Hacienda, con la finalidad de tener una oficina especializada para gestionar el proceso de privatización se creó la Unidad de desincorporación que dirigía Jacques Rogozinski y por supuesto la revisión y validación del Banco Mundial.

En 1989 el Gobierno federal anuncia la convocatoria para la subasta pública de la empresa teléfonos de México y aquí es donde ocurre el primer acercamiento de inversión de Telefónica en nuestro país.

El gobierno de Salinas de Gortari pretendía realizar la privatización de la empresa respetando el camino nacionalista, porque con ello este proceso, según el presidente, tendría un carácter social y en donde el único beneficiado era el pueblo de México, sobre todo porque la oposición reclamaba que el presidente privatizaba las empresas estatales para poder contar con los recursos para los programas sociales de su proyecto de gobierno “Solidaridad”

Otra característica de la privatización nacionalista de teléfonos de México fue que el gobierno decidió privatizar el sector extranjero, el 49% de las acciones de la empresa y el 51% quedaría en manos mexicanas.

Telmex se había mostrado interesada por mantener contactos al más alto nivel con Telefónica y, de hecho, había sellado un acuerdo de intercambio de información, colaboración en I+D, capacitación y asistencia técnica. En paralelo al proyecto de cable trasatlántico de fibra óptica entre España y México, Telefónica tanteó la posibilidad de concursar en la privatización de Telmex, aliada con varias instituciones. Sin dilación, inició conversaciones en México para configurar el oportuno consorcio y lograr un principio de acuerdo. Esta primera singladura fue acompañada de vientos favorables, palmarios en la buena disposición del Gobierno federal hacia la participación de Telefónica (Calvo, 2016)

Telefónica dio una oferta de 80,000 millones de dólares, pero la oferta fue rechazada porque el gobierno de Carlos Salinas de Gortari tomó la decisión de dejarle la concesión al Empresario Carlos Slim Helú del Grupo Carso el 09/12/1990.

Para la empresa española, el gobierno mexicano no realizó la privatización de Telmex de acuerdo con los postulados del Consenso de Washington, porque piensan que a pesar de vender la empresa no se abrió el sector de telecomunicaciones a la competencia, los rendimientos económicos fueron bajos, la empresa no fue más eficiente y sobre todo los precios a los clientes finales fueron altos.

Una nueva oportunidad de inversión para Telefónica se presentó en octubre del año 2000 al comprar a Motorola las acciones de las empresas Norcel, Cedetel, Bajacel y Movitel y con ello brindaron el servicio en Baja California, Sonora, Chihuahua, Sinaloa, Coahuila, Tamaulipas y Nuevo León, por la compra de estas filiales del norte del país, la empresa española pago 1,800 millones de dólares con un total de 1.2 millones de usuarios.

La influencia de Telefónica en México aumento cuando en 2001 adquirió el 65% de las acciones de la empresa Pegaso, propiedad del Empresario Alejandro Burillo Azcárraga, esta compañía de telefonía contaba con 1 millón de clientes, y Telefónica decidió juntarlos con la compra de sus filiales en el norte del país y con ello convertirse en el segundo operador de telefonía en México.

Mapa 3: Mercado activo de Telefónica en Latinoamérica en el 2001.



Fuente: (Díaz Sánchez, 2001)

Conclusiones

Telefónica está posicionada como una de las empresas de telecomunicaciones más relevantes a nivel mundial, hasta hoy con inversiones en Latinoamérica, Marruecos, Alemania, Italia y Gran Bretaña.

Para el caso latinoamericano, esta empresa española aportó mejoras a los países descritos en este trabajo: desarrollo tecnológico, económico, político y social, al generar inversiones

de largo plazo en un sector como el de telecomunicaciones, en donde cada uno de los países tenía un monopolio estatal con una baja calidad en infraestructura y tecnología en los servicios ofrecidos.

Esta empresa transnacional sabía que necesitaba invertir fuera del mercado español para poder competir contra gigantes como AT&T, Vodafone o Verizon y para ello aprovechó las oportunidades de expansión geográfica que le permitió el mercado latinoamericano.

Para un servidor, la característica más importante que le permitió acelerar sus inversiones y adaptarse al mercado latinoamericano fue que teníamos el mismo lenguaje y similitudes culturales, eso influyó para que Telefónica acelerara su influencia geográfica porque detectó las facilidades para hacer suyo el potencial de negocios en la región.

