

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

TESIS:

LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES DE TELEFONIA EN
LAS TELECOMUNICACIONES
DE GUATEMALA

Presentada al Consejo Directivo de la Escuela
de Ciencia Política de la Universidad de
San Carlos de Guatemala

Por:

JULY JANETH FUENTES GONZALEZ

Al conferírsele el Grado Académico de

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

y el Título Profesional de:

INTERNACIONALISTA

Guatemala, agosto de 2001

DL
28
+ (184)

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNÍFICO

Ingeniero Efraín Medina Guerra

SECRETARIO GENERAL

Doctor Mynor Cerdón y Cerdón

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

DIRECTOR	Dr. Isidro Vinicio González González
VOCAL I	Lic. Juan Fernando Molina Meza
VOCAL II	Lic. Oscar Rodolfo Gomar López
VOCAL III	P.C. Walter Giovanni Chacón Marroquín
VOCAL IV	Bn. Edwin Jahir Dabroy Araujo
VOCAL V	MEPU Ciriaca Herminia Díaz Tacén
SECRETARIO	Lic. Byron Guillermo Castillo Paz

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL DE GRADO

EXAMINADOR	Lic. Carlos Enrique Villatoro
EXAMINADOR	Lic. Alfonso Ortiz Sobalvarro
EXAMINADOR	Dr. César Augusto Agreda Godínez
EXAMINADOR	Lic. Reynaldo Daniel Arriola Galindo
EXAMINADOR	Lic. José Gilberto Cortéz Chacón

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN PUBLICO DE TESIS

DIRECTOR	Dr. Isidro Vinicio González González
SECRETARIO	Lic. Byron Guillermo Castillo Paz
REVISOR	Lic. Reynaldo Daniel Arriola Galindo
ASESOR	Lic. Rubén Corado Cartagena
EXAMINADOR	Dr. César Augusto Agreda Godínez

Nota: "Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas de la Tesis" (Art. 74 del Reglamento de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política).

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, seña de agosto de mil novecientos noventa y nueve.

ASUNTO: El estudiante: JULY JANETH FUENTES GONZÁLEZ Carnet No.
0417359 inicia trámite para la realización de su Examen de Tesis.

1. Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los documentos mencionados. 2. Se trasiada al Coordinador de Carrera correspondiente, *Lic. José Luis Domínguez Quintanilla*, para que acepte el tema de Tesis planteado. 3. El resto de lo solicitado téngase presente para su oportunidad.

Atentamente,

"D Y ENSEÑAD A TODOS"

Dr. Vinicio González González
DIRECTOR

Se envía el expediente completo.
myda/
17



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

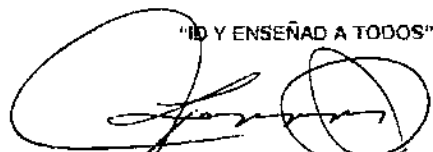
Guatemala,
8 de agosto de 1988

Doctor:
Vinicio González González
Director
Escuela de Ciencia Política

Estimado Doctor González:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **"LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE TELEFONIA EN LAS COMUNICACIONES DE GUATEMALA"**, propuesto por la estudiante **JULY JANETH FUENTES GONZALEZ**, Carnet No. 9417358, puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

"D Y ENSEÑAN A TODOS"


Lic. José Luis Domínguez Guintanilla
Coordinador de RELACIONES INTERNACIONALES

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, 10 de agosto de mil novecientos noventa y nueve _____

ASUNTO: El estudiante **JULY JANETH FUENTES GONZALEZ**, Carnet No.
9417359 continúa trámite para realización de su examen de Tesis.

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte del Coordinador de Carrera, *Lic. Jose Luis Dominguez Quintanilla*, pase al Coordinador de Metodología, *Dr. César Augusto Agreda Godínez* para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

Dr. Vinicio González González
DIRECTOR

Se envía el expediente
c.c. Archivos
MLM/myda.
3/

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA**

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala**, doce de agosto de mil novecientos noventa
y nueve.-

ASUNTO: El (la) estudiante: JULY JANETH FUENTES GONZALEZ

Carnet No. 94-17359

Solicita aprobación del Plan de Tesis, del Tema de Tesis y del nombramiento
del Asesor.

Pase al Coordinador del Area de Metodología Dr. César Agreda

Godínez para que se sirva emitir dictamen acerca del Plan de Tesis

presentado por el (la) estudiante.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Dr. Vinicio González González
Director

Se adjunta expediente completo.

c.c. archivo

myda.

1/



**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA**

Guatemala, 13 de agosto de 1999.

Licenciado:
Vinicio González González
Director Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos

Estimado Licenciado:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de Tesis del (la) estudiante JULY JANETH

FUENTES GONZALEZ

Carnet No. 94-17359

titulado: LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES DE TELEFONIA EN LAS
TELECOMUNICACIONES DE GUATEMALA.

El (la) estudiante en referencia hizo las modificaciones y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente.

"D Y ENSEÑAD A TODOS"


Dr. César Agreda Godínez
Coordinador Área de Metodología

Se regresa expediente
c.c. archivos
2/ myda/

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA, Guatemala, dieciocho de agosto de mil novecientos no--
venta y nueve.-----

Se admite el Tema de Tesis y se nombra como Asesor (a) del (la) estudiante:
JULY JANETH FUENTES GONZALEZ

Carnet No. 94-17359 al (a la) Licenciado (a) Daniel Arriola Galindo

Atentamente,
"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Dr. Virgilio González González
Director

Se devuelve expediente
c.c. archivos
myda.
3/



Guatemala, 4 de agosto de 2000

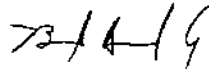
Doctor Vinicio González González
Director Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala
Presente

Respetable Doctor González:

Atentamente me dirijo a usted para indicarle que, JULY JANETH FUENTES GONZALEZ, estudiante de esta Escuela con carnet No. 94-17359, de la carrera de Relaciones Internacionales; le he prestado la asesoría en su trabajo previo al Examen General Público, titulado: **LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE TELEFONIA EN LAS TELECOMUNICACIONES DE GUATEMALA.**

De acuerdo con lo anterior, me permito comunicarle que la asesoría fue fundamentalmente una guía sobre el trabajo en función de tutoría y nunca para cambiar el pensamiento, ideología o posición de la estudiante. Tomando en cuenta lo anterior, me permito recomendarla para su discusión en el Examen General Público.

Muy Cordialmente,



Lic. Reynaldo Daniel Arriola Galindo
Asesor
Economista Colegiado No. 602

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN
CARLOS DE GUATEMALA, Guatemala, 7 de agosto del año dos mil.-

ASUNTO: Expediente de Tesis del (la) estudiante:

JULY JANETH FUENTES GONZALEZ

Carnet No. 94-17359

Habiéndose cumplido por parte del Licenciado (a) Daniel
Arriola Galindo Asesor (a) de Tesis, con
haber emitido el dictamen correspondiente pase a: Lic.
Rubén Corado Cartagena, para que proceda a su
REVISION.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Dr. Vinicio González González
Director

Se envía expediente completo
c.c. archivos

4/
myda.





ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

Guatemala, 10 de junio del 2001

Señor Doctor
Vinicio González González
Director de la Escuela de
Ciencia Política, USAC.
Ciudad Universitaria, zona 12

Señor Director:

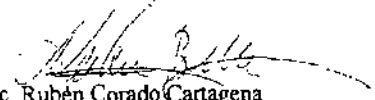
Atentamente me dirijo a usted, para hacer de su conocimiento que he finalizado la revisión del trabajo de tesis de la estudiante July Janeth Fuentes González, denominado "LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE TELEFONIA EN LAS TELECOMUNICACIONES DE GUATEMALA."

La investigación realizada por la estudiante Fuentes González, reúne aspectos teórico-metodológicos suficientemente fundamentados en la bibliografía consultada. Asimismo, siguiendo las instrucciones derivadas de la revisión, se le hicieron las correspondientes correcciones y ajustes al estudio.

En tal sentido, se considera que han sido cumplidas las calidades requeridas como trabajo de tesis, por lo que mi dictamen es **FAVORABLE**, para que continúe con los trámites correspondientes.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para manifestar al Señor Director las muestras de mi mayor consideración y estima.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. Rubén Corado Cartagena
Revisor

**Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política**

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA:**

Guatemala, 24 de julio del año dos mil uno. _____

Con vista en los dictámenes que anteceden, autorizo la impresión del trabajo de Tesis del estudiante **JULY JANETH FUENTES GONZALEZ**, Carnet No.: 9417359. Intitulado: "**LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE TELEFONIA EN LAS TELECOMUNICACIONES DE GUATEMALA**".

Atentamente,

"ID Y ENSEÑA A TODOS"

Dr. Virgilio González González
DIRECTOR

Se envía el expediente

C C Archivos
MLM/myda

77



ACTO QUE DEDICO A:

DIOS:

Que es la fuente de sabiduría que ha guiado mis pasos y me ha permitido culminar mis estudios universitarios.

MIS PADRES:

Mardoqueo Fernando Fuentes Fuentes y,
Estela González Cardona de Fuentes
Gracias por el apoyo incondicional que me han brindado a través de mi vida y especialmente en los estudios, así como por todos los consejos que me han servido y ayudado.

MIS HERMANOS.

Jeovani y Jony
Por su apoyo y cariño incondicional

MIS ABUELOS:

Sebastián Fuentes Bravo (Q.E.P.D.)
Herlinda de Fuentes (Q.E.P.D.)
Flores sobre su tumba

Julio González Fuentes
Victorina Cardona de González
Que Dios los bendiga

TODOS MIS AMIGAS Y AMIGOS:

Que han hecho con su cariño y amistad más fácil mi camino

INDICE

	Página
INTRODUCCION	iv
CAPITULO I	
1. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	1
1.1 Marco histórico	1
1.2 Definición.	2
1.3 Características	3
1.4 Desarrollo de las Empresas Transnacionales.	3
1.5 Como Operan las Empresas Transnacionales.	7
1.6 Objetivos de las Empresas Transnacionales.	8
1.7 La Empresa Multinacional Global.	9
1.8 Relación entre los países y las Empresas Transnacionales.	10
1.9 Las Empresas Transnacionales y la Organización de las Naciones Unidas.	14
1.10 Las Empresas Transnacionales de Telefonía.	17
1.11 Las Telecomunicaciones en el Mundo.	21
1.12 Instrumentos Internacionales.	23
1.13 La Competencia en las Telecomunicaciones.	25
CAPITULO II	
2. MODERNIZACION DEL ESTADO	29
2.1 El Banco Mundial	29
2.2 La Privatización.	32

CAPITULO III

3.	ASPECTOS LEGALES	55
3.1	Países Desarrollados	55
3.2	Países en vías de Desarrollo	58
3.3	El Problema de la Soberanía.	59
3.4	Regulaciones Internacionales.	62
3.5	Regulación Internacional Regional	64

CAPITULO IV

4.	LA PRIVATIZACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES EN GUATEMALA	75
4.1	Antecedentes	75
4.2	La Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones (GUATEL)	76
4.3	Proceso de Desmonopolización.	76
4.4	Ley General de Telecomunicaciones	78
4.5	Telecomunicaciones de Guatemala S.A. (TELGUA S.A.)	80
4.6	Problemas para la Privatización de las Telecomunicaciones.	83
4.7	Consolidación del Proceso de Venta.	83
4.8	Diagnóstico de las Telecomunicaciones.	86

CAPITULO V

5.	ASPECTOS SOCIOECONOMICOS DE LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	89
5.1	Aspecto Económico	91
5.2	Aspecto Social	92
5.3	Aspecto Político	96
5.4	Participación de las Empresas Transnacionales de Telefonía en Guatemala.	100

CAPITULO VI

6. CONOCIMIENTO DE LA POBLACIÓN RESPECTO A LA PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE TELEFONIA EN EL PAIS	107
CONSIDERACIONES Y CONCLUSIONES FINALES	134
BIBLIOGRAFIA	137

INTRODUCCIÓN

Las Relaciones Internacionales se han caracterizado por el estudio de los fenómenos internacionales, y ahora se enfrenta a un nuevo actor de la escena internacional tanto económica como política. Este nuevo actor son las Empresas Transnacionales, aunque no son tan nuevas porque a lo largo de la historia ha ido cambiando de forma, adquiriendo dimensiones asombrosas que le han hecho en algunos casos más poderosas que los propios Estados por su peso económico y político.

Los cambios generados a nivel internacional, especialmente a principios de la década de los noventa, en el campo económico, como el llamado proceso de globalización, que provoca que exista más participación de personas y empresas en el campo productivo y comercial. Se busca crear un mercado internacional sin barreras al libre intercambio, el cual se ha dirigido para los empresarios a quienes se les considera los más indicados para manejar la economía internacional, así como proveer competitividad y calidad en los productos y servicios que ofrecen.

En el actual orden económico internacional las formas de competir son desiguales debido a que el mercado no es perfecto y los países desarrollados son los que controlan el mismo. Por otro lado, también están las Empresas Transnacionales, las cuales son una forma de mantener el control por parte de las grandes potencias sobre los países en desarrollo, creando así una nueva forma de dependencia, ya que estas empresas poseen tecnología, capital, mano de obra altamente calificada, etc., lo cual es muy costoso para países en vías de desarrollo con altos índices de analfabetismo y que basan su economía en el comercio de productos agrícolas, que no requieren de mayor especialización, pero que son depreciados constantemente. Debido al enorme poder que se concentra en estas empresas, varios gobiernos han buscado medios para normar las actuaciones de estas empresas en su territorio, es por ello que se han creado instituciones internacionales, tales como la Comisión sobre Inversiones Internacionales de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas, además se han establecido regulaciones internacionales como la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados y nacionales como la Ley de Inversión Extranjera (en Guatemala).

Pero no solo en el campo de la economía es donde vemos reflejados esos cambios, sino también en el campo de las telecomunicaciones. Así también se pensaba que el mundo era un lugar tan grande y el comunicarse con personas lejanas era algo muy difícil de realizar. Pero conforme ha avanzado la ciencia y la tecnología, lo que antes era difícil se ha convertido en algo sencillo y práctico, como lo es hoy en día comunicarse a diferentes partes del mundo a través del teléfono, la radio, la internet, etc., o el enterarse de lo que está sucediendo en otras partes a través de los medios de comunicación masiva, tales como la televisión, etc. La tecnología ha cambiado el campo de las telecomunicaciones a través de satélites sofisticados es posible recibir y enviar mensajes a todo el mundo.

Debido a la alta rentabilidad del campo de las telecomunicaciones, muchas empresas transnacionales se han dedicado a ofrecer este tipo de servicio y por ello en muchos casos se han privatizado las telecomunicaciones estatales para que estas empresas lucren con ellas, esperando que las hagan eficientes y que el usuario quede satisfecho con el servicio que se le brinda. La competencia en este campo por parte de las Empresas Transnacionales ha promovido a que el usuario tenga que escoger la que mejor le favorezca.

El presente trabajo de investigación busca analizar el comportamiento y efectos de las Empresas Extranjeras en un país en vías de desarrollo, como Guatemala, es por ello que con la información recabada se pudo observar que a veces estas empresas llegan a adquirir un enorme peso económico y político, que puede afectar las relaciones con el Estado huésped, que en ocasiones suele ser un país en vías de desarrollo, que no puede controlar la actividad económica de una Empresa Transnacional en su territorio. Este trabajo consta de seis capítulos, que explican y analizan diferentes aspectos de estas empresas y sus efectos no sólo en el ámbito internacional, sino también nacional. En el Primer Capítulo se estudia los orígenes, características y funcionamiento de las Empresas Transnacionales, especialmente las que se dedican a las telecomunicaciones; en el Segundo Capítulo se evalúan los objetivos que persiguen los Organismos Financieros Internacionales al implementar programas como el de Ajuste Estructural, que buscan la privatización de las empresas estatales, es decir venderlas por considerarlas ineficientes, a empresas nacionales o extranjeras, es importante tomar en cuenta el aspecto de las privatizaciones, debido a que en la mayoría de los casos de empresas privatizadas estas han pasado a manos de empresas extranjeras; en el Tercer Capítulo se indican algunas de las leyes que tanto a nivel guatemalteco como internacional,

regulan la relación de las Empresas Extranjeras con el Estado, esto con el fin de proteger la soberanía de los Estados; en el Cuarto Capítulo se evalúa el tema de las privatizaciones en Guatemala, especialmente el caso de la Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones - GUATEL-, cuyo proceso de venta fue complicado, por la recia oposición que tuvo que enfrentar, se esperaba que esta empresa fuera comprada por una Empresa Transnacional de Telefonía, como por ejemplo AT&T, sin embargo al final fue adquirida por una empresa formada por socios centroamericano, que tiempo después vendieron gran parte de las acciones a la empresa Teléfonos de México -TELMEX-; en el Capítulo Quinto se analiza los efectos socioeconómicos de la participación de las Empresas Transnacionales de telefonía en la población guatemalteca; en el Sexto Capítulo, se explican los resultados de la boleta de encuesta, utilizada para medir el grado de conocimientos de las personas, respecto de las empresas extranjeras.

Los cambios económicos que se dan en el mundo, como el querer eliminar las barreras al libre comercio, fomentan y estimulan el crecimiento de las Empresas Transnacionales, cuya actividad económica va acrecentándose conforme la demanda de la población.

CAPITULO I

1. - LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1.1. Marco Histórico

Un precedente lejano de las firmas transnacionales son las Compañías de Indias, creadas en el siglo XVII. Otros antecedentes más remotos aún pueden encontrarse en la Ciudad de Siena en el siglo XIII y en la Ciudad de Florencia en el siglo XIV, donde por el ámbito de sus actividades comerciales puede afirmarse que existían cientos de firmas internacionales.

En el siglo XVII, con el éxodo de los hugonotes, se produce un caso típico de intercambio de conocimientos, mientras que un siglo más tarde, se dio el contrabando de dibujos, diseños y maquinarias que tiene lugar desde Inglaterra a sus colonias americanas.

El intercambio de mercancías y conocimientos no es un hecho nuevo ni privativo de una etapa histórica, pudiéndose afirmar que dicho intercambio ha estado ligado al progreso de los pueblos que lo practicaron. Pero, como apunta Dunning, este intercambio tenía dos características comunes: por una parte, cada intercambio se desarrollaba de forma independiente y mediante agentes económicos distintos; por otra parte, no existía ninguna afectio societatis entre comprador y vendedor y las transacciones se concluían a precio corriente de mercado.¹

La aparición de la empresa transnacional (ET), se comenzó a delinear a partir de la segunda mitad del siglo XIX. Dos causas aparecen a primera vista como impulsoras de ese proceso: por una parte, la necesidad de sortear las barreras aduaneras que nacen del proteccionismo que impera a partir de esa fecha²; y, por otra parte, la necesidad que tiene los países industrializados de Europa de asegurarse, mediante la inversión en otros países, provisiones estables de materias primas.