Cada uno de los países, aunque tenían los mismos motivos para privatizar sus empresas estatales de telecomunicaciones (déficit público, crisis económica, hiperinflación) y se adaptaron a los lineamientos del Consenso de Washington, tenían objetivos y proyectos diferentes sobre el futuro del sector de telecomunicaciones y en ocasiones no contaban con una visión clara sobre los beneficios que le podría traer a su población la entrada de empresas extranjeras a sus países.

Los casos de Perú y Brasil es importante mencionarlos porque fueron proyectos bien estructurados que permitieron un ingreso económico alto para las arcas del Estado, pero además tenían proyectos de mejoramiento en la infraestructura de Telecomunicaciones, accesibilidad para sus poblaciones rurales, disminución en los costos del servicio y entes reguladores con total autonomía para poder vigilar y sancionar posibles actos negativos en contra de los consumidores.

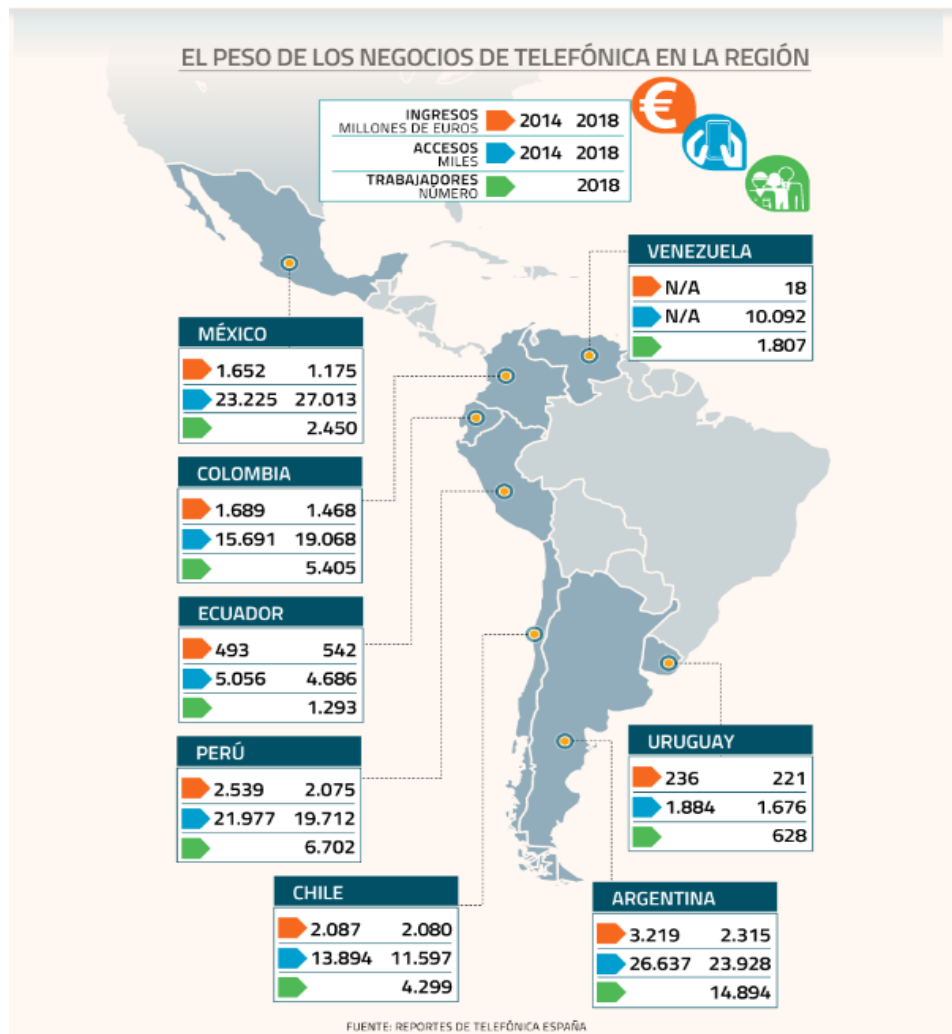
Pero, por otro lado, tenemos un caso negativo, como el mexicano en donde Telefónica no pudo entrar al mercado nacional desde 1990 a pesar de tener pláticas previas para negociar un trato de compra-venta de Telmex, esto porque el gobierno de Carlos Salinas no tenía un proyecto de privatización a favor de los consumidores; creó una cláusula que obligaba a dejar la inversión a un comprador mexicano y que se quedara con la mayor cantidad de

acciones y sin un ente regulador autónomo para la vigilancia en la calidad y revisión de tarifas al dueño privado de Telmex y además no existió una total transparencia sobre las negociaciones.