¹Dunning, John (compilador): "La Empresa Multinacional", Fondo de Cultura Económica, México, 1976, pág. 15

²Así es como la firma alemana Bayer se instala en los Estados Unidos en 1865, y la firma americana Singer abre su primera filial de producción en Gran Bretaña en 1867. En 1901, Westinghouse disponía ya, en Inglaterra, del establecimiento industrial más importante del país. Ford, en 1914, producía el 25 por 100 de los automóviles ingleses. Socialismo y Multinacionales, coloquio de la Federación de París del Partido socialista Francés, 21-22 de febrero de 1976, pág. 21.

Pero si bien es cierto que en las postrimerías del siglo XIX es cuando el fenómeno de las transnacionales comienza a vislumbrarse, es después de la segunda guerra mundial cuando el cuadro se completa y las firmas transnacionales adquieren un perfil propio y se tipifican. Esta nueva forma de intercambio y de inversión extranjera directa tiene dos características bien distintas: la primera es que la inversión extranjera abarca con frecuencia, bajo el control de una sola institución, la transferencia de insumos productivos separados, pero complementarios, tales como capital en acciones, conocimientos y hasta bienes. La segunda nota es que los recursos que se transfieren entre países no se comercian; sólo son transacciones entre partes de una misma empresa (casa matriz y subsidiarias en el país receptor), con lo que se anula la posibilidad de transacciones de mercado, y los precios pueden diferir de los corrientes en éste, adecuándose el sistema impositivo más ventajoso.³

1.2 Definición:

Son grandes empresas organizadas internacionalmente por medio de empresas matrices que controlan muchas subsidiarias o filiales que operan bajo el mismo nombre y con los mismos objetivos en diferentes países. Constituyen un tipo de monopolio que actualmente domina la vida económica de los países altamente desarrollados y de los atrasados y dependientes.⁴

Las empresas transnacionales son organizadores decisivos de la actividad económica en un mundo que cada vez tiene menos fronteras. Al extenderse más allá de las fronteras nacionales, sus actividades son importantes para la competitividad tanto en los países de origen como en los países receptores.

Hay más de 37,000 empresas matrices con 200,000 filiales extranjeras en todo el mundo. Las ventas de las filiales extranjeras a nivel mundial sobrepasan las exportaciones mundiales como medio principal de proporcionar bienes y servicios a los mercados mundiales. Desde mediados del decenio de 1980, las inversiones extranjeras directas de las empresas transnacionales han crecido a un ritmo sin precedentes, habiendo llegado a 225.000 millones de dólares de salidas de capital en 1990 y con un capital superior a los 2,1 billones de dólares. Las corrientes de inversión hacia los países en desarrollo se han multiplicado por cinco, y en 1993 representaban 80,000 millones de dólares, o sea, la misma cuantía que el total de las

³Nadal, Stella Maris. "La Empresa Transnacional en el marco laboral" Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, España 1983 pags. 13-14.

⁴Zorrilla Santiago, Diccionario de Economía.

corrientes mundiales en 1986. Estas inversiones han ido acompañadas de transferencia tecnológica y de conocimientos gerenciales, así como de un mayor acceso a los mercados mundiales mediante un creciente comercio entre empresas.

1.3 Características:

Algunas de sus características principales de la Empresa Transnacional son las siguientes: a) es una forma de penetración de inversión externa; b) concentran un gran poder económico debido al alto valor de sus inversiones; c) operan en las actividades más lucrativas y dinámicas; d) tienen dominio sobre la tecnología y los mercados mundiales; e) participan o controlan los principales grupos financieros del mundo.

Estas poderosas compañías operan cada vez más como medios instrumentales del sistema financiero internacional, que se ha convertido en la institución del gobierno más poderosa del mundo. El poder del sistema radica en un pequeño grupo de instituciones financieras privadas cuyo único objetivo es hacer dinero en enormes cantidades.⁵

1.4 Desarrollo de las Empresas Transnacionales:

Desde la Revolución Industrial hasta la Segunda Guerra Mundial, el desarrollo de los países actualmente industrializados estuvo basado en la necesidad simultánea de asegurar un continuado flujo de materias primas y una permanente ampliación de los mercados para sus productos manufacturados. De hecho, ésta distribución internacional del intercambio fijó los términos del desarrollo de los países hoy en vías de desarrollo. El capital extranjero canalizó así sus inversiones en la infraestructura adecuada para dar fluidez a sus necesidades comerciales y favoreció el desarrollo de actividades productivas especialmente agrícola. Muchas empresas transnacionales siguen reflejando esos vínculos históricos y de antigua naturaleza colonial. En la postguerra sin embargo, esas empresas transnacionales predominan ahora en el petróleo, en el sector de las manufacturas, en servicios financieros como la banca y en la consultoría, servicios públicos y turismo.

En la mayoría de los países huéspedes desarrollados, donde tienen su sede las empresas transnacionales se concentran en un pequeño grupo de sectores de actividad caracterizado como dinámicos o de rápido crecimiento, orientados a la exportación y con alta tecnología sectores que son sustantivos en el desarrollo de esos países. En casi todos los

⁵ibidem

países en vías de desarrollo, las empresas transnacionales generan una proporción muy alta de las corrientes de entrada y salida de capital y se encuentran insertas en el contexto de las principales actividades productivas ligadas al desarrollo. En los países de economía centralmente planificada, su participación más significativa, se expresa mediante acuerdos de cooperación industrial y transferencia tecnológica y de comercialización y en el aprovechamiento de recursos naturales, con alta tecnología.

De esta manera, las empresas transnacionales han alcanzado un comportamiento totalmente diferente al tradicional, que atiende a sus necesidades de abrir y controlar mercados, reorientar recursos productivos, participar en alta proporción en mercados financieros, reorganizar el comercio exterior y fortalecer su capacidad de acumulación y utilidades, para sustentar su continuada expansión y renovación tecnológica cada vez más amplia. Se les caracteriza así, a nivel mundial, como empresas típicamente monopólicas o de corte oligopólico que han internacionalizado en procesos de producción y afectado la asignación de recursos. En pocas palabras, el economista Charles P. Kindleberger señalaba en 1969: "La corporación internacional no tiene ningún país al que deba más lealtad que a otro, ni ninguno en el que se sienta completamente adaptada. La corporación calcula el rendimiento del capital invertido en cada país, después de hacer ajustes por los riesgos en que haya incurrido".

Puede decirse que la riqueza de sus recursos y su manejo flexible, hace de las empresas transnacionales un núcleo de poder económico con una capacidad de adaptación casi ilimitada respecto de cualquier circunstancia, que bien podría impedir resultados favorables a los esfuerzos nacionales, regionales o internacionales que tienden a asegurar una limitación del impacto de sus actividades indebidas.

Tomando en cuenta cifras de las Naciones Unidas para principios de la presente década, las Empresas Transnacionales juegan un papel importante a nivel mundial que pueda caracterizarse de la siguiente manera:

- a) El 40% de la inversión de las mismas se encuentra en el sector manufacturero, aún cuando la mayor proporción se centra en la extracción y procesamiento del petróleo,
- b) La producción de las empresas transnacionales se concentran en pocas firmas: en Estados Unidos el 70% corresponde a casi 300 firmas, en el Reino Unido el 80% corresponde a 165 firmas, y en Alemania , el 70% corresponde a 82 firmas y sólo 9 de ellas atienden el 37% de la producción.

- c) Muchas de las Empresas Transnacionales son unidades económicas mayores que gran número de países, el valor agregado de 10 de ellas (de 3 mil millones de dólares) es más grande que el producto nacional bruto de más de 80 países y, el conjunto del valor agregado de todas ellas (500,000 millones de dólares) es del 20% del producto bruto mundial.
- d) Como la tasa de incremento de su producción ha mostrado ser mayor que la del producto mundial en años pasados, de continuar esa tendencia para el futuro, es posible que se vaya hacia una concentración aún mayor de la producción mundial por parte de esas empresas;
- e) Su efecto en todos los países del mundo es amplio y significativo; por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos, más del 33% de la producción industrial se lleva a cabo en 187 de esas corporaciones; a un grupo de 264 de ellas corresponde más del 50% de las exportaciones de ese país, y, la salida de capital en inversión directa en el exterior (4,800 millones) implica un retorno de flujos de capital del doble de aquella (9,000 millones) por concepto de regalías, intereses, dividendos y derechos de administración.
- f) En el caso de Canadá, como país receptor de la inversión directa, las transnacionales manejan el 60% de la producción manufacturera y el 65% de la minería y fundición;
- g) En América Latina, las transnacionales tienen el 50% de su inversión acumulada de todos los países en desarrollo; su presencia es mayor en los países económicamente más avanzados y de significación en los países como los centroamericanos y del Caribe, en los cuales por su menor espacio económico, la posibilidad de influenciar es mayor, además, en América Latina la participación de las transnacionales se centra en las actividades de mayor significación para el desarrollo y la integración.

Tabla No. 1

Las Mayores Empresas tiene ventas totales superiores al PIB de muchos países
(en miles de millones de dólares USA.)

Pais o empresas	Total PIB (1998) o ventas (1,997)
<i>General Motors</i>	164
Tailandia	154
Noruega	153
<i>Ford Motor</i>	147
<i>Mitsui & Co.</i>	145
Arabia Saudita	140
<i>Mitsubishi</i>	140
Polonia	136
<i>Itochu</i>	136

Sudáfrica	129
Royal Dutch/Shell Group	128
Marubeni	124
Grecia	123
Sumitomo	119
Exxon	17
Toyota Motor	109
Wall Mart Stores	105
Malasia	98
Israel	98
Colombia	96
Venezuela	87
Filipinas	82

Fuente: Forbes Magazine 1998.

Como se puede observar en la tabla anterior, las Empresas más grandes del mundo tiene ventas superiores al Producto Interno Bruto -PIB- de muchos países, como lo es en el caso de la General Motors, la cual es una compañía norteamericana con filiales en diferentes partes del mundo, tiene un PIB mucho más grande que el de Filipinas o Venezuela. Con estos datos podemos darnos cuenta del peso económico que tiene en la economía internacional, la actividad de las Empresas Transnacionales.

Por lo tanto, pueden considerarse que en lo que toca a las empresas transnacionales, es necesario tomar en cuenta que:

- a) Por su dimensión, difusión geográfica, multiplicidad de actividades y capacidad de controlar y generar recursos en todo el mundo, así como por la posibilidad de utilizarlos hacia sus propios objetivos, las empresas transnacionales son uno de los fenómenos económicos más significativos del mundo contemporáneo;
- b) A nivel internacional ya parece inaceptable que la forma en que ejercen su poder las empresas transnacionales no sea conocida de previo, dada la incertidumbre que generan las posibles reacciones o consecuencias económicas, políticas y sociales que conlleva el uso del poder con que cuentan;
- c) Que no existe sometimiento o control y reglamentación por parte de autoridad alguna en el mundo que trate de asegurar el máximo de armonía entre los intereses de las empresas transnacionales y el de los pueblos que forman la comunidad internacional; incluso se trata, pues de saber si se puede encontrar esas modalidades y dispositivos para orientar el ejercicio de su poder; y,
- d) La actuación de las empresas transnacionales inciden directa o indirectamente en el desarrollo económico y social, y en especial en aspectos como el empleo, el uso de

recursos, la distribución del ingreso, la política de ahorro e inversiones, la de sustitución de importaciones, de exportaciones, de balanza de pagos, de endeudamiento externo y en la integración económica, así como en la producción y comercialización de productos básicos de exportación, y en la creación, desarrollo y consolidación de empresas transnacionales.

Una manera de acercarse a las empresas transnacionales puede ser el de observar el monto de sus ventas, el número de filiales con que cuentan en muchos países, y el país de asiento de la casa matriz. Su magnitud plantea la necesidad de establecer grandes complejos de organización dentro de ellas mismas y a nivel internacional, que sería significativo conocer y que varían desde un control casi absoluto de la filiar por parte de la casa matriz, hasta participaciones minoritarias en esas empresas filiales. Usualmente, el control más amplio se ejerce por la vía financiera, el conocimiento tecnológico y la variedad de posibilidades de organización.

La libre movilidad de sus fondos es un elemento básico en su funcionamiento, que según los estudios consultados se asegura principalmente por medio de modalidades como el pago de los dividendos, el de los precios de transferencia entre unidades de la corporación, y en otras prácticas más.⁶

1.5 Como operan las Empresas Transnacionales:

En casi todos los países en vías de desarrollo, las empresas transnacionales generan una proporción muy alta de las corrientes de entrada y salida de capital y se encuentran insertadas en el contexto de las principales actividades lucrativas ligadas al desarrollo. En América latina las transnacionales tienen el 50% de su inversión acumulada de todos los países en desarrollo. Su presencia es mayor en los países económicamente más avanzados y de significación en los países centroamericanos y del Caribe, en los cuales por su menor espacio económico, la posibilidad de influenciar es mayor y se centran en las actividades de mayor significación para el desarrollo y la integración.

En primer lugar, hay que reconocer que sus intereses y objetivos son distintos a los de los países de origen y a los receptores de la inversión. Su actuación es probable que dependa de sus necesidades de mantener su carácter monopolístico, acrecentar sus beneficios, reducir las

⁶De la Ossa, Alvaro. "Las Empresas Transnacionales. Un Enfoque General y Necesario". Conferencia sobre las Empresas Transnacionales en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala en 1,976 Págs. 3-8

incertidumbres y asegurar su crecimiento continuado. La utilidad meramente contable de sus actividades productivas no es tan significativa como el conjunto de las ganancias que derivan de su compleja actividad global. Su poder les permite influir directa o indirectamente las políticas y medidas que los países adopten para alcanzar su desarrollo integral nacional o por grupos, y por lo tanto, por su actuación, pueden colocar en controversia, a países de origen y receptores o a enfrentamientos políticos, o en condiciones de dependencia o interdependencia distintos a los que los países consideran más apropiados, restringiéndose así la eficacia de las políticas gubernativas. Todo ello a su vez, tanto en los países desarrollados como en vías de desarrollo, se mira como posible causa de debilitamiento de su propia independencia de decisión e incluso como limitación de su soberanía en el uso de sus recursos naturales, visto que las decisiones se toman en enclaves fuera de sus fronteras, o en centros de poder distintos a los nacionales.

En segundo lugar, debe reconocerse que la capacidad tecnológica de las transnacionales y su conocimiento empresarial, así como sus posibilidades de participación en los mercados de consumo, ofrece a los países una vía de apoyo a su propio desarrollo económico; sin embargo, debe reconocerse también la necesidad de determinar y evaluar los costos y beneficios económicos y sociales de esa relación y los problemas que puedan derivar de la línea de conducta que sigan las empresas transnacionales. En el contexto de esa conflictiva debe hacerse resaltar la que podría derivarse de la falta de relación competitiva adecuada entre las transnacionales y las empresas propiamente nacionales o transnacionales independientes.

Entre las empresas transnacionales y los países de origen o de asiento de sus casas matrices, también pueden provocarse tensiones o conflictos; y a nivel internacional -dada su participación significativa - influyen en el comercio mundial y en el sistema monetario de pagos (a corto y largo plazo). Además, se encuentran gravitando alrededor de las decisiones que a nivel internacional se llevan a cabo para reorientar el sistema de comercio y cooperación económica mundiales.

1.6 Objetivos de las Empresas Transnacionales:

Los objetivos de las transnacionales, los de los países en particular y los de la comunidad internacional, no siempre están en concordancia y ameritan de un amplio esfuerzo de equiparación. Más concretamente debe reconocerse que la relación entre los Estados y las

empresas transnacionales deberá, en el futuro situarse en un contexto de entendimiento, de tal naturaleza, que permita a los Estados especialmente en vías de desarrollo - contar con una adecuada y complementaria participación de beneficios reales para apoyar sus esfuerzos de desarrollo. No se trata de ningún modo de una decisión de "lo toma o lo deja" sino de un adecuado balance entre los costos o beneficios de esas relaciones, a estos efectos, el poder que puedan ejercer los países desarrollados es de trascendencia, como lo es la adecuada capacitación y agregamiento de poder de los Estados para manejar adecuadamente este problema.

Por otro lado, hay que indicar que muchos autores confunden a la Empresa Transnacional con la Empresa Multinacional, debido a la similitud de sus características es por ello que a continuación se presente de manera general, lo que es una empresa multinacional.

1.7 La Empresa Multinacional:

1.7.1 *Definición:*

La Empresa Multinacional, es la asociación de personas y capitales de distintos países y, eventualmente de otras regiones, con el objeto de operar dos o más países del mercado regional para la producción y/o venta de bienes y servicios, de acuerdo con un programa de integración económica.

1.7.2 *Objetivos:*

Los objetivos que persiguen las Empresas Multinacionales son:

- a) Reunir capitales de mayor consideración que los que pueden lograrse en un solo país.
- b) Llevar a cabo la producción de bienes y servicios en gran escala, aprovechando las economías consiguientes a esta forma de operación.
- c) Desarrollar y/o aprovechar la tecnología más avanzada en los distintos campos en los cuales actúen.
- d) Tener mayor facilidad de acceso a los mercados internacionales de capital y a los organismos internacionales de financiamiento.
- e) Favorecer los propósitos de desarrollo e integración económica de la región.

1.7.3 Características:

Las características de una empresa multinacional son:

- a) Que su capital provenga en su mayoría de los países de la región y pertenezca a los estados que la integran, pero sin excluir la participación del capital extranjero.
- b) Que como consecuencia de ello, exista un control de la política, de la administración y del poder de decisión que dependa de los socios o accionistas latinoamericanos.
- c) Que la entidad tenga por objeto esencial el cumplimiento de una finalidad económica de tipo regional, a saber: la producción de bienes y servicios en dos o más países de la región.