Al no existir esta vigilancia por el ente regulador, se presentaron quejas por fallas en el servicio, cobros injustificados en las tarifas y aumento de estas sin justificación alguna y fue hasta el año 2000 cuando Telefónica realizó las primeras inversiones en el norte del país y en 2001 con la compra de Pegaso que nuestro país tuvo una competencia que permitiera a los consumidores elegir opciones de calidad y a precios accesibles.

Actualmente Telefónica en Latinoamérica se concentra en 9 países, México, Colombia, Venezuela, Perú, Chile, Ecuador, Uruguay, Argentina y Brasil.

Mapa 4: Mercado activo de Telefónica en Latinoamérica 2018.



Fuente: (Espinosa, 2019)

Bibliografía

Actualidad24.com. (9 de Febrero de 2024). Obtenido de <https://www.actualidad-24.com/2008/04/historia-del-telefono-y-en-venezuela.html>

AP. (2007). Venezuela asumirá control de CANTV. *Revista Expansión*, -. Recuperado el 9 de Febrero de 2024, de <https://expansion.mx/negocios/2007/4/10/venezuela-asumira-control-de-cantv>

Arosemena Yabar-Dávila, L. (1997). *La privatización de las Telecomunicaciones en Perú*. Santiago de Chile: Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Departamento de Ingeniería Industrial.

- Artigas, Wileidys; Fernández, Yeiling; Queipo, Beatriz;. (1 de Enero de 2008). La nacionalización de CANTV, una estrategia para la justicia social de Venezuela. *Revista Electrónica de Estudios Telemáticos*, 7(1), 76-92.
- Bancomer, B. (Agosto de 2002). Competencia en Telecomunicaciones. *Serie Propuestas*(22), 1-28.
- Blanco Bermúdez, F. (2003). La expansión de Telefónica: un caso de internacionalización empresarial. *Revista de pensamiento iberoamericano* (5-6), 45-63.
- Bogdan-Martin, D. (2001). *Una reglamentación, estudio de caso: Brasil 2001*. Ginebra: Unión Internacional de Telecomunicaciones.
- Brasil permitirá que los extranjeros controlen el 100% de sus telecomunicaciones. (17 de Mayo de 1998). *El País*. Recuperado el 17 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1998/05/17/economia/895356005_850215.html
- Brasil Privatiza hoy a Telebras. (29 de Julio de 1998). *El Tiempo*. Recuperado el 12 de Febrero de 2024, de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-824148>
- Calvo, A. (2016). *Historia de Telefónica: 1976 - 2000, las telecomunicaciones en la España democrática*. Madrid: Ariel.
- Campodónico Sánchez, H. (1999). *La Inversión en el sector de Telecomunicaciones del Perú en el Período 1994-2000*. Lima: Naciones Unidas, CEPAL.
- Celis Estrada, D. (22 de Junio de 2001). Adquiere Telefónica en dls. 2 mil millones 49 por ciento de Pegaso. *Reforma*. Recuperado el 13 de Febrero de 2024, de <https://vlex.com.mx/vid/adquiere-telefonica-dls-ciento-pegaso-81296086>
- Chávez anuncia la nacionalización del servicio eléctrico y las telecomunicaciones. (8 de Enero de 2007). *El País*. Recuperado el 9 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/internacional/2007/01/08/actualidad/1168210811_850215.html
- Coloma, G.; Gerchunoff, P.; Schippacasse, M. R.; (1994). *Las Privatizaciones de las telecomunicaciones en Argentina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.