Las empresas multinacionales están destinadas a jugar un papel fundamental dentro de tres puntos de vista principales:

1. Como medio para conciliar el objetivo de atraer capitales extranjeros y la transferencia de tecnología con la necesidad de proteger los intereses nacionales.
2. Como medio para desarrollar las actividades industriales no susceptibles de ser desarrolladas por capitales locales de un solo país y para evitar que sean controladas por capitales extrazonales.
3. Como medio para fortalecer las empresas latinoamericanas, dotándolas de capacidad financiera, tecnológica y empresarial, para permitirles aprovechar plenamente las oportunidades de comercio e inversión que pueda generar el proceso de integración económica.⁷

1.8 Relación entre los países y las Empresas Transnacionales:

1.8.1 *Aspecto Económico:*

En principio, el fenómeno de las empresas Transnacionales se manifestó en base a la exportación de mercancías; luego, por medio de la exportación de capital extranjero, y sin que esas dos manifestaciones hayan desaparecido, sus características más dominantes son la exportación de capital productivo y la internacionalización de la producción.

Se entiende por internacionalización de la producción el hecho de que el proceso productivo mismo atraviesa las fronteras para continuarse en otro u otros países. A esa situación se llega por el alto grado de concentración de capitales, que hace necesario un reparto del mundo y una internacionalización cada vez más acelerada del proceso productivo, a

⁷Cárdenas Z., Manuel José "Sociedades Multinacionales". Departamento Comercio Exterior de la ANDI.

fin de abrir fronteras a la producción nacional, así como nuevos mercados.

La concentración de capitales que produce la internacionalización del capital responde a tres motivos fundamentales: la búsqueda de una producción más rentable, la reducción del coste de producción y, como lógica consecuencia del anterior, la reducción de los costes de mano de obra. La concentración de capitales determina, a su vez, la concentración, por ramas de la industria y la concurrencia entre grandes grupos. Esto conduce inevitablemente a la transnacionalización. Por otra parte, la internacionalización del capital permite evitar los riesgos económicos y políticos con que pudiera chocar la cadena productiva. El proceso determina una nueva división internacional del trabajo.⁸

1.8.2 *Aspecto Fiscal:*

Las Empresas Transnacionales tienen necesariamente una íntima relación con casi todos los países que participan en el comercio mundial, sean estos su país de origen, otros desarrollados o los en desarrollo. Por esa simple circunstancia, se ven sujetas a los sistemas tributarios en cada uno de ellos. Los sistemas tributarios de los países son evidentemente distintos, pues obedecen a objetivos nacionales de desarrollo, al grado de desarrollo y su estilo, a la relación interna de sus fuerzas políticas, y a otros factores más. Por lo tanto, surgen en el contacto de las Empresas Transnacionales con los países, un conjunto de relaciones que pueden ser conflictivas, ambiguas o limitativas de su participación en los países en desarrollo. Entre ese tipo de relaciones pueden darse, por ejemplo, los efectos que puede producir la tendencia de la empresa transnacional para buscar la menor carga fiscal global posible y, por ende, a influir en la política tributaria de los países. Por su parte, los países, desarrollados o no tienden a buscar la más adecuada imposición de las actividades de las empresas transnacionales, conforme a sus intereses fiscales y de orientación de la inversión para el desarrollo. Se reconoce así la necesidad de buscar medios de entendimiento entre los países, y de estos con las empresas transnacionales -en ocasión de las actividades de estas empresas- para evitar conflictos serios de carácter tributario entre los Estados, o prever que a nivel nacional y en especial en los países en desarrollo que se desajuste su política fiscal y tributaria.

1.8.2.1 *Países desarrollados:*

En las relaciones entre países desarrollados, los problemas que presentan la aplicación

⁸Ibid op. Cit. Nadal, Stella páginas 15 y 16

de medidas fiscales, son de menor magnitud y su solución cada día se perfecciona más. Estos países desarrollados han establecido acuerdos fiscales y se mantienen en constante coordinación en esa materia, buscando la mayor armonización posible, principalmente en lo que toca a la doble tributación y la evasión fiscal, orientados sobre bases tales como la Convención Modelo de 1963 de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y acuerdos bilaterales inspirados en la misma. Entre países en desarrollo, la situación es diferente. No existen compromisos significativos de acuerdos de naturaleza fiscal. El único se refiere a la unificación, uniformidad o armonización de los sistemas tributarios que se realiza en razón de procesos de integración o de cooperación económica muy intensos, esfuerzos que tienen más el propósito de apoyar esos procesos que a atender sus relaciones fiscales con el resto del mundo en razón de las empresas transnacionales.

Entre los países desarrollados y países en desarrollo, se encuentra posiblemente el caso de mayor significación en cuanto a conflictos se refiere. Muchos de esos conflictos se han tratado de solucionar mediante actitudes y disposiciones nacionales y unilaterales, aún cuando existe ya consenso internacional de que debería alcanzarse una adecuada armonización tributaria entre estos dos tipos de países, en un contexto mucho más amplio que el unilateral e incluso que el bilateral.

1.8.2.2 Países en desarrollo:

La actuación de las empresas transnacionales en los países en desarrollo, como es sabido, se relaciona con un variado tipo de actividades económicas (producción, servicios, actividades financieras y de seguros, turismo) y preferentemente en la producción de bienes manufacturados, según se muestra por la tendencia de los últimos años.

Desde el punto de vista tributario, ello implica, al menos:

a) Un flujo de capitales de inversión que va de las empresas transnacionales al país en desarrollo y que revierte en remesas de utilidades, dividendos, intereses, regalías y otros pagos, del país en desarrollo a la empresa transnacional, usualmente por medio del país de origen de la misma; es un flujo desigual de "una vía"; b) Un movimiento de mercancías o de servicios, que entran y salen del país en desarrollo por motivo de la intervención de las empresas transnacionales que repercute en el sistema tributario y de comercio exterior; y c) Una participación en la producción o los servicios internos del país en desarrollo, que incide en la tributación directa, en la orientación de estilo de desarrollo y en sus objetivos del mismo, y que afecta a la estructura del consumo. Lo anterior amerita, evidentemente, de modalidades

jurídicas para el establecimiento y actuación de las empresas transnacionales en los países en desarrollo, que se relacionan con la legislación interna en materia tributaria y comercial, del país en desarrollo.

De lo anterior se deduce que hay una íntima relación entre el que hacer de las empresas transnacionales con el sistema tributario en su conjunto y con los ingresos fiscales de los gobiernos en particular y, por esa misma vía, con la política de gastos e inversión pública. En especial debería ponerse atención a los siguientes tipos de tributos: impuestos al beneficio de las empresas; impuestos a los dividendos (distribuidos o no); gravámenes a las remesas por pago de servicios personales; al sistema de derechos arancelarios y gravámenes conexos; y, a las modalidades que se estimen sobre estímulos, exoneraciones, subsidios y otras de carácter fiscal.

1.8.2.3 *Centroamérica:*

En el caso Centroamericano es necesario señalar que (aún cuando con diferencias nacionales en materia de esta tributación) las empresas transnacionales están sujetas al impuesto sobre la renta que se genera en los territorios de los países centroamericanos huéspedes, y cuentan además con exoneraciones a esos impuestos por leyes de fomento industrial, así como -en casos especiales- a tratamientos distintos por contratos leyes especiales. Resulta así que la situación de carga fiscal de las empresas transnacionales depende más de las decisiones que tomen sus países de origen que de las de las decisiones que tomen sus países de origen que de las que existen en la región, en materia tributaria a la renta. Los incentivos fiscales sobre la renta y las "guerras" e incentivos entre países para atraer la inversión externa, no implican ventajas ni para ellos ni para las empresas transnacionales, en las actuales circunstancias, porque la mayor utilidad resultante de su otorgamiento es objeto de impuesto, en el país de origen de las empresas transnacionales y por lo tanto: a) no se favorece la atracción de la inversión; y b) se está efectuando un traslado de ingresos fiscales a los países desarrollados de origen de las empresas transnacionales.

No es posible diseñar un sistema de cargas fiscales sobre la renta de las empresas transnacionales por parte de los países en desarrollo como los centroamericanos en tanto no haya una coordinación de la política impositiva con el país de origen de las empresas transnacionales. No se ha establecido quien es el que tiene la prioridad para gravar la renta, si el país en desarrollo donde se genera o el país exportador de capitales. En tanto las empresas transnacionales utilizan otros medios para aliviar su carga tributaria -tales como son el aprovechamiento de los llamados "paraísos fiscales" disponibles (Panamá, Nassau,

Bahamas); precios de transferencias, asignaciones de gastos a las filiales; y otras modalidades. No sólo se está limitando la posibilidad de ordenar el sistema tributario para esas empresas por parte de los países en desarrollo y los desarrollados, sino que se están planteando además, conflictos entre países, ligados a los intereses e ingresos fiscales de los gobiernos.

Evidentemente que no se trata de aliviar la carga tributaria de las empresas transnacionales en detrimento de los ingresos de los países en desarrollo y de efectuar ese alivio por sí mismo como elemento "teórico" de estímulo a la inversión extranjera. Se trata de reordenar las relaciones de carácter fiscal entre los países en desarrollo y los países desarrollados en materia de la tributación a las empresas transnacionales. En este sentido, los grupos de expertos de las Naciones Unidas han hecho ya algunas propuestas que toman en cuenta la situación fiscal de los países en desarrollo entre las que destacan:

- Que los países desarrollados, de donde provienen las empresas transnacionales carguen las utilidades mundiales de las empresas transnacionales como si las hubiesen obtenido en su propio territorio;
- Que a su vez los países desarrollados descuenten efectivamente los impuestos que las empresas transnacionales pagan o lleguen a pagar en los países en desarrollo;
- Que de existir, se eliminen los acuerdos bilaterales vigentes; y,
- Que se deje en libertad a los países en desarrollo para determinar su política impositiva a la renta, generada en sus territorios por las empresas transnacionales.

Propuestas de esta naturaleza tienen ventajas como las siguientes: que los sistemas impositivos no se constituyen en elemento de decisión de las empresas transnacionales sobre dónde efectuar sus inversiones; que se facilita la armonización tributaria a nivel mundial; que se eliminan progresivamente los sistemas de incentivos fiscales en los países en desarrollo; que las inversiones de las empresas transnacionales se orientarían en los países en desarrollo, según las necesidades de desarrollo y el estilo del mismo; y, que de hecho, puedan suprimirse los "paraísos fiscales".

1.9 Las Empresas Transnacionales y la Organización de las Naciones Unidas.

Las Naciones Unidas ha venido efectuando esfuerzos para buscar maneras nuevas y modalidades apropiadas. Las Naciones Unidas ha creado ya unidades de estudio sobre empresas transnacionales que informan permanentemente sobre las mismas y que son un centro de investigación permanente sobre las empresas transnacionales, unidad que a su vez otorga apoyo técnico a los países, para que puedan preparar y orientar su posición frente a

esas empresas, principalmente en aspectos tales como el traslado de conocimiento tecnológico, el efecto sobre el empleo y la mano de obra, la protección al consumidor, la competencia y estructura del mercado, la tributación, la fijación de precios de transferencia, la armonización de las legislaciones antimonopólicas y las medidas de defensa del medio ambiente.

Se ha señalado además la necesidad de que se busque la manera de asegurar que las empresas transnacionales, en su actuación, no violen los acuerdos de las Naciones Unidas en cuanto se refiere a las sanciones establecidas por la Organización a los países que han suprimido los derechos humanos o mantienen políticas racistas. Al menos para iniciarse una acción concreta a nivel internacional, se deberá alcanzar un acuerdo o código de conducta para las empresas transnacionales y los gobiernos, que aprobado por las Naciones Unidas, sirva de instrumento de persuasión moral para el ordenamiento de los intereses en conflicto. Ello en adición al conjunto de normas que se han venido recomendando en la UNCTAD, que atienden a muchos de los aspectos relativos a ese código de conducta y, que principalmente, se incluyen en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.⁹

Para ayudar a los países en desarrollo y a las economías en transición a comprender mejor las empresas transnacionales y los beneficios que se derivan de sus relaciones con ellas, las Naciones Unidas han ofrecido desde 1974 asistencia técnica y asesoramiento variados, así como servicios de información e investigación por conducto de su Programa sobre las Empresas Transnacionales. La UNCTAD se encarga de la aplicación del Programa desde mayo de 1993 por conducto de su División de Empresas Transnacionales e Inversiones.

La Asamblea General ha asignado a la secretaría de la UNCTAD la responsabilidad de prestar servicios sustantivos al siguiente órgano:

1.9.1 *La Comisión sobre Inversiones Internacionales y Empresas Transnacionales (Comisión de la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD)*

Es el centro coordinador del sistema de las Naciones Unidas sobre inversiones directas extranjeras y empresas transnacionales.

La Comisión, que se reúne una vez al año, trata de profundizar en el conocimiento de la naturaleza de las empresas transnacionales, lograr acuerdos internacionales y reforzar la capacidad de los países en desarrollo en sus tratos con empresas transnacionales, mediante un enfoque integrado que incluye la investigación, la información y la asistencia técnica.

⁹Ibid Op. Cit. Nadal, Stella. página 39

Al configurarse las inversiones extranjeras directas en el decenio de 1990 como fuerza dinámica de la economía mundial y con la creciente atención de los gobiernos a la apertura de sus economías, el Programa ha prestado asesoramiento a los gobiernos sobre la ampliación y profundización del proceso de desreglamentación y sobre procedimientos para atraer y promover las inversiones extranjeras. Entre los proyectos recientes están el establecimiento de instituciones de promoción de las inversiones, la iniciación de instituciones de promoción de las inversiones, la iniciación de programas para fomentar el espíritu de empresa y la elaboración de estrategias para aplicar planes de privatización. La División no sólo presta asistencia en la formulación de marcos jurídicos para las inversiones extranjeras, sino que también participa en el diseño de infraestructuras económicas más amplias que abarcan la legislación sobre sociedades y contratos y la contabilidad nacional, que son vitales para crear un medio propicio al mercadeo y a las operaciones comerciales internacionales.

Además, la División se encarga de:

- Investigaciones sobre tendencias de las inversiones internacionales, sus determinantes y sus consecuencias para los países receptores y de origen. Otras esferas de investigación son la función de las empresas transnacionales en lo que se refiere a los productos básicos, los sectores manufactureros y de servicios, la transferencia y comercio de tecnología, así como sus consecuencias para el medio ambiente y el lugar de trabajo.
- Actividades de cooperación técnica con países en desarrollo y economías en transición que tratan de atraer inversiones internacionales y mejorar sus relaciones con empresas transnacionales. Se ofrece asistencia de asesoramiento en la redacción y revisión de políticas, leyes y reglamentos y en la evaluación y formulación de proyectos de inversión extranjera y tecnología. La División también dirige cursos prácticos, seminarios y mesas redondas para funcionarios gubernamentales, gerentes de empresas y empresarios, y.
- Servicios de información para gobiernos y organizaciones no gubernamentales sobre todos los aspectos de las inversiones internacionales y las empresas transnacionales.¹⁰

Naciones Unidas señala en forma muy clara parte de la conflictiva global que implica la presencia de las empresas transnacionales en el mundo, así: "Los países en que las empresas transnacionales tiene su sede están preocupados por los efectos indeseables que las inversiones de las empresas transnacionales en el extranjero puedan tener sobre el empleo

¹⁰ABC, de la Organización de Naciones Unidas New York, 1995, pags 156-158

interno y sobre la balanza de pagos, y por la capacidad de estas empresas para alterar el funcionamiento normal de la competencia. Los países huéspedes están preocupados por la propiedad y el control de sectores claves de la economía por empresas extranjeras, por el costo excesivo que puedan entrañar para la economía del país las operaciones de esas empresas, por la medida en que puedan afectar la soberanía política, y por su posible influencia negativa sobre los valores socioculturales. Los intereses laborales están preocupados por los efectos de las empresas transnacionales en la ocupación, en el bienestar de los trabajadores y en la capacidad de negociación de los sindicatos. Los representantes de los intereses del consumidor están preocupados por lo adecuado, la calidad y el precio, de los artículos producidos por las empresas transnacionales. Las propias empresas transnacionales están preocupadas por la nacionalización o expropiación posibles de sus activos sin una indemnización adecuada y por políticas gubernamentales restrictivas, poco claras y frecuentemente cambiantes".¹¹

1.10 Las Empresas Transnacionales de Telefonía:

1.10.1 *La Experiencia de AT&T.*

La liberalización resultante de la apertura del mercado a varios proveedores de servicio, en un medio que permite, facilita y protege la competencia como un mecanismo que mejor sirve al público, y la privatización que se entiende como el traspaso de una empresa propiedad del Estado a ser propiedad privada; generalmente se trata del traspaso de un ente paraestatal de comunicaciones al capital privado. Esa transformación ha sido impulsada por los grandes avances en la tecnología, multiplicando las posibilidades de servicios que se pueden ofrecer al público, y también, las formas de llegar al usuario, debido a esta condición de continuo y acelerado cambio en la industria. Como la experiencia en varios países lo indica, se sirve mejor al público con un entorno de regulación y mercado que dé al cliente la oportunidad de usar los servicios y proveedores de su libre elección, entre ofertas que se le presentan en libre y equitativa competencia.

La competencia en la industria de las comunicaciones ha tenido fuerte impacto en muchas formas, pero, notablemente en la innovación, siendo éste uno de los factores característicos de esta industria, en el cual los competidores continuamente buscan una diferenciación competitiva favorable. También resulta en la aceleración de la traslación de innovaciones técnicas a innovaciones en los servicios, los competidores se apresuran a

¹¹ *Ibidem*

implementar mejores técnicas que reducen costos, para así generar mejores proyecciones que se tumaran en el mercado y, quizás lo más importante, la atención al cliente, a quien ya no se puede ver como un abonado cautivo, mejora notablemente.

La experiencia de AT&T se ve marcada por dos eventos que son: En 1984, un juez aprueba el acuerdo que da fin al antiguo sistema Bell en Estados Unidos y abre la larga distancia a la competencia y, en tiempo después, la nueva ley de telecomunicaciones abrió todo el sector de comunicaciones a la competencia, inclusive, el servicio local. Sin embargo fue en 1984, cuando el sistema Bell se dividió en la AT&T de ese entonces y las siete compañías operadoras regionales como resolución del juicio al sector.

A partir de 1984, únicamente el mercado local quedó como monopolio servido principalmente por las siete operadoras regionales que anteriormente formaron parte del sistema Bell y otras compañías locales, quedando todas ellas al margen del servicio de larga distancia, el que se abrió como un medio curiosamente competitivo en el que AT&T dominaba y del que aún continúa siendo el principal proveedor. La AT&T de 1984 se dedicó con gran energía y éxito a su mercado de larga distancia y a la tecnología de la información. Otra consecuencia inmediata fue la profunda transformación sufrida por la cultura corporativa de AT&T, en la que se reivindicó el servicio a sus clientes, dejando de verlos simplemente como abonados y procurando llenar sus expectativas de servicio y calidad. También, las nuevas presiones competitivas exigieron de AT&T grandes inversiones con las que aceleró la conversión de su red nacional al 100% digital y lo cual permitió la introducción de un gran número de nuevos servicios.

La larga distancia ya estaba en camino de la liberalización; por ejemplo, ya existía lo que se llamaba competidores empleados y el gobierno norteamericano arguyó que el sistema Bell, integrado verticalmente en la compañía privada más grande de la historia de los Estados Unidos, presentaba un factor anticompetitivo inaceptable, y, en 1996, el Congreso de los Estados Unidos aprobó una nueva ley de telecomunicaciones con el objetivo de abrir todos los mercados de telecomunicaciones a la competencia para acelerar el despliegue, por el sector privado, de la tecnología y servicios avanzados de telecomunicación e información para todos los estadounidenses.

La nueva ley de 1996, que norma ahora las telecomunicaciones en los Estados Unidos, fue aprobada ese año, después de estar en estudio en el congreso; sus efectos se han sentido.

El componente más visible de esta nueva reforma es la apertura del servicio local a la competencia y la posibilidad que tienen los actuales proveedores locales de dar servicio de larga distancia. Hay que mencionar que parte de la causa del juicio de 1984 fue la falta de competitividad en la integración del servicio local al servicio de larga distancia; por lo tanto, la nueva ley contiene varias reformas de conducir esta nueva transición para continuar protegiendo la competencia.

AT&T hizo historia de nuevo implementando otra decisión de grandes proporciones, al separar a Luten como compañía independiente. El primero de octubre 1996, las compañías telefónicas regionales entraron al mercado de larga distancia al cumplir ciertos requisitos. Las compañías de larga distancia están incursionando ya en los servicios locales; la batalla por el mercado estadounidense de telecomunicaciones de más de 200 mil millones al año empezó de nuevo, como resultado de un empeño competitivo en varios países. Es por ello que se ha producido una liberalización del mercado en muchos países, por ejemplo: Canadá, Chile, Japón, Reino Unido; en varios países se ha observado que el sector contribuye positivamente a la generación de empleo, aun cuando haya dislocaciones temporales; también empieza la posibilidad de invertir en el sector, lo cual atrae la inversión internacional en varias formas, resultando en flujos de capital.

AT&T ha considerado la transición a un medio competitivo y apoya a un medio de comunicación que dé al usuario la libertad de elegir los servicios y los proveedores, entre las ofertas que se presentan en un medio de libre y equitativa competencia.¹²

1.10.2 *La Experiencia de Telecomunicaciones NORTEL*

La empresa de telecomunicaciones canadiense NORTEL vislumbra, como lo expresa en su slogan publicitario "un mundo de redes". Tal es su visión del futuro de las telecomunicaciones, cuya variedad de posibilidades en la transmisión de voz, imagen y datos abre infinidad de oportunidades en los rubros móvil, interactivo y multimedia.

En su mundo, Nortel contempla una diversidad de clientes que requieren un amplio abanico de soluciones. El mundo de redes describe el entorno de los años 90 y más allá, con una multiplicidad de redes sirviendo a los clientes, operados por una extensa gama de entidades públicas y privadas, y con un tráfico de información muy diverso.

¹² Agraz, Jorge "La Liberalización de las Telecomunicaciones desde la Perspectiva de AT&T". pags. 63-65

Para crear su mundo de redes, Nortel trabaja con sus clientes y mediante alianzas estratégicas para forjar y compartir las soluciones que conlleva la evolución hacia el encuentro de un futuro impredecible. "Un mundo de redes" fija la posición y dirección de Nortel como una fuente global para el diseño, construcción e integración de redes digitales para la industria, el comercio, la información, la educación y el entretenimiento.

El explosivo desarrollo de las telecomunicaciones en todo el mundo impulsó el crecimiento de Nortel, que en diez años multiplicó sus cifras de forma envidiable. Así los 46.549 empleados que registró en 1985, llegaron en 1996 a 68.000 de los cuales 16.500 están clasificados en el área de investigación, ingeniería y diseño.

Las operaciones de la empresa llegan a más de 100 países y mantiene 38 laboratorios de investigación en 16 naciones.

En México Nortel se estructuró sobre grandes rubros de negocios, que son redes empresariales, "áreas en las que la empresa ostenta un liderazgo indiscutible": redes inalámbricas, con productos para telefonía celular, computadoras personales y telefonía de acceso inalámbrico; redes para operadores y redes de banda ancha, con productos para la transmisión de datos, imágenes y sonido, acceso a Internet y otros.

Nortel de México tiene una planta de manufactura en Monterrey (población fronteriza con Estados Unidos) donde produce para el mercado local y de exportación y mantiene oficinas en el Distrito Federal. En conjunto emplea a 1.400 personas.

La de Monterrey México es la única planta de manufactura que Nortel tiene en toda América Latina. "Allí fabricó durante 1996 un millón de aparatos telefónicos que fueron exportados a Estados Unidos, el Canadá, Europa y el Japón", explicó Gary Donahee, presidente de Nortel para América Latina y el Caribe.

En esta región la gigante canadiense ha sumado una facturación de 1.000 millones de dólares en 1997.

Las operaciones de Nortel en México han sido muy prósperas, puesto que ha trabajado con IUSACELL para establecer el primer sistema celular en el país; han trabajado también con la empresa AVANTEL en la construcción de la primera red alternativa de larga distancia y con

Teléfonos de México (TELMEX) en la instalación del primer sistema de operadoras totalmente computarizado en el país. Es por ello que en 1997, NORTEL mantenía un total de 38 plantas de manufactura, de las cuales 15 estaban ubicadas en el Canadá, cuatro en Estados Unidos, una en México y 18 en otros países.

Los rubros que mayores ingresos han generado a Nortel son, en puntos porcentuales registrados durante 1995, redes públicas (40); redes corporativas (30); redes inalámbricas (15); redes de banda ancha (diez).

Esta empresa sigue creciendo y desarrollándose debido a que para poder mantener el liderazgo que ha ostentado en los últimos años, sigue invirtiendo millones de dólares en la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías para no quedarse atrás en un mundo tan cambiante como lo es el actual.¹³

1.11 Las Telecomunicaciones en el Mundo:

El nuevo mundo de los negocios es muy diferente, ya que se ve caracterizado por el cliente, competencia y cambio. El cliente es exigente porque ahora tiene opciones pues el que manda ya no es el vendedor. La competencia ha aumentado y ha tomado formas diferentes, ahora se compete en base a precios, selección, calidad y servicio. Al caer las barreras comerciales, ninguna empresa tiene su territorio protegido. Los clientes y la competencia han cambiado: lo mismo sucede con la naturaleza del cambio se ha vuelto general y permanente.

Las fronteras son líneas imaginarias trazadas por los gobiernos. Los ferrocarriles, barcos y aviones acercan a las ciudades; los autos acercan a las casas; las telecomunicaciones acercan a las personas. En poco tiempo ya se tendrá un teléfono personal multimedia y global. Las telecomunicaciones seguirán siendo el motor de la globalización.

La tecnología hará inútil e innecesario cualquier tipo de normativa, relegando a los reguladores a simples administradores del uso eficiente del espectro radioeléctrico.

La explosión de la tecnología se hace evidente en el caso de la informática. Ahora existen empresas que pueden desarrollar productos antes de que otras hayan cubierto siquiera los costos de desarrollo del último en entrar al mercado.¹⁴

¹³Revista Visión "Telecomunicaciones Nortel se Expande", 1997, páginas . 31 y32

¹⁴Discurso de Inauguración en la II Cumbre AHCIET de Reguladores y Operadores de Telecomunicaciones de Hispanoamérica, pronunciado por José Toledo, Presidente de Regulatel y Superintendente de Telecomunicaciones de Guatemala

Por otro lado es indudable que el desarrollo de las telecomunicaciones ha dado un gran salto con el advenimiento de los satélites de comunicaciones, que seguirán siendo el pivote de los avances técnicos y científicos que impulsan la actual fase de su progreso, en especial la digitalización y el creciente empleo de las fibras ópticas en gran parte de los sistemas.

En el último decenio del segundo milenio se está gestando una revolución de las telecomunicaciones cuya meta es suministrar voz, datos e imágenes en cualquier combinación, lugar y tiempo, conveniente y económicamente, en lo que podría denominarse servicios de información universales.

Las fuerzas tecnológicas que harán posible la revolución de las telecomunicaciones son la fotónica (transmisión, conmutación y computación fotónicas), la electrónica, los programas, la comunicación inalámbrica y la calidad; y entre sus efectos más importantes sobre las redes de telecomunicaciones destacan los siguientes:

- 1.- Acceso y transporte integrados para las redes de telecomunicaciones (una red suministrará todos los servicios de voz, datos e imágenes).
- 2.- Activación de servicios por programas (una persona podrá a control remoto, desde una terminal de computadora, describir y efectuar varios tipos de servicios).
- 3.- Servicios diseñados por el cliente (la red se adaptará, en cualquier momento, a las diferentes necesidades de cada terminal y usuario).
- 4.- La lógica del servicio estará separada de la lógica de la conmutación (lo que permitirá que una conexión sea más flexible en el suministro de servicios, haciendo más fácil implantar nuevos servicios, haciendo más fácil implantar nuevos servicios y cambiar servicios).
- 5.- Capacitar a las propias arquitecturas de las redes para autorepararse (lo que podría significar una completa continuidad en el servicio).

Según diversas fuentes de la Unión Europea (UE), estos son algunos de los principales servicios que estarán en boga aquí a más allá del año 2,000, tenemos las siguientes:

- 1.- Correo electrónico (transmisión de mensajes por línea telefónica, por cable o satélite); 2) Datos en redes de gran tamaño y rendimiento (transmisión masiva y a gran velocidad de datos y documentos); 3) Datos conmutados en paquetes; 4) Datos sobre circuitos conmutados;

5) Datos móviles; 6) Sonido de alta fidelidad estéreo; 7) Sonido cuadrafónico; 8) Telecopia (transmisión de fotocopias por línea telefónica); 9) Telecopia en color; 10) Telecopia vocal; 11) Teléfono; 12) Teléfono de alta fidelidad; 13) Telégrafo; 14) Teleimpresión (impresión y edición a distancia de periódicos y otras publicaciones); 15) Telemetría; 16) Telerreunión; 17) Teletexto; 18) Televisión en color; 19) Televisión en estereofonía; 20) Televisión de alta resolución; 21) Telex; 22) Texto en telecopia; 23) Texto móvil; 24) Videoconferencia; 25) Videofonía (teléfono con imagen); 26) Videotexto (transmisión telefónica de datos presentados en una pantalla de televisión); y 27) Videotexto móvil.

1.11.1 *Que son las Telecomunicaciones*

Son toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, escritos, imágenes o informaciones de cualquier naturaleza por hilo, radioelectricidad, medios ópticos u otros sistema electromagnéticos. Esta definición fue acordada en la conferencia Mundial de Telecomunicaciones que se celebró en Madrid, España en 1932, y que a pesar de los enormes avances logrados en la materia sigue vigente, como se confirmó en las últimas Conferencias Internacionales de Telecomunicaciones efectuadas en Nairobi, Kenia y Niza, Francia en 1988 y 1989, y se desprende de las Actas finales de la Conferencia Administrativa Mundial Telegráfica y Telefónica (CAMTT, 88) adoptada en Melbourne, Australia el 9 de diciembre de 1988.¹⁵

1.12 Instrumentos Internacionales

1.12.1 *Unión Internacional de Telecomunicaciones -UIT-*

La Unión Internacional de Telecomunicaciones -UIT-, fue fundada en París en 1865, con el nombre de Unión Internacional de Telégrafos. Ese nombre fue sustituido por el actual en 1,934, después de la aprobación de la Convención Internacional de Telecomunicaciones en Madrid en 1,932. La UIT pasó a ser un organismo especializado de las Naciones Unidas en la esfera de las telecomunicaciones en 1,947, en virtud de un acuerdo concertado con las Naciones Unidas.

1.12.1.1 *Objetivos y Actividades:*

¹⁵Hernández Vela, Edmundo. "Diccionario de Política Internacional". Editorial Porrúa, S.A. México 1996 Pags 532-533.

En el seno de la UIT, los sectores público y privado cooperan en pro del desarrollo de las telecomunicaciones y la armonización de las políticas nacionales de telecomunicaciones. La UIT aprueba reglamentos o tratados internacionales que rigen todo los usos terrestres y espaciales del espectro de frecuencias, así como la utilización de la órbita del satélite geostacionario dentro de la cual los países adoptan su legislación nacional. La UIT, elabora así mismo normas para facilitar la interconexión de sistemas de telecomunicaciones a escala mundial, independientemente del tipo de tecnología utilizado. A la vanguardia del desarrollo de las telecomunicaciones a escala mundial la UIT fomenta el desarrollo de las telecomunicaciones en los países en desarrollo a mediano plazo en consulta con otros socios y proporcionando asistencia técnica especializada en las esferas de las políticas de telecomunicaciones, la elección y transferencia de tecnología, la gestión, la financiación de proyectos de inversión y movilización de recursos, la instalación y mantenimiento de redes, la gestión de los recursos humanos, así como actividades de investigación y desarrollo. Al 31 de enero de 1,995, la UIT estaba integrada por 184 Estados Miembros y 363 miembros (empresas científicas e industriales, operadores y empresas de radiodifusión públicos y privados, y organizaciones regionales e internacionales).

1.12.1.2 *Administración:*

El órgano supremo de la UIT es la conferencia de Plenipotenciarios que habitualmente se reúne cada cuatro años para adoptar las políticas fundamentales de la UIT y decidir acerca de su organización y actividades. El Consejo de Administración, compuesto de 46 miembros de la UIT (que representan el 25% de los miembros de la Unión) elegidos por la Conferencia Plenipotenciaria, se reúne anualmente para examinar cuestiones normativas amplias de telecomunicaciones a fin de garantizar que las políticas y estrategias de la UIT respondan a la constante evolución de las telecomunicaciones. El Consejo está encargado de asegurar la coordinación de los cuatro órganos permanentes de la UIT establecidos en su sede: La Secretaría General, El Sector de Radiocomunicaciones, El Sector de Normatización de las Telecomunicaciones y el Sector de Desarrollo de las Telecomunicaciones. De acuerdo con las necesidades, se reúnen conferencias mundiales sobre telecomunicaciones internacionales para establecer los principios generales relativos a la prestación y operación de servicios internacionales de telecomunicaciones ofrecidos al público, así como los medios de transporte de telecomunicaciones internacionales utilizados para proporcionar esos servicios; también establecen las normas aplicables a las administraciones y operadores en los relativo a las

telecomunicaciones internacionales.¹⁶

1.13 La Competencia en las Telecomunicaciones:

La industria de telecomunicaciones avanza en medio de una gran competencia mundial por la supremacía en los campos tecnológicos. Y ello cuando el mercado se encuentra en plena expansión. La red telefónica mundial que ha progresado rápidamente en los últimos años y en algunos casos debido a las privatizaciones, pero aún debe aumentar en idéntica proporción durante los próximos años. Según las previsiones, tal y como está el mundo cambiando, en el año 2,000 estarán en servicio más de 800 millones de líneas telefónicas, frente a los 150 millones que existían en 1990. Por eso, industrias y empresas operadoras de telecomunicaciones se abren paso a codazos para repartirse este fabuloso mercado. Entre los constructores, la ha llevado el grupo Alcatel, cuyo volumen de negocios ha alcanzado los 18 mil 100 millones de dólares (con base en un cálculo de 6 francos franceses por dólar).

El fabricante francés se le ha adelantado al gigante AT&T de Estados Unidos, que desesperado acude a lo que sea para recuperar terreno. Siemens de Alemania; Northern, de Canadá; Motorola, de Estados Unidos, y Ericsson de Suecia, no quieren quedarse atrás. Por parte de las empresas operadoras, France Télécom pasó hace pocos años a ocupar el cuarto puesto mundial tras la japonesa NTT, la alemana Deutsche Telekom y la americana AT&T. Esquemáticamente, la operadora francesa con 20 mil 400 millones de dólares tiene un volumen de negocios dos veces inferior al de NTT, pero dos veces superior al de la española TELEFÓNICA, que es novena mundialmente y que incursiona con decisión en los mercados latinoamericanos. La galaxia de France Télécom es impresionante, puesto que la operadora dispone de una de las mejores redes mundiales, con 30 millones de líneas y varios éxitos en su historial, especialmente en Argentina. En Francia, el grupo de Marcel Roulet comercializa desde hace más de 10 años el minitel, que es un anuario electrónico que tiene capacidad de recibir mensajes. El número de terminales instaladas en el territorio francés se acerca en la actualidad a los 6.5 millones, de los cuales dos tercios están situados en hogares y el resto en las empresas. La creciente sofisticación de la técnica permitirá instalar en el conjunto del territorio galo una red de transmisión de informaciones ocho veces más rápida que hasta ahora.

Los franceses han sido muy optimistas. Han tirado muy lejos las limitaciones socialistas

¹⁶Ibid op.cit. Naciones Unidas, página . 346

y quieren dar una buena batalla. Dicen que France Télécom, enfrentada a los avances tecnológicos y a la globalización de los mercados, estudia la posibilidad de transformarse en un coloso de las telecomunicaciones y expandirse en todo el mundo.

Los europeos piensan ahora que operando juntos bajo la divisa continental, las dos empresas: Deutsche Telekom y France Télécom podrían pasar a ocupar el primer puesto mundial. Si France Télécom decidiera jugar solitaria correría el riesgo de descender al puesto número diez de la clasificación mundial. Si por el contrario, se aliaran esas dos firmas, se convertirían en el número uno mundial, France Télécom y Deutsche Telekom tendrían campo libre para establecer alianzas, por ejemplo con una operadora norteamericana o asiática y penetrar en sus mercados sin obstáculos proteccionistas. Eso es fundamental si se toma en cuenta que las telecomunicaciones van a constituir la columna vertebral del desarrollo, de la economía y de la sociedad mundial de la información del mañana. Esta evolución se ve acompañada a su paso por una amplia tendencia mundial de desregulación y privatización.

1.13.1 *Tecnología de Satélite:*

Precisamente es en el campo de los satélites donde se lleva a cabo otra partida de juego. En el momento en que se está construyendo la Europa Espacial, cinco grupos industriales: El norteamericano Loral Space Systems, los franceses Alcatel Espace y Aérospatiale, el italiano Alenia y el alemán Deutsche Aerospace Dasa cooperan en el campo de los satélites en el seno de la misma agrupación. Otro consorcio funciona, Matra Marconi Space, MMS, sobre todo director de obras para los satélites del grupo británico. El asunto ha estado a punto de concluirse varias veces.