- Cristancho, M. V. (12 de Mayo de 1996). Privatización de CANTV esta por terminar. *El Tiempo*, págs. -. Recuperado el 09 de Febrero de 2024, de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-294134>
- Cullell, R. (10 de Marzo de 1987). Argentina emprende la privatizacion de las empresas públicas. *El País*, págs. -. Recuperado el 7 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1987/03/11/economia/542415616_850215.html
- Del Rey, J. (s.f.). *Caso Brasil: Telefónica*. Madrid: Universidad de Nebrija.
- Délano, M. (19 de Diciembre de 1988). La oposición chilena anulará la privatizacion de empresas estatales realizada por Pinochet. *El País*, págs. -. Recuperado el 7 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1988/12/20/economia/598575613_850215.html
- Díaz Sanchez, J. (2001). *Latinoamérica: un mercado natural para liderar las telecomunicaciones*. Madrid: Latibex.
- EFE. (13 de Septiembre de 1989). El presidente Menem suscribió ayer el decreto de privatización de Telefónica Argentina. *El País*, págs. -. Recuperado el 7 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1989/09/14/economia/621727218_850215.html
- EFE. (17 de Junio de 1990). México privatiza la compañía de teléfonos. *El País*. Recuperado el 17 de Junio de 1990, de https://elpais.com/diario/1990/06/17/economia/645573608_850215.html
- EFE. (3 de Febrero de 1991). Venezuela anuncia el comienzo de la privatización de su telefónica. *El País*, págs. -. Recuperado el 09 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1991/02/03/economia/665535604_850215.html
- EFE. (4 de octubre de 2000). Telefónica confirma la compra de Motorola en México. *Libre Mercado*, págs. -. Recuperado el 19 de enero de 2024, de <https://www.libremercado.com/2000-10-04/telefonica-confirma-la-compra-de-motorola-en-mexico-2954/>

- EFE. (16 de Mayo de 2001). Telefónica móviles se presentará en México. *Mercado*, págs. -. Recuperado el 19 de enero de 2024, de <https://mercado.com.ar/tecnologia/telefonica-moviles-se-presentará-en-mexico/>
- EFE. (9 de Septiembre de 2007). Chávez anuncia que nacionalizará la empresa de telecomunicaciones de Venezuela. *El mundo*, págs. -. Recuperado el 9 de Febrero de 2024, de <https://www.elmundo.es/elmundo/2007/01/08/internacional/1168293579.html>
- El consorcio en el que está Telefónica compra el 40% de la venezolana CANTV. (5 de Diciembre de 1991). *El País*, págs. -. Recuperado el 9 de febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1991/12/05/economia/691887606_850215.html
- El Gobierno de Menem reinicia la privatización de Entel. (10 de Agosto de 1989). *El País*, págs. -. Recuperado el 7 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1989/08/11/economia/618789609_850215.html
- Espinosa, M. (28 de Noviembre de 2019). Presidente ejecutivo de Telefónica Aterriza efectos de nueva estructura con gerentes de Chile. *Diario Financiero*. Recuperado el 19 de Febrero de 2024, de <https://www.df.cl/empresas/telecom-tecnologia/presidente-ejecutivo-de-telefonica-aterriza-efectos-de-nueva-estructura>
- EUROINNOVA. (05 de FEBRERO de 2024). *EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION* . Obtenido de EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION : <https://www.euroinnova.edu.es/blog/sustitucion-de-importaciones-que-es>
- Finanzas, E. P. (18 de Junio de 2001). Telefónica Amplia en 29,000 millones su capital para adquirir filiales de Motorola en México. *Europa Press*, págs. -. Recuperado el 19 de Enero de 2024, de <https://www.europapress.es/economia/noticia-telefonica-amplia-29000-millones-capital-adquirir-filiales-motorola-mexico-20010618075143.html>
- Fisher, Rolando; Serra, Pablo;. (2003). Efectos de la privatización de servicios públicos en Chile: Casos sanitario, electricidad y telecomunicaciones. *Centro de Economía Aplicada*, 1-99.