El mercado europeo parece haberse reforzado con el anuncio de nuevos programas civiles y militares. Parece que se despeja el horizonte, sobre todo teniendo en cuenta que las clases de decisiones que ha tomado Europa en cuanto a vuelos tripulados, abren nuevas perspectivas. Pero también en este caso, las estrategias de alianza no han hecho más que empezar.

1.13.2 *Las comunicaciones móviles:*

Si bien Europa ocupa el primer puesto en el mercado de telecomunicaciones que es casi 500 mil millones de dólares, por delante de Norteamérica, Japón y el resto del mundo, son las conexiones especializadas, las conexiones móviles y la transmisión de datos, las que

experimentan la tasa de crecimiento más alta de todos los servicios (+6.6 %) según estima el Observatorio Mundial de Sistemas de Comunicación, OMSIS, las telecomunicaciones representarán el 1.98% del PIB mundial, es por ello que quedarse afuera es un suicidio.

Ahora bien, los cuatro quintos del mercado están constituidos por los ingresos que procuran los servicios de telecomunicaciones, de los cuales cerca del 85% provienen de la red telefónica (teléfonos, telefax, videotex). Dentro de los equipamientos son las terminales (+27%) y la transmisión (+14%), quienes presentan el mayor crecimiento en el área de las telecomunicaciones ¹⁷

1.13.3 *El Internet.*

Es probable que hayan caído las barreras geográficas para las comunicaciones, pero ha surgido una nueva barrera, una barrera invisible que, fiel a su nombre, es como una telaraña a escala mundial, que abraza a los conectados y de manera silenciosa, casi imperceptible, excluye al resto. El usuario típico de la Internet a escala mundial es hombre, de menos de 35 años de edad, con educación universitaria y un ingreso elevado, vive en una zona urbana y es miembro de una élite muy minoritaria a escala mundial. La sociedad de la red está creando sistemas paralelos de comunicaciones: uno para los que tienen ingreso, educación y conexiones, con información abundante a bajo costo y gran velocidad; el otro para los que carecen de conexiones, bloqueados por barreras elevadas de tiempo, costo e incertidumbre y dependientes de información que ya no está actualizada. Con la gente de esos dos sistemas que vive y compite lado a lado, las ventajas de la conexión son abrumadoras. Las voces y las preocupaciones de la gente que ya vive en la pobreza humana - que carece de ingreso, educación y acceso a las instituciones públicas - se están marginando cada vez más. Se necesita esfuerzos decididos para incluir a los países en desarrollo - y a los pobres de todo el mundo- en la conversación mundial.

Y es que a mediados de 1,998 los países industrializados -con menos del 15% de los usuarios de la Internet-. En América del Norte solamente -con menos del 5% de todos los habitantes- vivía más del 50% de los usuarios de la Internet. Por el contrario en el Asia meridional vive más del 20% de todos los habitantes, pero tenían menos del 1% de los usuarios mundiales de la Internet.

Aunque los sistemas de telecomunicaciones estén instalados y sean accesibles, sin

alfabetización y aptitudes básicas de computación la gente tendrá escaso acceso a la sociedad de redes. En 1995 la alfabetización de adultos era inferior al 40% en 16 países, y la matriculación primaria era inferior al 80% en 24 países. En Benin, por ejemplo, más del 60% de la población es analfabeto, de manera que las posibilidades de ampliar el acceso por encima de los 2,000 usuarios de la Internet de la actualidad están muy limitadas. Incluso respecto de las tecnologías más recientes y avanzadas, la política más básica y de larga data se hallan en la base de la solución: inversión en la educación.¹⁸

¹⁷ Moynés, Francisco "LA Feroz Batalla de las Telecomunicaciones". Siglo XXI, 15 de julio de 1994. página 16

¹⁸ Informe sobre Desarrollo Humano 1999, "Las Nuevas Tecnologías y la Carrera Mundial por el Conocimiento". PNUD, Naciones Unidas, 1999. págs. 62-63.

CAPITULO II

2.-

LA MODERNIZACION DEL ESTADO

La pobreza en América Latina y el Caribe aumentó sustancialmente durante la crisis de la deuda de los años ochenta, pero se estabilizó con la reanudación del crecimiento a principios de la década de 1990. Las tasas sólidas de expansión económica en los últimos años en países como Chile y Perú, los resultados de las reformas económicas en Argentina y los demás países, y la terminación de las luchas civiles en parte de América Central han contribuido a aminorar la pobreza.

En la mayor parte de los países la inflación continuó disminuyendo. En muchos países la baja de la tasa de inflación se debió a los programas de ajuste estructural que pusieron énfasis en la aplicación de medidas fiscales y monetarias acertadas unidas a la liberalización de los mercados. Al fijar una nueva función para el Estado es importante no olvidar que un Estado firme es un requisito previo para que exista una economía pujante. La fortaleza del Estado no debe basarse en la propiedad de activos, la administración de instituciones públicas y la realización de actividades comerciales, sino en la creación de instituciones sólidas que promuevan la competencia, protejan al consumidor y creen un marco que permita prever con razonable precisión la reacción de todos los agentes económicos.

Por otro lado, el apoyo financiero negociado con el Banco Mundial para el combate a la pobreza pone de manifiesto la interrelación entre diversos acuerdos, pues tal ofrecimiento abarca incluso las negociaciones con el Grupo consultivo de países amigos, foro que se realizó recientemente en París, a efecto de captar financiamiento externo adicional para el combate de la pobreza.¹⁹

2.1 EL Banco Mundial

El Banco Mundial tiene ya más de cincuenta años. Durante su existencia se ha adaptado a un mundo en transformación y sus investigaciones siguen evolucionando para respaldar la función cambiante de la institución.

En los años 50 y 60 el trabajo del Banco se centró en el financiamiento de proyectos

¹⁹Informe anual del Banco Mundial, 1998 página 2

independientes e infraestructura.

En los años 70's, al convertirse los países en desarrollo en los únicos beneficiarios del Banco, las políticas orientadas a mitigar la pobreza y a fomentar la equidad y el desarrollo rural pasaron a revestir prioridad en las operaciones y las investigaciones de la institución.

En los años 80, con la inestabilidad del entorno internacional y el inicio de la crisis de la deuda, la necesidad de amplios ajustes macroeconómicos y de asesoramiento en materia de políticas se hizo acuciante. El Banco respaldó ese ajuste mediante el otorgamiento de préstamos y en el marco de su programa de investigaciones, se examinó como se había llevado a cabo en los casos que se habían visto coronados por el éxito. Se recomendó también los programas de reforma que tenían más probabilidades de producir los resultados deseados.

En los años 90, los préstamos multilaterales se redujeron como proporción de los flujos totales de capital. Los flujos netos de recursos privados con destino a los países en desarrollo aumentaron de US\$42,000 millones en 1989 a un monto estimado de US\$173,000 millones en 1994.²⁰

2.1.2 *Los Programas de Ajuste Estructural.*

Una de las claves fundamentales para hacer ajustes estructurales es la reducción de la inflación. La reducción de dinero en manos del público detendrá la capacidad de consumo y, en consecuencia, se detendrán los precios o éstos tenderán a bajar. Es un dato muy curioso el hecho de que los mismos promotores de estos programas de equilibrio de ajuste estructural, si bien no confían en lo absoluto en el Estado, en lo monetario, que es quizás uno de los puntos claves que manejan estos programas de equilibrio, sí le conceden una total credibilidad, por ejemplo, a los bancos centrales de nuestros países a través de los cuales exigen la aplicación de políticas de control de cambio, política de restricción monetaria, o de fijación de tasas de interés. La cuarta dimensión de estos programas de equilibrio es la total apertura hacia afuera, es la liberalización total de los mercados, la reducción de aranceles y la apertura, sobre todo indiscriminada, hacia los flujos financieros. La quinta dimensión que se trata de manejar con estos programas de equilibrio y ajuste estructural de corte neoliberal es la que se refiere a la distribución del ingreso. Se fundamenta básicamente en la reducción de los gastos públicos, la redefinición de la función del Estado, la apertura hacia afuera y la liberalización.

²⁰ *Ibidem*

La reducción de los aranceles trae una estrategia detrás de ella que ha sido operativa en los últimos quince años en América Latina y en el Caribe, la estrategia de privatización. No pocos países han privatizado; por ejemplo, entre el año noventa y el año noventa y cinco, Argentina ha privatizado 121 empresas, Bolivia 44, Brasil 43, Chile 12, Colombia 28, Ecuador 10, México 221, Nicaragua 61, Panamá 8, Perú 83 y el resto de los países de América Latina y el Caribe sólo 14. Entre el noventa y el noventa y cinco, ha habido un proceso de privatización en el continente, en el cual han tomado parte 645 empresas; entre el ochenta y cinco y el noventa, aproximadamente, 500 empresas más.

El proceso de privatización que se ha llevado a cabo en todo el continente ha comenzado básicamente por tres áreas económicas fundamentales, que han sido impuestas por estos programas de equilibrio y ajuste estructural. Son primeramente, la electricidad y acueductos y alcantarillados, después vienen las telecomunicaciones y, en tercer lugar, la creación de los fondos de pensiones, es decir, la privatización de la seguridad social. Luego vienen las empresas que son menos rentables, empresas que algunos países consideran básicas o estratégicas. Sin embargo, en los últimos quince años, la visión global del balance económico de la región en los cuatro puntos fundamentales parece que dista mucho de que los resultados que se han obtenido sean los resultados que auspiciaban quienes venden las políticas de privatización y las políticas de equilibrio y ajuste estructural como solucionadoras de los problemas económicos de los países.

En cuanto a la inflación, los países del continente redujeron los índices de inflación pero a un costo excesivamente alto. Lo cual se refleja en el 84% de la población que está en condiciones de pobreza, del cual el 27% en el continente está en extrema pobreza. Quiere decir que la sumatoria de los ingresos de una familia tipo promedio en América Latina, 5.9 miembros, no le alcanza para comprar los alimentos necesarios para una subsistencia digna.

La gestión fiscal ha demostrado que se ha solucionado el equilibrio en las cuentas nacionales. Ninguno de los países en América Latina que tiene diez años picando esos programas de ajuste han logrado equilibrar sus cuentas nacionales. En todos hay déficit, y el crecimiento del Producto Interno Bruto no compensa el aumento de las importaciones; el sector externo lejos de crecer se ha reducido.

Hoy en día, todos los países latinoamericanos, gracias a la bonanza de la competitividad y de la apertura de los mercados, son consumidores y compradores de importaciones de productos manufacturados. La posibilidad de colocar sus exportaciones, que son las materias primas, se cierra cada día más porque las corporaciones y los países hoy globalizados les exigen libertad de mercado, pero ellos siguen creando barreras proteccionistas

y arancelarias frente a los productos de los países del tercer mundo.²¹

2.2 La Privatización:

Desde finales de la década de los setenta, se ha venido insistiendo en que el Estado es ineficiente en la administración de sus empresas y por consiguiente debe ser sustituido. Sin embargo, no existe una clara comprensión al momento de aplicar el modelo neoliberal, de la realidad de los países latinoamericanos y especialmente en aquellos como el caso guatemalteco en donde ni siquiera se cuestiona si la relación Estado-mercado tiene el mismo funcionamiento como en los países desarrollados, sean europeos, americanos o asiáticos. Otro cuestionamiento importante lo es la existencia de mercados competitivos y si realmente existe libertad de empresa.²²

El neoliberalismo y sus programas de equilibrio y ajuste estructural tienen una estrategia precisa: minimizar al Estado, y, en el plano concreto, opera con el proceso de privatización.

La privatización es una transferencia del poder del sector público y social al sector privado, básicamente al poder económico privado nacional y transnacional. Con ello, el Estado, bajo el pretexto de que hay que reformarlo, se minimiza y disloca. Con respecto a los sindicatos de estas empresas privatizadas, se busca silenciarlos, articulándose una política de liquidación de los mismos.

Las privatizaciones son un negocio que permite enriquecer de la noche a la mañana a un sector económico que a su vez garantiza una alta rentabilidad por largo tiempo, haciéndose dueño de los activos históricos de las sociedades (telecomunicaciones, petróleo y otras fuentes de energía, sectores estratégicos de la economía, etc.)

Esto representa, en definitiva, un nuevo modelo de desarrollo y un diseño preciso de inserción en el escenario mundial y el comercio mundial. En este sentido, América Latina y el Caribe entran a jugar un papel totalmente secundario.

La privatización representa no solamente una nueva política, sino UNA NUEVA CULTURA. La que pregona el neoliberalismo con todos sus elementos filosóficos, antropocéntricos, ideológicos, políticos y estratégicos y su carga ética cultural. El pragmatismo es su mensaje y el individualismo es su esencia.²³

2.2.1 *Privatizar, ¿porqué?*

²¹ Sierralta, Alexis "El Neoliberalismo, las Privatizaciones y las Opciones de Modernización de las Telecomunicaciones en América Latina", páginas 33-36

²² Bendfeldt, Juan, "Privatizar, ¿Porqué? Carta Económica No 9 septiembre de 1983 página 63

²³ *Ibid* Op. Cit. Sierralta, alexis. "páginas 45-46

El crecimiento del gobierno como agente ejecutivo del estado no es un fenómeno relacionado con ninguna forma de organización social o ideología en particular. Es un problema que tiene que enfrentar los Estados totalitarios y los democráticos. Corresponde a quienes tienen en sus manos la custodia de la soberanía de la Nación, el velar porque el diseño del Estado, y por ende del Gobierno, se mantenga dentro de los límites que hemos establecido; y los custodios de la soberanía nacional son los ciudadanos.²⁴

2.2.2 *Modalidades de la Privatización:*

Los procesos de privatización están asumiendo diferentes formas, cada una de las cuales tiene connotaciones y efectos económicos y políticos similares. La forma más extrema es aquella que consiste en la venta de bienes de propiedad pública a inversionistas privados, independientemente del esquema organizativo que éstos adopten para realizar y administrar la inversión. En estos casos, el gobierno se desentiende por completo de la actividad que ji pasado a manos privadas. Estas ventas no se hacen en efectivo, por lo que el Estado sólo actualiza el ingreso futuro que los bienes vendidos le representan. Es decir, no significa dinero fresco.

Otra forma de privatización es la que se realiza mediante la eliminación de disposiciones que establecen reservas o monopolios exclusivos para el Estado en determinadas áreas de la actividad económica. Se permite así al sector privado competir con el Estado; estas desregulaciones han avanzado fundamentalmente en aquellos casos en que los trabajadores han impedido la privatización, al desregularse se desmembra a la empresa y se permite el acceso del sector privado en áreas y funciones paralelas y conexas; el caso más evidente de esta modalidad la representa la Puerto Rico Telephone Company.

Una tercera modalidad es aquella que se da cuando el gobierno financia la prestación de un determinado servicio, pero para que sea suministrado por contratistas externos o empresas privadas.²⁵

²⁴Ibid. Op Cit. Cárdenas, Manuel José. página 64.

²⁵Ibid. op cit Informe del Banco Mundial, página 48.

2.2.3 *Que Significa Privatizar:*

En primer lugar, es importante comprender y aceptar que privatizar no significa, necesariamente, modernizar el Estado; dicha asimilación de conceptos puede llevar a una comprensión errada de las posibilidades reales de alcanzar los objetivos que se buscan con la privatización.

Se puede modernizar el Estado reduciendo la burocracia estatal, mejorando los sistemas de trabajo, introduciendo nueva tecnología, combatiendo la corrupción, promoviendo la competencia, etc., sin que esto signifique necesariamente privatizar.

También, se puede privatizar traspasando el control de una o muchas empresas estatales al sector privado y continuar el funcionamiento del Estado con los mismos defectos del pasado, e incluso, en condiciones de mayor debilidad para controlar el desarrollo de monopolios u otras prácticas no recomendables para el sano desarrollo de la economía en su conjunto.

Es necesario, por lo tanto, encarar la privatización con una clara definición de objetivos y prioridades, y con un enfoque estratégico que garantice el logro de los objetivos y, por lo tanto, el éxito del proceso, armonizando las medidas de política económica con la estrategia de desarrollo global de la economía, para optimizar los beneficios y minimizar los costos económicos, sociales y políticos de dicho proceso en un marco de transparencia y concertación.

2.2.4 *Los Elementos de la Estrategia de la Privatización:*

La estrategia de privatización debe responder a las siguientes preguntas:

¿Cuáles son los objetivos de la privatización?

La experiencia enseña que, ya sea que se trate de países desarrollados, en transición o en proceso de desarrollo, los objetivos detrás del proceso de privatización suelen ser los mismos:²⁶

- Lograr la eficiencia económica.
- Disminuir o eliminar el déficit fiscal.
- Redefinir el rol de Estado.

²⁶Un Estudio de más de cien casos de privatizaciones realizadas en más de cincuenta países, publicado en febrero de 1996 por la ONU, demuestra claramente la coincidencia de objetivos en todos los casos.

- Ampliar la base de participación de la sociedad en la propiedad.
- Promover el ahorro y la inversión interna.
- Atraer inversión extranjera y, finalmente,
- Liberar recursos del Estado para destinarlos al servicio de actividades prioritarias como salud y educación.

La consecución de dichos objetivos no es excluyente. En efecto, algunos casos, el logro de un objetivo puede facilitar y/o coadyuvar al alcance de otro; en otros casos, no obstante, los objetivos de la privatización pueden entrar en conflicto con otros objetivos de política macroeconómica, lo que puede poner en peligro los resultados del proceso.

2.2.4.1. *La eficiencia como objetivo de la privatización:*

El argumento del "Estado ineficiente", normalmente, está relacionado con un exceso de personal administrativo. La búsqueda de la eficiencia, por lo tanto, puede entrar en contradicción con una política de "Creación de Empleos", si las autoridades no ponen en práctica medidas complementarias de fomento de la inversión en otras áreas capaces de absorber a los trabajadores desplazados de las empresas privatizadas; y si no ponen en ejecución un proceso de readaptación (capacitación) técnica y psicológica para colocar a los trabajadores del Estado en condiciones de acceder a las nuevas oportunidades de empleo, en áreas de especialización diferentes a aquellas que tenían anteriormente

En el caso de privatización de monopolios estatales, como es el caso de las empresas de servicios públicos, a menudo, la eficiencia se traduce en disminución de personal, reducciones del servicio y, sobre todo, incremento de tarifas; todo ello, si no se regula adecuadamente, puede entrar en contradicción con una política de estabilización de precios, necesaria para garantizar el acceso a dichos servicios por parte de amplios sectores de la población en condiciones de pobreza.