- García Cano, R. (14 de Mayo de 2022). Venezuela rompe con modelo socialista con venta de acciones. *Agencia AP*, págs. -. Recuperado el 9 de Febrero de 2024, de <https://apnews.com/article/noticias-b5fc2e5a8855a1233293f6ac001231bb>
- Hachette A. De La F, D. (2000). Privatizaciones: Reforma Estructural Pero Inconclusa. En F. Larrain B. , & R. Vergara M. , *La transformación Económica de Chile* (págs. 112-154). Santiago: Centro de Estudios Públicos.
- Hernández G., J. I. (201). Reflexiones sobre la evolución de las telecomunicaciones en Venezuela: Servicio Público, Liberalización y Nacionalización. *Circulo de Derecho Administrativo*, 201-221.
- Jiménez, C. (23 de Septiembre de 1998). Brasil negocia con Telefónica que adelante sus inversiones. *El País*. Recuperado el 12 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1998/09/23/economia/906501603_850215.html
- Jiménez, C. (29 de Julio de 1998). Telefónica se convierte en el mayor operador de Brasil. *El País*, págs. -. Recuperado el 19 de Enero de 2024, de https://elpais.com/diario/1998/07/30/economia/901749601_850215.html
- Mariscal Avilés, J. (1998). La reforma en el sector de las telecomunicaciones en México: En enfoque de economía política. *Política y Gobierno*, V(1), 135-169.
- Mariscal, Judith; Rivera, Eugenio;. (2005). *Organización Industrial y competencias en las telecomunicaciones en América Latina: estrategias empresariales*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.
- Martínez Mottola, F. (14 de Febrero de 2023). Testigo de excepción: CANTV-Fernando Matinez Mottola. (A. Núñez Abascal, & L. Valorio, Entrevistadores) Recuperado el 9 de Febero de 2024, de <https://mundour.com/2023/02/14/razones-cap-privatizar-cantv-ex-ministro-martínez-mottola/>
- Martínez Rangel, R., & Soto Reyes Garmendia, E. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *SCIELO*, 1-30.
- Mazzucato, M. (15 de Octubre de 2021). Un nuevo consenso económico mundial. *El País*. Recuperado el 16 de Febrero de 2024, de <https://elpais.com/opinion/2021-10-15/un-nuevo-consenso-economico-mundial.html>

- Mejía Gurrero, A. (3 de Marzo de 2003). Firma Telefónica acuerdo de compra con Motorola. *El Universal*. Recuperado el 13 de Febrero de 2024, de <https://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas/14294.html>
- Mellado Ochoa, Abel Luis; Ramírez García, Alan Alberto;. (2003). *Un viaje desde el pasado hacia el futuro de las telecomunicaciones en el Perú*. Lima: Oficina de Comunicaciones e Imagen Institucional del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.
- Millán Alonso, S. (14 de Noviembre de 2022). Telefónica relanza las inversiones en Venezuela tras una década de parón. *Cinco Días, El País*, págs. -. Recuperado el 9 de Febrero de 2024
- Miranda, O. (20 de Mayo de 2016). El irregular proceso de privatización de empresas estatales durante la dictadura. *Diario UCHILE*. Recuperado el 7 de Febrero de 2024, de <https://radio.uchile.cl/2016/05/20/el-turbio-proceso-de-privatizacion-de-empresas-estatales-durante-la-dictadura/>
- Muñoz, R. (6 de Mayo de 2002). Telefónica móviles cierra la compra de Pegaso por un coste máximo de 450 millones. *El País*, págs. -. Recuperado el 19 de Enero de 2024, de https://elpais.com/diario/2002/05/07/economia/1020722413_850215.html?event_log=oklogin
- Nación, L. (29 de Marzo de 1998). El pecado original de las privatizaciones. *LA NACIÓN*, págs. -. Recuperado el 7 de Febrero de 2024, de <https://www.lanacion.com.ar/opinion/el-pecado-original-de-las-privatizaciones-nid209200/>
- Navas, J. (14 de Mayo de 1989). Telefónica presentará una oferta de compra del 22% de la Entel de Chile por 40 millones de dólares. *El País*, págs. -. Recuperado el 7 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1989/05/14/economia/611100003_850215.html
- Navas, J. A. (29 de mayo de 1989). Telefónica pedirá oficialmente al Gobierno argentino que ratifique el modelo de privatización de Entel. *El País*, págs. -. Recuperado el 7

de Febrero de 2024, de

https://elpais.com/diario/1989/05/30/economia/612482412_850215.html

NU.CEPAL. (2022). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe* .

Santiago de Chile: CEPAL.

Ocampo, J. A. (2005). *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina*. México, D.F.: Naciones Unidas, CEPAL.

Olivo, A. A. (1995). *Las telecomunicaciones en los Países Andinos en los años noventa*.

Tesis de Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar Subsede Ecuador, Área de Derecho, Quito.

Puertas, L. (2 de Marzo de 1994). Telefónica ofreció más del doble que su al competidor por la red de Perú. *El País*, pág. 1. Recuperado el 8 de Febrero de 2024, de

https://elpais.com/diario/1994/03/02/economia/762562828_850215.html

Rozas Balbotin , P. (2005). *Privatización, reestructuración industrial y practicas regulatorias en el sector telecomunicaciones*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, Cepal.

Sainz, P., & Calcagno, A. (1999). *La economía brasileña ante el Plan Real y su crisis*.

Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.

Salinas de Gortari, C. (16 de diciembre de 2014). Telmex, una privatización exitosa que terminó cuestionada (2). *El Financiero*, págs. -. Recuperado el 19 de Enero de 2024, de <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/telmex-una-privatizacion-exitosa-que-termino-cuestionada-1/>

Salinas de Gortari, C. (15 de Diciembre de 2014). Telmex, una privatización exitosa que terminó cuestionada Primera parte. *El Financiero*, págs. -. Recuperado el 19 de Enero de 2024, de <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/telmex-una-privatizacion-exitosa-que-termino-cuestionada/>

Serrano Robles, E. (2013). La inversión española directa en América Latina ¿Un proceso impulsado a partir de la empresa pública? *Revista de Historia Industrial*(53), 175-211.

- Socca, R. (30 de Noviembre de 1995). El gobierno de Brasil privatiza el sector de Telecomunicaciones. *El País*, págs. -. Recuperado el 12 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1995/11/30/economia/817686015_850215.html
- Soria, G. (24 de Diciembre de 2014). La privatización de Telmex: claroscuros. *El Economista*. Recuperado el 13 de Febrero de 2024, de <https://www.economista.com.mx/opinion/La-privatizacion-de-Telmex-claroscuros-20141223-0008.html>
- Tagar, J. (30 de Octubre de 2004). El presupuesto plurianual y el Consenso de Washington. *El País*. Recuperado el 16 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/2004/10/30/economia/1099087220_850215.html
- Tavares De Almeida, M. (Abril-Junio de 2001). La Política de la Privatización de las Telecomunicaciones en Brasil. *Revista de economía Política*, 21(2), 226-245.
- Telefónica calcula que sus adquisiciones en Brasil le costarán medio billón de pesetas. (31 de Julio de 1998). *El País*. Recuperado el 12 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1998/07/31/economia/901836001_850215.html
- Telefónica compra Pegaso y pasa a ser la segunda operadora de móviles mexicana. (8 de Marzo de 2002). *Cinco Días*. Recuperado el 13 de Febrero de 2024
- Telefónica se adjudica la privatización de las telecomunicaciones en Perú. (28 de Febrero de 1994). *El País*, págs. -. Recuperado el 8 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1994/03/01/economia/762476407_850215.html
- Vega, M. (28 de Julio de 2010). Telefónica compra Vivo a Portugal Telecom por 7.500 millones. *El Mundo*. Recuperado el 12 de Febrero de 2024, de <https://www.elmundo.es/mundodinero/2010/07/28/economia/1280287100.html#:~:text=Telef%C3%B3nica%20ya%20ha%20pactado%20con,a%20PT%20en%20tres%20plazos.>
- Vinogradoff, L. (11 de Julio de 1990). Venezuela inicia un proceso de privatización de sus empresas. *El País*, págs. -. Recuperado el 9 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/1990/07/11/economia/647647209_850215.html

Yáñez Gallardo, C. (2002). Las estrategias de las empresas trasnacionales españolas en América Latina. Los casos de Endesa y Telefónica. *Revista Instituciones y Desarrollo*(12-13), 91-129.

Zafra Díaz, J. (27 de Mayo de 2000). Telefónica ampliará capital por valor de 2,7 billones para absorber sus filiales suramericanas. *El País*. Recuperado el 27 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/2000/05/27/economia/959378416_850215.html

Zafra Díaz, J. M. (2 de Enero de 1998). Telefónica se enfrenta en 1998 a la pérdida del monopolio en telefonía fija después de 74 años. *El País*, pág. 1. Recuperado el 8 de Febrero de 2024

Zafra Díaz, J. M. (2 de Julio de 2000). El capital de Telefónica se mundializa. *El País*. Recuperado el 12 de Febrero de 2024, de https://elpais.com/diario/2000/07/02/economia/962488801_850215.html

Zafra Díaz, J. M. (11 de Octubre de 2000). Telefónica accede al mercado mexicano de móviles con una inversión de 344.000 millones. *El País*. Recuperado el 13 de Febrero de 2024