La eficiencia, en términos generales, sólo se garantiza con una adecuada competencia, lo que significa abrir la economía a los bienes y servicios del extranjero. Esto, en condiciones de desventaja competitiva, puede generar serios desajustes de la balanza externa.

Es importante considerar de que no necesariamente con privatizar una empresa estatal, se va a volver eficiente, sino que muchas veces las presiones internacionales obligan a los Estados a vender con el fin de hacerlas eficientes, aunque en realidad no sea necesario realizar tal cosa, porque no por el hecho de que una empresa sea privada va a ser eficiente, sino que depende de la buena o mala administración que se haga, porque una empresa

privada su fin no es social sino el de lucrar, y el de una empresa estatal su objetivo es el de servir a la población.

2.2.4.2 *La participación en la propiedad:*

Otro argumento ampliamente utilizado tiene que ver con el objetivo de ampliar la base de participación de la sociedad en la propiedad de las empresas privatizadas. El logro de este objetivo requiere la ampliación de las facilidades de financiamiento. Estas facilidades crediticias deben estar enmarcadas en una estricta regulación, para evitar la generación de crédito inflacionario. Una política restrictiva del crédito es contradictoria con las necesidades de apertura crediticia para el desarrollo de la inversión productiva, capaz de absorber la mano de obra desplazada de las empresas privatizadas, en otras áreas de la economía.

Una base de participación ampliada puede complicar el proceso de toma de decisiones ágiles y oportunas en un mercado altamente competitivo y de avances tecnológicos acelerados.

2.2.4.3 *El fomento de la inversión extranjera:*

En relación con el objetivo de atraer la inversión extranjera, las medidas deben estar enmarcadas en una política industrial que defina prioridades y objetivos específicos para los diferentes sectores, de acuerdo a las necesidades de crecimiento de la producción nacional y al desarrollo de las exportaciones, procesos de reconversión y promoción y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

Esta política deberá complementarse, además, con regulaciones respecto a la creación de empleo, protección del medio ambiente y transferencia de tecnología.

Otro aspecto de vital importancia para promover la inversión, tanto nacional como extranjera, tiene que ver con la estabilidad y la seguridad en el campo económico, social y político, además de contar con un adecuado marco jurídico y la garantía del respeto al Estado de derecho, una clara definición de la participación del sector público en la economía y los procedimientos de elaboración y ejecución del Presupuesto Nacional, así como los mecanismos de supervisión y control sobre su administración y el cumplimiento de las metas propuestas.

La definición del rol del Estado y la liberalización de recursos provenientes de la privatización, tiene que ver con los grandes objetivos de la economía y, por lo tanto, con el "modelo de desarrollo" que se adopte.

Ningún objetivo, por importante que parezca, puede justificarse en sí mismo, sino que deberá enmarcarse en el contexto global de la economía de acuerdo a las grandes prioridades

de la nación, y adecuarse a una estrategia de desarrollo de acuerdo a las condiciones específicas de cada situación determinada.

El éxito de un proceso de privatización, por lo tanto, depende de la claridad de los objetivos estratégicos, del orden de prioridades para dichos objetivos y del marco de correspondencia e integración de los mismos con el resto de medidas de política económica; es decir, del "enfoque estratégico" de la privatización y de su grado de integración al modelo de desarrollo en ejecución.

2.2.4.3 *¿Qué empresas se deben privatizar?*

Para contestar esta pregunta, es necesario evaluar la empresa seleccionada, es decir dependerá del tamaño de esta, de la actividad a la que se dedique, de sanidad financiera, de su peso relativo sobre la economía en su conjunto; de las oportunidad de mercado y, en última instancia, de los objetivos estratégicos del Estado.

Es evidente que no es lo mismo privatizar una empresa en quiebra que una empresa rentable; ni se tiene las mismas repercusiones al privatizar una empresa industrial que una institución de servicio.

La selección de las empresas que se van a privatizar, por lo tanto, debe encararse como una etapa del proceso, y no como un asunto de confrontación ideológica; ya que, si bien la decisión de privatizar es obviamente política, una vez tomada la decisión del proceso debe enfrentarse con criterio económico.

En otras palabras, debe existir un proceso regulado y previamente definido para seleccionar las empresas que se van a privatizar, de conformidad a los objetivos que se persiguen con la privatización y a los grandes objetivos estratégicos nacionales.²⁷

2.2.5 *Las Privatizaciones en América Latina:*

Los procesos de globalización que se vienen llevando a cabo en el mundo de hoy constituyen un verdadero desafío para las naciones. En especial, para aquellas que aún necesitan alcanzar un nivel de desarrollo en sus economías que les garantice condiciones adecuadas para insertarse en un contexto de abierta competencia e internacionalización.

Las autoridades, sin embargo, deben estar conscientes de que las medidas de política económica que se adopten deben responder a los objetivos prioritarios del modelo de

²⁷Ibid. op cit. Informe del Banco Mundial páginas. 110-113

desarrollo. De lo contrario, se corre el riesgo de generar desajustes, en la economía, más graves que aquellos que se pretenden corregir.

Esta situación es especialmente crítica para los países que no cuentan con una base productiva autosuficiente, que les permita superar condiciones de desventaja frente al mercado internacional.

Para estos países, la apertura de la economía significa, por una parte, un proceso atropellado de búsqueda de eficiencia que deja sin participar a muchos sectores de micro y pequeños empresarios, situación que tiene efectos negativos sobre el empleo, el ahorro y la inversión. Por otra parte, la necesidad de flujos crecientes de endeudamiento externo para compensar los desequilibrios en su balanza comercial; y, finalmente, una exposición más vulnerable a las exigencias de los organismos financieros internacionales en aspectos relacionados con su capacidad de servicio de la deuda externa. Estas exigencias, normalmente, requieren ajustes estructurales de términos de control de la inflación, estabilidad cambiaria y recaudación fiscal. Medidas que en última instancia, afectan el equilibrio y estabilidad de las condiciones socioeconómicas internas.²⁸

A nivel internacional, el auge de la privatización se inició en la década de los 80, en Gran Bretaña, bajo el gobierno de Margaret Thatcher. Los procesos de apertura y globalización, impulsados por la políticas neoliberales y sus programas de ajuste, contribuyeron a su rápida extensión a otros países y regiones, particularmente América Latina y el Caribe. El siguiente cuadro refleja esta realidad.

Tabla No. 2
PRIVATIZACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO
1980 - 1993

	1980-87	1988-93	1980-93
REGION	Número de Transacciones	Número de Transacciones	Valor en Millardos
América Latina y el Caribe	136	561	55.1

²⁸Ibidem páginas . 107-108

Africa	210	254	3.2
Asia	108	367	19.7
Europa Oriental y Asia Central	2	1.097	17.9
Total Países en Desarroll o	456	2.279	96.0

FUENTE. Sistema Económico Latinoamericano (SELA)

Como podemos ver, en los primeros siete años de la década de los 80, se efectuaron sólo 456 transacciones, cifra prácticamente cuadruplicada en el período posterior 1988-93, cuando se realizaron 2.279 operaciones por un total de 270.900 millones de dólares. Su impacto se ha sentido en todas las áreas de la economía, inclusive en actividades consideradas sensibles o estratégicas.

En América Latina y el Caribe, tras los primeros intentos chilenos de 1973, la privatización se inició con fuerza a finales de los 80, más aún, entre 1988 y 1993, la región encabezó el listado de privatizaciones del mundo en desarrollo, con un valor de ventas de 55.100 millones de dólares, seguida de Asia con 19.700 millones y Europa Oriental y Asia Central con 17.900 millones.

Durante el año de 1.995, el proceso de privatización en América Latina, que había experimentado un fuerte desarrollo a partir de 1.990, pierde dinamismo, observándose una reducción significativa en el ritmo de traspaso de empresas públicas al sector privado. Esto parece obvio, ya que todo ha sido prácticamente privatizado, no quedando nada por traspasar. Sin embargo, la privatización en la mayoría de los países de la región, así como se sigue avanzando hacia la consolidación de un Estado comprimido en materia de provisión directa de bienes y servicios.

A continuación se puede observar el número de empresas privatizadas en el continente hasta 1,995.

Tabla No.3
NUMERO DE EMPRESAS PRIVADAS POR PAÍSES

1,990 - 1995

Países	1,990	1,991	1,992	1,993	1,994	1,995	Total
Argentina	6	13	30	34	34	4	121
Bolivia	0	0	6	19	0	19	44
Brasil	0	5	15	6	12	5	43
Chile	4	2	0	0	5	1	12
Colombia	7	10	4	3	4	0	28
Ecuador	0	0	0	0	8	2	10
México	90	70	28	21	12	0	221
Nicaragua	1	4	20	28	8	0	61
Panamá	0	2	10	15	26	30	83
Otros	0	1	0	0	10	3	14
Total	109	108	115	129	120	64	645

FUENTE: COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA. (CEPAL).

Como podemos observar, en sólo cinco años los estados latinoamericanos han sido decapitados con 645 empresas, casi todas ellas proveedoras directas de bienes y servicios; los nuevos propietarios, casi en su totalidad corporaciones extranjeras, las han adquirido por debajo de su precio real, en muchos casos capitalizando deuda. En todos estos traspasos, ha habido despidos de personal y subcontratación de mano de obra a espaldas de las organizaciones sindicales.

Entre los hechos más destacados en materia de privatización durante 1995 cabe señalar los siguientes:

- La aprobación de reformas constitucionales que ponen fin a los monopolios exclusivos del Estado en los sectores de las telecomunicaciones, distribución de gas natural, servicios navieros e hidrocarburos en Brasil, y la aprobación, en el caso de México, de enmiendas constitucionales, dirigidas a permitir la incorporación de inversionistas privados nacionales y extranjeros, en los sectores de telecomunicaciones, transporte, gas natural e infraestructura. El alcance e impacto de estas medidas será percibido en el corto plazo; lo más seguro es que tengan los mismos negativos alcances que las

otras privatizaciones ya han tenido.

La reactivación del proceso de privatización en Argentina y en México, motivada principalmente por las dificultades fiscales derivadas de la crisis financiera de 1994. México se embarcó en una segunda fase de privatizaciones con énfasis en las concesiones y contratos de servicios en infraestructura. En el caso argentino; cabe destacar la presión ejercida, por el gobierno federal a las provincias, para privatizar las empresas públicas con el fin de ordenar el déficit fiscal de los gobiernos provinciales. Dicho de otra manera, ni México ni Argentina, quienes han privatizado 221 y 121 empresas respectivamente en los últimos cinco años, han logrado paliar el problema del déficit fiscal, lo cual comprueba que el argumento de privatizar para reducir déficit no es una relación simétrica como dicen los profetas del neoliberalismo.

La creciente utilización de mecanismos de concesión, como una forma de financiar actividades tradicionalmente provistas por el Estado; tales como la infraestructura (Chile) y los recursos naturales (petróleos en Ecuador, Perú y Venezuela) que conducen a una reducción de la importancia relativa del sector público en la producción.

En 1996 y 1997, fueron años muy activos en materia de privatización. Los programas de equilibrio y ajuste estructural remueven obstáculos, sobre todo los sindicales, para una mayor participación privada nacional y extranjera en la producción de bienes y servicios. En casi todos los países, se han reactivado los programas de traspaso de empresas públicas, motivados por los problemas fiscales de carácter estructural, básicamente por deuda externa.²⁶

Las políticas de privatización si de algo han carecido, es de TRANSPARENCIA, ya que todo se decide en camarillas de políticos, empresarios y de tecnócratas. Y en algo han abundado: en la CORRUPCIÓN, ya que representa grandes negocios. Se traspasan empresas, servicios públicos y se pretende liquidar la seguridad social de carácter solidario por la capitalización individual, DESCAPITALIZANDO A LA SOCIEDAD, EMPOBRECRIENDO A LA GENTE y convirtiendo a los bienes y servicios en propiedad privada de unos cuantos. EL PUEBLO QUEDA FUERA DEL MERCADO.

2.2.5.1 *Objetivo de las privatizaciones:*

Entre otros tenemos los siguiente:

²⁶Ibid. op cit. Sierralta, Alexis páginas. 50-54

- a) Transferir los recursos acumulados por la sociedad a pequeños grupos económicos sin importar si es capital nacional o transnacional.
- b) Debilitar, consecuentemente, al Estado arrinconándolo a ser mero árbitro de las transacciones entre poderosos.
- c) Garantizar que el proceso de acumulación capitalista sirva a los intereses transnacionales y se ubique en el proceso de globalización del comercio mundial.
- d) Desarticular los instrumentos de demanda interna de los países que disfrutaban los porcentajes de distribución de la riqueza generada en la sociedad, como los sindicatos, las cooperativas, las asociaciones, etc.
- e) Garantizar que los recursos naturales y las riquezas de los países, que su explotación genera, pase a manos privadas, repitiéndose la vieja consigna liberal:

- * Se privatizan las ganancias.

- * Se socializan las pérdidas.

- f) El ahorro de los trabajadores es objeto de la voracidad empresarial, y por ello se privatizan los sistemas de Seguridad Social, haciendo que las AFP Administradoras de fondos de Pensiones concentren estos recursos, caso Chile: US\$25.000.000.000 en 1995, que será de US\$ 50.000.000.000 en el año 2,000, controlando consecuentemente la economía del país y con fuerte capacidad de inversión y control de la economía subregional.

Es la política de concentración de Capitales y Monopolio de las Actividades Económicas y Financieras.

- g) Los gobernantes encuentran, en este proceso, la vías más expedita para enjuagar los déficits fiscales y recursos para pagar las comisiones y los intereses de la deuda externa, sin que por ello la reduzcan.

Cuando ya nada queda para vender, el ciclo del déficit se reinicia y, desde luego, se agravan los problemas económicos, financieros y sociales. La pobreza extrema, entonces, se acentúa.

- h) Los resultados del proceso de privatización en América Latina y el Caribe son dramáticos:
 - México, después de seis años <brillantes y ejemplares> de Salinas de Gortari, quedó debiendo US\$ 50.000.000.000 más y lanzando a la calle a 1.500.000 nuevos desempleados.
 - Argentina aumentó su deuda externa y la alta tasa de desocupación (cerca de 20%) venció todos los récords de la historia argentina del presente siglo.

- Bolivia y Perú, que han sido los países que más empresas privatizaron en 1995 (19 y 30 empresas, respectivamente) están sometiendo a los sectores populares a una pobreza crítica ya casi intolerable, consignando altas tasas de desocupación.
 - En Venezuela, tanto la privatización de la CANTV (teléfonos) como la VIASA representan un fracaso.
 - En Ecuador el proceso de modernización-privatización ha significado un fracaso, especialmente por la alta corrupción que ha desencadenado. Su principal mentor, el ex-vicepresidente de la República, Dr. Dahik tuvo que huir al exterior (Costa Rica) para escapar de la justicia.
- i) La privatización se ha convertido en parte sustancial y medular de todas las políticas económicas del neoliberalismo. Los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional lo estipulan. Presuponen una redefinición del papel del Estado y de los sindicatos.
 - j) Las privatizaciones, según sus mentores, responden al criterio de que el sector privado es el único sector eficiente en el proceso productivo, y de que el mercado es el medio más apto para adjudicar y distribuir los recursos y las riquezas en la sociedad.
 - k) Los procesos ilegales e informales de privatización:
En gran parte estos procesos se realizan violando las leyes establecidas, siendo hasta inconstitucionales y se manejan en trastiendas como grandes negocios privados.

Ni los parlamentos ni la ciudadanía participan y, cuando el Poder Legislativo interviene, es para ensuciar más estos turbios negocios. No existe un verdadero marco jurídico para organizarlos seriamente.

Si nos atenemos, que a partir de una definición primaria, consagrada en todas nuestras constituciones nacionales, que el Estado está conformado por un territorio, un gobierno y un pueblo, salvo el caso de URUGUAY donde por iniciativa de la sociedad civil se logró un plebiscito donde la opinión mayoritaria del pueblo fue contraria a la privatización, no se conoce otro país donde se hayan hecho consultas sobre el particular.³⁰

2.2.6 *Las Privatizaciones en Centroamérica:*

Los países centroamericanos también han iniciado procesos de privatización de diferentes empresas estatales, en unos la privatización se dió de manera acelerada, como por ejemplo en Guatemala y en otros, los procesos de privatización se han visto obstaculizados por la oposición de la población como por ejemplo en Costa Rica.

³⁰Ibid. op cit Sierralta páglinas. 47-48

En tal sentido se presentan los casos más destacados en lo referente a las privatizaciones en países del área centroamericana, cuyos datos corresponden a los últimos años.

2.2.6.1 *El Caso de Costa Rica:*

El proceso de privatización se inició en 1985 con las empresas públicas no financieras, especialmente de las subsidiarias de la Corporación Costarricense de Desarrollo (CODESA). Para el efecto, la Asamblea Legislativa autorizó al poder Ejecutivo para vender la totalidad o parte de las acciones de las empresas de CODESA, tanto al sector privado como a cooperativas. También se cerró DAISA, una Compañía Agroindustrial y Cementos del Valle, poniéndose en venta su equipo. Se vendieron también las empresas MARICULTURA Y ACUACULTURA y las acciones de CODESA en "subproductos del Café".

Por otra parte, desde los años ochenta, se han venido discutiendo propuestas de privatización de los programas sociales especialmente en el sector salud, se propició la libre elección médica-hospitalaria, pero finalmente la propuesta fracasó. Los programas de salud privatizados mediante el traspaso de servicios a dos cooperativas fueron los más relevantes.

En 1991 el Ministerio de Planificación se convirtió en el Ministerio de Reforma del Estado, y en 1994, la Asamblea Legislativa aprobó la Ley General de Concesión de Obra Pública a fin de que el Gobierno pueda otorgar concesiones para la construcción de obras y explotación de servicios públicos.

Existen presiones para profundizar el proceso de privatización, los organismos financieros internacionales han insistido en la separación administrativa y financiera del Instituto Costarricense de Electricidad -ICE- incluida la transformación del sector telecomunicaciones, además han exigido la creación de una superintendencia de seguros y decretar las leyes de privatización de FERTICA y CEMPASA y Transformar el Servicio Nacional de Electricidad en autoridad reguladora de servicios públicos. Otras empresas requeridas son los tres Bancos estatales, que son los más grandes del país.

Con toda su tradición de Estado Fuerte, Costa Rica, inició la privatización de empresas públicas no financieras en 1985, especialmente de las subsidiarias de la Corporación Costarricense de Desarrollo CODESA. En 1990, se emitió la Ley que autoriza la generación eléctrica autónoma o paralela, la cual fue reformada en abril de 1995, con el objeto de ampliar concesiones y la compra de energía proveniente de centrales eléctricas de propiedad privada.

En la búsqueda de un ente integrado de la modernización institucional, el Ministerio de

Planificación se convirtió en 1,991 en el Ministerio de Reforma del Estado. En 1,994, la Asamblea Legislativa aprobó la Ley General de Concesión de Obra Pública por medio de la cual el gobierno y las municipalidades puedan otorgar concesiones para la construcción de obras de servicios públicos.

Luego de la suscripción del Programa de Ajuste Estructural -PAE III-, el Gobierno socialdemócrata del presidente Figueres relanzó varias iniciativas de apertura a la competencia, dando pasos decisivos hacia la ruptura de los monopolios tradicionales como son la banca, las telecomunicaciones y la energía eléctrica.

En aras de viabilizar la reforma del Estado que incluye el cierre, fusión, transformación y privatización de entidades públicas, el poder ejecutivo pactó con la oposición socialcristiana en junio de 1,995, un paquete de medidas que incluye el cierre del Instituto de Fomento y Asesoría Municipal -IFAM- y del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas -CONICIT-, la fusión de diversos Ministerios, además de la privatización del INFOCOOP, (fomento cooperativo) DINADECO, (desarrollo de la comunidad) LAICA, (Liga industrial de caña y azúcar, CORBANA (Corporación bananera nacional), ICAFE (Instituto del café) y la Junta del Tabaco.

Entre otros requisitos que el país debe cumplir para asegurar los desembolsos de los créditos del PAE III, ase encuentra la separación administrativa y financiera del ICE, incluida la transformación del sector telecomunicaciones, la creación de una superintendencia de seguros y la apertura de este mercado, decretar las leyes de privatización de Fertica y Cempasa y transformar el Servicio Nacional de Electricidad en autondad reguladora de servicios públicos.

Según declaraciones del Ministro de Reforma del Estado, Mario Carvajal, las primeras acciones establecidas en el consenso político ya se han realizado como el cierre de CONICIT, la fusión de los Ministerios de Gobernación y Seguridad, el cierre del IFAM, de INCOFER y la transformación de DINADECO (Desarrollo de Comunidades). Además, se ha concluido la fusión del Centro para la Promoción de las Exportaciones -CENPRO-, con las zonas francas y el Consejo Nacional de Inversiones. Según el Ministro Carvajal, en la privatización de las telecomunicaciones se requiere una reforma constitucional y un consenso político renovado, que aún esta pendiente de darse en Costa Rica.

Las privatizaciones en Costa Rica, no son aceptadas por la población, por ejemplo cuando el Gobierno quiso privatizar las telecomunicaciones, la población se volcó a las calles a protestar, se generaron huelgas en diversos sectores, lo cual acabo cuando el Gobierno detuvo el proceso de privatización.

2.2.6.2 El Caso de El Salvador

En 1,989 el gobierno de El Salvador suscribió un acuerdo para un programa de ajuste estructural, en el cual no se consideraba una política de privatización agresiva, sin embargo, el proceso se inició en el sector financiero por razones históricas.

En 1,980 se nacionalizó la banca debido a que se consideró que se estaban concentrando los créditos lo que estaba en contra del bienestar de la población. El sistema bancario comenzó a dar muestras de ineficiencia, de tal cuenta que la reprivatización del sistema financiero se presentó como una solución a dicho problema.

En julio de 1,994, Armando Calderón Fournier anunció un programa de privatización de los servicios públicos, lo cual entra de lleno dentro de las políticas de ajuste estructural. Dicho programa abarca la mayor parte de empresas del Estado y de los servicios sociales que éste presta. Dentro de las principales empresas contempladas en el plan se encuentran la Administración Nacional de Telecomunicaciones -ANTEL- y la comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa -CEL-, aunque hasta el momento no ha culminado dicho proceso.

En julio de 1,994, se aprobó en la Asamblea Legislativa la privatización de los ingenios de azúcar, con lo cual continuó el proceso de reprivatización de las entidades nacionalizadas en 1,980.

El esfuerzo más importante se ha realizado en la privatización de ANTEL, para lo cual se realizó el proceso de designación de la firma que realizó la venta en los mercados internacionales.

En el Salvador, el primer gobierno del partido Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) dirigió sus acciones directamente a la privatización y en el segundo, las medidas se encaminaron hacia las reformas institucionales del Estado. La privatización de diversas empresas estatales como los ingenios, beneficios e instituciones financieras realizadas en el gobierno de Cristiana, dio lugar al saneamiento y reestructuración de entidades prestarias de servicios básicos como agua, alcantarillado, energía eléctrica y servicio telefónico.

En el período del presidente Cristiani, se creó la Comisión Presidencial de Modernización del Sector Público, que elaboró el anteproyecto de Ley de Privatizaciones para regular el proceso de transferencias de activos y empresas estatales productivas, el cierre del Instituto de Vivienda Urbana. Entre las acciones de reducción del tamaño del Estado, se puso especial énfasis en las telecomunicaciones, la energía y el comercio exterior, pero la privatización de mayor envergadura fue la del sistema bancario comercial y las asociaciones de ahorro y crédito.

En la nueva vertiente del segundo gobierno de ARENA, se ha tenido como objetivo eficientar a las instituciones y reducir los costos de producción de la economía para hacer al

país más competitivo a nivel internacional. Para ello, se hicieron cambios constitucionales y la creación de Leyes generales en Telecomunicaciones y Electricidad con flagrantes violaciones a la constitución. En junio de 1,996, se cerró el Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social (MIPLAN) y en su lugar, se creó el Ministerio de Coordinación del Desarrollo Económico y Social (MICDES).

Una vez cumplida la misión de este Ministerio en cuanto a incorporar un nuevo enfoque al Estado, las funciones del mismo han sido transferidas al Ministerio de Relaciones Exteriores, con el objeto de focalizar la captación de financiamiento externo y la inserción de la economía salvadoreña con el exterior.

La lección en el caso salvadoreño, es que las privatizaciones han estado vinculadas a un proceso más amplio referido a la búsqueda del equilibrio macroeconómico y la reforma del Estado.

2.2.6.3 *El Caso de Nicaragua:*

En el caso nicaragüense, el proceso de privatizaciones ha incorporado una táctica de negociación laboral mediante el programa denominado Área Propiedad de los Trabajadores.

En efecto, luego de que en 1,991, la Corporación Nacional de Privatizaciones - CORNAP- iniciara la privatización de cerca de 350 empresas que contribuían al 30% del PIB y generaba 78,000 empleos, especialmente en el sector industrial y pesquero, se involucraron a la negociación 35 confederaciones, federaciones, cámaras, asociaciones y sindicatos representativos de empleados y empleadores.

Los trabajadores lograron participar accionariamente en cerca de 100 empresas, incluyendo el transporte colectivo. Con esta decisión, el proceso tuvo signos democratizadores por cuanto la decisión sindical de ingresar al campo de la gestión empresarial, vino a poner nuevos ingredientes a la trayectoria meramente reivindicativa contra el capital, que ha caracterizado a los sindicatos en los países centroamericanos.

Desde la eliminación del monopolio estatal del comercio exterior en 1,991 y la devolución de bienes expropiados por el gobierno sandinista, la CORNAP ha ejecutado 1,532 acciones de desincorporación de empresas estatales, de las cuales el 81 por ciento se concretaron en enajenaciones por medio de adscripciones, devoluciones, liquidaciones y ventas; el restante 19 por ciento fueron ventas de activos. Al igual que en el resto de países, los atrasos en la privatización del Instituto de Telecomunicaciones y Correos -TELCOR-

constituyó el punto neurálgico de las exigencias de los organismos internacionales para desmonopolizar la economía. En materia de comercio interior, se descentralizó la empresa estatal ENABAS que acaparaba el abastecimiento de productos básicos.

En materia de actividad bancaria, se reabrió el sistema financiero a bancos privados de capital nacional y extranjero, y se reformó la Ley Marco de Inversiones, aprobada en 1,991.

Dentro de los planes de privatización se encuentra la privatización del Instituto de Telecomunicaciones y Correos -TELCOR- el cual se encuentra en la mira de los organismos financieros internacionales, no obstante que en 1,995 la Asamblea Nacional decretó la privatización del TELCOR, sin embargo el procedimiento fue aplazado y no se le ha dado seguimiento.

2.2.6.4 *El Caso de Honduras:*

La economía hondureña no tuvo necesidad del programa de ajuste durante el primer lustro de los ochenta debido al apoyo económico norteamericano. Sin embargo a partir de la administración de Azcona, los Estados Unidos presionaron para que se llevaran a cabo reformas económicas. En 1,988 se firmó un Programa de Ajuste Estructural, el cual reforzó la presión por los cambios. El programa enfatizaba la reducción de la intervención del sector público a través del recorte en la inversión pública y las privatizaciones.

El proceso de privatización no tuvo mucha oposición pero se enfrentó con serias dificultades administrativas.

Al inicio la privatización se dio principalmente en el sector forestal. Las empresas privatizadas procedían de las inversiones de COHDEFOR las cuales estaban generando grandes pérdidas debido a la corrupción y al manejo.

Para 1,995 se continuó el proceso de privatización con las empresas públicas, iniciándose con la empresa Hondureña de Telecomunicaciones -HONDUTEL- de la cual el Estado conservó, sin embargo, el 51 por ciento de las acciones.

En el caso hondureño, la reducción del tamaño relativo del Estado, ha sido una política apoyada con fondos de la AID y el Banco Mundial. Medidas de compactación de entes públicos en áreas de comercialización agrícola, desarrollo industrial, hotelería, liquidación de la Corporación Nacional de Instituciones -CONADI- así como las empresas bajo su tutela por excesivo endeudamiento, abrieron el camino de la reestructuración administrativa del Estado. En materia de legislación para atraer y garantizar inversiones extranjeras en actividades de privatización, se aprobó en 1,992 la Ley de Inversiones.

El programa de reforma estructural contempla un esquema de desburocratización que con el apoyo legislativo ha obligado a que todas las instituciones públicas, reduzcan su persona en un 10 por ciento. El programa de modernización del Estado ha sido conducido por la Comisión Presidencial creada para ese propósito e integrada por las instituciones públicas y privadas más representativas del país.

Entre algunos de sus logros, la comisión aprobó el plan ejecutivo para la privatización de la Empresa de Telecomunicaciones -HONDUTEL-, así como ha generado pautas para modernizar otros entres político-institucionales, como el sistema electoral. Al igual que en el caso salvadoreño, la experiencia hondureña incluye la política de privatizaciones en un enfoque integral, pero ofrecido desde la oferta de lo que puede realizar la instancia del poder concentrado en el Presidente de la República.³¹

2.2.7 *Las Privatizaciones en Guatemala:*

La privatización en Guatemala ha enfrentado serios escollos, a consecuencia del shock causado por una serie de medidas sorpresivas que han estado alejados de un enfoque global de reforma, sin coherencia y sin información suficiente para la ciudadanía

En efecto, acciones poco transparentes como la venta de la línea aérea AVIATECA, el usufructo de las instalaciones de Puerto Barrios a una empresa bananera y la concesión a COMCEL del servicio de telefonía celular en las postrimerías del gobierno de la Democracia Cristiana, inauguran el tortuoso camino de las privatizaciones en Guatemala.

2.2.7.1 *Los Acuerdos Internacionales con Organismos Financieros Internacionales:*

Guatemala, al igual que muchos países en desarrollo necesitan solicitar préstamos internacionales con el fin de solventar su situación económica, es por ello que recurre a organizaciones financieras internacionales, tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (BIRF), etc. Sin embargo, la otorgación de estos préstamos van condicionados, por lo tanto Guatemala al adquirir un préstamo con alguna de estas instituciones tiene que cumplir con las condiciones impuestas.

2.2.7.1.1 *Acuerdos con el Fondo Monetario Internacional.*

³¹Revista de Economía. "Las Privatizaciones en Centroamérica" Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Número 13, enero-marzo 1,997, páginas 31,39

Los Acuerdos con el Fondo Monetario Internacional son un gran paraguas para negociaciones específicas. Lo discutido con el F.M.I. está principalmente relacionado con metas macroeconómicas, ubicadas en las áreas monetario-crediticia, cambiaria y fiscal. Un acuerdo con el F.M.I., acompañado de crédito, fue firmado en diciembre de 1992 por 54 millones de DEG (Derechos Especiales de Giro). Este programa converge más directamente con el Programa de Modernización Económica, negociado con el Banco Mundial.

El Acuerdo Sombra firmado con el Fondo Monetario Internacional en 1993, retomó diversas metas macroeconómicas y permitió la continuación de acuerdos de ajuste estructural y sectorial. Dicho acuerdo no va acompañado de créditos contingentes sino más que todo de un aval para continuar principalmente con el Programa de Modernización Económica.

2.2.7.1.2 *Acuerdos con el Banco Mundial.*

El Programa negociado con el Banco Mundial corresponde a lo que en Centroamérica se conoce como "de ajuste estructural". Los programas de este tipo pretenden recoger las negociaciones macroeconómicas con el F.M.I. y afianzarlas en el tiempo, mediante el impulso de un abanico de instrumentos de políticas macroeconómica que en Guatemala persiguen fundamentalmente sanear las finanzas públicas, y comenzar los procesos de flexibilización sectorial, por el lado de las instituciones entre ellas el INDE.

El Programa de Modernización Económica -PME- convenido con el Banco Mundial y la programación presupuestaria por venta de activos estatales valuados en Q325 millones durante el gobierno del expresidente Serrano en 1993 y el nombramiento sorpresivo del ideólogo liberal, Manuel Ayau como Coordinador de una Oficina Nacional de Privatizaciones en el gobierno de De León Carpio, se suman a los antecedentes de una política que desde su gestación, desató fuertes resistencias en diversos sectores políticos, sindicales y hasta empresariales.

En medio de marchas y contramarchas, el proceso tendió a avanzar en la dirección de reducir transferencias presupuestarias a empresas estatales deficitarias, a concesionar el mantenimiento y supervisión de determinados tramos de carretera por parte del Ministerio de Comunicaciones y Obras Públicas y en la venta de bienes inmuebles de FEGUA (FERROCARRILES DE GUATEMALA).

No obstante que el Programa de Modernización Económica -PME- respaldado con un préstamo de US\$120 millones del Banco Mundial, dicta algunos condicionamientos para la flexibilización institucional y la desmonopolización de empresas, el temor al desempleo y al aumento de precios en los servicios, así como la falta de cooperación entre los agentes públicos y privados, no han permitido avanzar en la gestión estratégica de la política de privatizaciones.

De esa cuenta, la propia cúpula empresarial guatemalteca ha sido muy indecisa en las orientaciones sobre este tipo de política, como se evidenció con la entrega del CACIF al ejecutivo de una iniciativa de Ley para normar la privatización de las empresas estatales, sin que reciba los apoyos necesarios, no obstante que la Junta Monetaria, recomendó a fines de 1,994, la venta de empresas y activos estatales para que con dichos recursos se amortizara anticipadamente la deuda del gobierno central con el Banco de Guatemala.

En el marco del PME, nombre con que se conoce en Guatemala al programa de ajuste estructural, se han ejecutado las siguientes acciones:

- a) Eliminación de intervención de INDECA del mercado de granos. Recorte del subsidio a la energía eléctrica y legislación para desmonopolizar el INDE, incluyendo concesiones a particulares.
- b) Liberación de servicios financieros, incluyendo reformas a la Ley de Bancos, la Ley Monetaria y la Ley Orgánica del Banco de Guatemala.
- c) Compra a FEGUA del patio central de la antigua estación central del Ferrocarril, el terreno de Gerona y el centro de almacenamiento de combustible El Peñate, Escuintla.
- d) El Ministerio de Comunicaciones y Obras Públicas puso en marcha el programa de concesiones de mantenimiento y reparaciones de la red vial del país. Simultáneamente aplicó una política de retiro voluntario, incentivando a los ex-empleados a organizar empresas a través de la capitalización de los fondos de indemnización a quienes les ha otorgado el mantenimiento de algunos tramos de carretera.³²

2.2.7.1.3 *Acuerdos con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID):*

El Programa de Modernización Financiera del Banco Interamericano de Desarrollo es el de tipo sectorial más avanzado del país. el mismo comprende la ejecución de una matriz de reformas financieras que van desde la desregulación y fortalecimiento de la Superintendencia

³² *Ibid.* Op. Cit. Revista de Economía, páginas 47 y 48.

de Bancos. El financiamiento desembolsado en concordancia con la realización de tales modificaciones es de 132 millones de dólares

Además, se ha fortalecido a la Superintendencia de Bancos, con una ampliación presupuestal y un aporte de dos millones de dólares del BID, a efecto de lograr mayor eficacia en la regulación prudencial de los bancos del sistema.

A raíz de los éxitos obtenidos en la negociación el Programa Sectorial Financiero, el BID ha planteado al país la posibilidad de implementar un Programa Sectorial de Inversiones, que comprende las siguientes áreas:

- Flexibilización del mercado de capitales, y redefinición de su regulación.
- Flexibilización del sector eléctrico y redefinición de su regulación.
- Flexibilización del sector de telecomunicaciones y redefinición de su regulación.

Un aspecto importante es que, la reforma estructural y sectorial requiere de grandes cantidades de recursos en concepto de pago de consultores y estudios técnicos, lo cual sólo puede ser financiado mediante la ejecución de una política integral de cambios institucionales y gerencia del proceso muy bien coordinada con los organismos financieros internacionales.³³

2.2.7.2 *Instituciones Estatales Privatizadas:*

2.2.7.2.1 *El Caso de Fegua (FERROCARRILES DE GUATEMALA)*

FEGUA se encuentra desde hace más de 20 años en un quiebra prolongada de una magnitud tal que sus propios trabajadores se inclinan por su privatización, ante la posibilidad de obtener alguna indemnización.

No obstante que el equipo y maquinaria de FEGUA está virtualmente depreciado, la empresa cuenta con grandes extensiones de terrenos altamente revalorizados, algunas de ellas en áreas urbanas como las fincas denominadas "patio Central", de 10 manzanas, ubicada en la antigua estación central del ferrocarril y "Gerona", con una extensión de 3 manzanas. Estos activos sobrepasan los Q.100 millones.

En diversos municipios y cabeceras departamentales por los que pasa la línea férrea, FEGUA posee otros inmuebles céntricos, correspondiéndole además 14.5 metros a ambos lados de la línea férrea. Por otro, las potencialidades de FEGUA de cara a resolver el tránsito vehicular urbano mediante sistemas modernos de transportación como un metro de superficie,

³³Revista, Modernización Institucional, páginas 8-10.

o la posible construcción de novedosas y modernas vías, como la de un canal interoceánico, un ferrocarril panamericano, etc., incrementa sustancialmente el interés de una empresa estatal que muchos consideran como una "chatarra".

2.2.7.2.2 *El caso de la Energía Eléctrica:*

Durante el gobierno de Ramiro De León se planteó la eliminación de controles y obstáculos a la actividad productiva y el establecimiento de marcos regulatorios para evitar la formación de monopolios. Hasta 1996 el sector eléctrico fue dominado por dos entidades: el Instituto Nacional de electrificación de Guatemala -INDE- y la Empresa Eléctrica de Guatemala S.A. -EEGSA-. El INDE, entidad semiautónoma del Estado, fue responsable del desarrollo del sistema eléctrico del país y tenía un monopolio legal, excepto en el área de distribución de la EEGSA (Guatemala, Escuintla y Sacatepéquez). La EEGSA era una empresa privada con el 92% de las acciones propiedad del Estado. El monopolio legal que poseía el INDE impidió la entrada de empresas privadas al mercado eléctrico. Junto con el monopolio legal, el problema principal del sector eléctrico era la política tarifaria, la cual no era motivada por razones económicas, sino por decisiones políticas, creando subsidios en las tarifas eléctricas. Estos dos elementos causaron serios problemas de financiamiento, bajos niveles de inversión, una cobertura eléctrica muy baja y deficiencias en la calidad del servicio.

Debido a la crítica situación en que encontraba el sector, en 1992 el gobierno permitió la participación privada, la cual se llevó a cabo en la fase de generación. A partir de 1994 se inició la reestructuración del sector con el objeto de aumentar la cobertura eléctrica y mejorar la calidad del servicio a precios eficientes. Los principios que sirvieron de base para dichos cambios fueron subsidiar al Estado, la desmonopolización del sector y la libre competencia entre los agentes. Las reformas comenzaron con la eliminación del monopolio del INDE, continuando con el establecimiento de un nuevo marco normativo -la Ley General de Electricidad-, la instalación de un ente regulador y la desincorporación de activos estatales.

La Ley General de Electricidad estableció en 1996 un marco regulatorio para el sector eléctrico, basado en la libre competencia y en la separación de las funciones de generación, transmisión y distribución. Además la ley creó entidades como la Comisión Nacional de Energía Eléctrica (CNEE) y el Mercado Mayorista (MM), y estipuló que las tarifas serían basadas en los costos reales de la electricidad, mientras que las tarifas para usuarios pequeños serían reguladas por la CNEE a través de lo estipulado en la ley y el reglamento. Los actores del sector deben cumplir normas técnicas para garantizar la calidad del servicio.

El sector eléctrico fue objeto de tres procesos de desincorporación de activos del

Estado: la venta de las plantas generadoras de la EEGSA, la venta de las acciones del Estado en la EEGSA, y la venta de las Empresas Distribuidoras (oriental y occidental) del INDE. La participación directa del Estado en el sector solamente existe en la parte de transmisión y generación. Además, existen 14 empresas Eléctricas Municipales (EEM) en manos de las distintas municipalidades, que prestan el servicio de distribución de electricidad en algunas cabeceras municipales. Sin embargo, en comparación con las inversiones que se han registrado en generación y en distribución, las inversiones en transmisión son muy bajas.³⁴

La modernización del Estado se ha caracterizado por la venta de sus empresas, por considerarlas obsoletas e ineficientes, pero esta no ha sido la única razón para venderlas, debido a que las instituciones financieras internacionales, ejercen cierto tipo de presión para que los Estados a través de programas como el de Ajuste Estructural, reduzcan sus gastos y así puedan pagar sus deudas con estas instituciones. Una forma de obtener dinero para pagar las deudas de un Estado, es través de la venta de sus empresas, es decir privatizarlas.

Guatemala como muchos países ha recurrido a hacer préstamos con instituciones financieras como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, y es por ello, que ha firmado los Programas de Modernización Económica, dentro del cual se establecen mecanismos para que el Gobierno capte fondos, entre los cuales está la desmonopolización del Estado, es decir, vender sus empresas, para que el sector privado sea quien maneje la economía y que esta se rija por las leyes del mercado y que el papel del Estado sea el de observador y que se dedique a aquellas actividades que la iniciativa privada no realiza.

³⁴Folleto del Centro de Estudios Económicos Nacionales (CIEN) "Lineamientos de Política Económica y social para Guatemala 2,000-2,0003. páginas. 6-7

CAPITULO III

3.

ASPECTOS LEGALES

La actitud de cada Estado frente al fenómeno de la Empresa Transnacional, varía según la política económica interna que desarrolla en cada etapa histórica. Es así como los países llamados desarrollados, sede en muchos casos de los poderes de decisión de dichas empresas, analizan el fenómeno con una valoración y proyección distintas de las que adoptan los países en vías de desarrollo.

3.1 Países Desarrollados:

Tomando como representativo el caso de Estados Unidos, se observa que éste traza una doble política con respecto a la Empresa Transnacional y a la inversión de capitales, por ejemplo:

1.- A nivel interno y después de la crisis de los años treinta, sanciona leyes antimonopólicas e implanta severos controles fiscales a la radicación de capitales extranjeros, abandonando la política del laissez-faire.

La ambición individual para competir en el comercio y en la industria en busca de un beneficio lucrativo, constituye en la sociedad norteamericana un aprobado motivo, por la legislación y la filosofía que la inspira. Es la principal fuente de energía sobre la cual descansa su sistema económico, y se practica la creencia de que, con el correr del tiempo, el egoísmo, por ganar, produce una generosa y desinteresada contribución a la economía estadounidense.

El deseo personal de ganancia en el comercio produce, no obstante, también la creencia de que se trata de un elemento volátil que envuelve un combustible de alto poder de explosión.

Los fundamentos de las leyes de monopolio o antitrust, reposan principalmente en la iniciativa privada y en el interés público, debiendo su origen al derecho inglés, cuya influencia poderosa se observa en la época del desarrollo colonial.

Se parte del supuesto de que el mundo libre acepta como verdad que la competencia en busca de una compensación material, no sólo fue en el pasado, sino presumiblemente lo será en el futuro, el primer precepto de una sociedad secular. En otras palabras, afirma Van Cise, nosotros creemos que la lucha por la ganancia personal es, además de la vida del comercio, la vida misma.

La iniciativa privada, expresa Van Cise, refiriéndose a los orígenes históricos de la

legislación norteamericana, así como su regulación en Inglaterra, fue a su debido tiempo trasplantada a Norteamérica, y allí, pronto floreció un dominante y urgente deseo en el espíritu del colonizador para poseer su propiedad privada, una urgencia compulsiva para los más emprendedores para cosechar los mejores frutos de sus negocios y un eventual reconocimiento de la necesidad de algún control social que impusiera restricciones o frenos comerciales.

3.1.1 *La Ley Sherman (1890)*

Los monopolios eran ilegales desde hacía mucho tiempo de acuerdo con el derecho consuetudinario, basado en la costumbre y en la jurisprudencia. Pero éste resulto ineficaz para luchar contra las fusiones y los trusts que comenzaron a crecer en la década de 1880. Fueron los sentimientos populistas los que llevaron a la aprobación de la Ley Sherman en 1890. Ésta declaró ilegal, la monopolización del comercio y toda intriga o conspiración para restringirlo, pero aparte de su aversión a la monopolización, no existen pruebas de que nadie tuviera ideas claras sobre los actos que debían considerarse legales o ilegales.

La sanción de la Sherman Act aseguraba que la empresa privada no podría ser entorpecida en ese país por los monopolios, sin embargo, fracasó para oponerse y contener el crecimiento de las grandes corporaciones, las cuales aparecieron eventualmente amenazando la supervivencia de los pequeños competidores. Finalmente, una serie de estatutos suplementario fueron sancionados para tratar específicamente con los problemas originados por el tamaño de las grandes corporaciones.

3.1.2 *La Ley Clayton (1914)*

La Ley Clayton se aprobó para aclarar y reforzar la ley Sherman. Ésta declaró ilegales los contratos vinculantes (por los que un cliente se ve obligado a comprar el producto B aunque desee el A), prohibió la discriminación de precios y los contratos exclusivos y declaró legales los consejos de administración imbricados (en los que algunas personas son consejeras de empresa de la misma industria) y las fusiones formadas por medio de la adquisición de acciones de los competidores. Estas prácticas no era ilegales per se, sino sólo cuando podían reducir significativamente la competencia. La Ley Clayton ponía énfasis en la prevención, así como en el castigo.

Otro elemento importante de esta ley era que eximia específicamente a los sindicatos del cumplimiento de la legislación antimonopolio.³⁵

Es así como Las Leyes Sherman y Clayton, sentaron las bases de la legislación antimonopolio de Estados Unidos. La interpretación de estas leyes han dado cuerpo a las doctrinas antimonopólicas modernas.

3.1.3 *Las Inversiones Europeas directas en los Estados Unidos:*

Un problema legal importante que se conecta con las inversiones europeas en los Estados Unidos, es creado por la aplicación extraterritorial de las leyes norteamericanas acerca de la materia de antitrust. Las compañías extranjeras que realizan inversiones directas en la república del Norte pueden quedar sujetas a la jurisdicción de los tribunales norteamericanos, en materia de monopolio. En virtud de ello, están expuestas no sólo a la aplicación de las leyes norteamericanas en lo que se refiere a sus actividades dentro del territorio estadounidense, hecho perfectamente normal, sino también corren el riesgo de que las autoridades de los Estados Unidos busquen o traten de aplicar sus leyes igualmente a las actividades que se desarrollan fuera de la república.

Cuando el American Law Institute estaba proyectando su tesis sobre este problema, solicitó y obtuvo el asesoramiento de altas y autorizadas opiniones de juristas europeos, que estuvieron en discordancia sobre la aplicación extraterritorial de las leyes antitrust. Una resolución emanada de él señalaba que la ley internacional debe fijar los límites a la jurisdicción de los Estados Individuales, la que no fue aceptada a pesar de las objeciones de los representantes norteamericanos y con una abrumadora mayoría fue aceptada en la Conferencia de Tokio de 1964.

Un aspecto importante de esas normas es que la aplicación de extraterritorialidad de la ley norteamericana antitrust es gobernada, por la "Teoría de los Efectos", es decir, se analizan y se juzgan actos realizados en el extranjero en cuanto sus efectos sobre el comercio doméstico e internacional de la república. No existe, por lo tanto, ninguna diferencia en el tratamiento de extranjeros y nacionales en dicho país en cuanto al juzgamiento de su conducta interna y externa en relación a los intereses norteamericanos.

Por lo anterior es comprensible el temor de los inversores europeos en los Estados

³⁵ Samuelson A. Paul. "Economía", Decimoquinta edición, McGraw-Hill/Interamericana de España S.A., España 1995. Página 337

Unidos de ser alcanzados por la aplicación extraterritorial de la ley, con respecto a sus actividades fuera de la república americana. Inevitablemente la extraterritorialidad de la aplicación de la ley antitrust, que incluso puede tener lugar en forma de un procedimiento criminal llevado a cabo por el Departamento de Justicia o por un procedimiento civil por daños invocado por un particular, ha conducido a crear conflictos con otros gobiernos, como por ejemplo con Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, India, Irlanda, Italia, Japón, Holanda, Noruega, Suecia, Suiza, Reino Unido, etc., y es significativo observar la persistencia en los gobiernos que formulan las protestas, persistencia que se explica por la convicción muy arraigada de que la aplicación extraterritorial de las leyes norteamericanas constituye una violación a la soberanía de los países extranjeros interesados.

3.2 Países en vías de Desarrollo:

En los países en vías de desarrollo es donde plantea mayores problemas la implantación de la Empresa Transnacional. Es por ello que algunos gobiernos latinoamericanos han mostrado su preocupación, por la actitud de las empresas transnacionales que se inmiscuyen en asuntos internos de los países en los cuales realizan sus actividades y pretenden sustraerse a la legislación y a la jurisdicción de los tribunales nacionales competentes.

A esta inquietud no fueron ajenos numerosos hombres públicos latinoamericanos, Luis Echeverría, siendo Presidente de México, sostenía, "Como países con insuficientes recursos de capital y conocimientos tecnológicos deseamos que las empresas extranjeras cooperen en un proceso de desarrollo con un sentido social y que propicien nuestra incorporación dinámica a los mercados mundiales. No aceptamos que la actuación de las mismas quede al margen de la ley o vaya en detrimento de las necesidades y aspiraciones de los pueblos. No nos interesa fomentar un desarrollo industrial aparente, que sólo favorezca a grandes consorcios desvinculados de nuestra meta nacional. Los centros de decisión deben permanecer en el ámbito nacional, ya que lo opuesto conduce a la negación de la independencia y a la desviación de los objetivos del desarrollo".³⁶

En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, celebrada el 19 de abril de 1972, en Santiago de Chile, el embajador de Argentina, Jorge Vázquez agregó que: "Nadie puede negar hoy día que el imperialismo continúa siendo el mayor y más duro obstáculo

³⁶Citado por Nadal, Stella *

que encuentran en su camino los países en desarrollo. Sabemos por experiencia que este imperialismo adopta diversas formas que van desde las evidentes hasta las sutiles: una de ellas, más certera y eficaz, es precisamente la que somete a las naciones en vías de desarrollo a un colonialismo económico a través de las llamadas empresas transnacionales. Estas compañías suelen anteponer sus intereses a las necesidades de los pueblos con los cuales lucran, provocando así el deterioro de las economías nacionales, porque si bien están conformadas con el ahorro nacional, exportan casi la totalidad de sus beneficios, dedicando una mínima parte a la expansión económica y social en el país en que actúan.

Hemos visto las disposiciones legales al monopolio y a la inversión extranjera en Estados Unidos. Se tomó como ejemplo a este país, debido a la importancia que tiene, ya que las empresas transnacionales más grandes y poderosas del mundo provienen de ese país.

Por otro lado hay que tomar en cuenta las regulaciones internacionales y nacionales que protegen al libre comercio y controlan en especial la actividad comercial de las empresas transnacionales".³⁷

Todo análisis atento de la realidad contemporánea revela la existencia de empresas transnacionales cuyo poderío económico, y hasta político, supera al de numerosos Estados. Esas entidades no posee los atributos del poder, no tiene ejércitos, ministerios de relaciones o representaciones diplomáticas. Pero no por menos evidentes sus modos de actuar son inofensivos o carecen de eficacia. Todo lo contrario. Son quizá Estados sin territorios. Su capacidad de influencia es indiscutible, y sus decisiones pueden trabar la voluntad soberana de los Estados o perturbar sus relaciones. Este fenómeno, que no es nuevo, pero que sólo recientemente ha sido captado en su verdadero significado, ha venido a agregar un ingrediente que debe ser analizado y tenido en cuenta debidamente si se desea que la conducción de esas relaciones se lleve a cabo sobre una base realista y no en la ignorancia de factores sumamente importantes que están en juego.³⁸

3.3 El Problema de la Soberanía:

La Empresa Transnacional se revela como uno de los principales agentes de transferencia de recursos productivos y capital entre los Estados. Este hecho, unido a la naturaleza flexible de la Empresa Transnacional, hace posible que sus casas matrices controlen las partes del ciclo productivo que sus filiales realizan en el extranjero. La necesidad

³⁷ Discurso del Embajador, Jorge Vásquez, ante la Primera Sesión Plenaria de la Comisión Especial para el Estudio del Sistema Interamericano. Lima, Perú 1973.

³⁸ *ibid* op. Cit., Nadal Vignolo, Estella Maris, páginas. 22-24.

que la Empresa Transnacional tiene de controlar, de acuerdo con sus estrategias de conjunto, sus centros de producción en los Estados receptores entra en conflicto con el interés de estos Estados en que la actividad de la Empresa Transnacional que en ellos opera no sea controlada desde fuera de sus fronteras y, sobre todo, en desacuerdo con sus propias políticas de desarrollo.

Este último hecho es el que plantea mayores interrogantes en cuanto a las consecuencias políticas y los enfoques jurídicos del accionar de la Empresa Transnacional <Por su estructural, tamaño y comportamiento, las grandes empresas han obtenido las características propias de un sistema político, de un gobierno privado; muchas de ellas detentan un poder igual o superior al de muchos Estados nacionales. El poder de estas empresas se manifiesta en sus relaciones recíprocas, que han transformado la estructura internacional de los principales sectores industriales bajo la figura del oligopolio y en sus relaciones con los Estados, tanto en términos de pura presión política (que en América Latina cuenta con varios ejemplos, desde el ya clásico de la United Fruit Co., en Guatemala, hasta el más reciente de la ITT, en Chile) como de capacidad de negociación comercial: los acuerdos de inversión, financiamiento, servicios, etc., celebrados entre grandes empresas y gobiernos suelen asemejarse a verdaderos tratados internacionales, a convenios inter pares. Por otra parte, el poder de las grandes corporaciones no alcanza todavía (o no se opone) a impedir que, en caso de conflicto entre diversas lealtades nacionales -las de su país de origen con las de los países anfitriones-, tiendan a orientarse según las prioridades del primero. Este "etnocentrismo" de las empresas se revela también en las formas en que las políticas y leyes de los países-sede puede transmitirse a los países receptores a través de firmas subsidiarias.

Los problemas que plantea la Empresa Transnacional inciden no sólo en el plano económico, sino también en el plano del derecho constitucional y en la propia "teoría del Estado", ya que lo que resulta cuestionado es la cualidad soberana de los Estados en su manifestación de poder de desarrollo económico autónomo.

Es cierto que, a lo largo de la historia, diversas circunstancias han incrementado la interrelación de los Estados, determinando una limitación real y constante para éstos en lo referente a sus políticas internas, pero ninguna de esas circunstancias ha conducido a que se ponga en duda la importancia del Estado moderno como unidad económica significativa. Por otra parte, contraponer la soberanía de los Estados al poder económico de la Empresa Transnacional, para concluir que ésta puede equipararse a los Estados, es perder de vista los "fines" que el Estado tiene como promotor del bien común, y que van mucho más allá de los

"fines" que se proponen las simples asociaciones, por poderosas que éstas sena económicamente, pues el objetivo de éstas es potenciar el bien propio particular de quienes se han asociado.

La cualidad esencial de la soberanía, que nace de la soberanía del pueblo -única válida- no es otra que la capacidad de decidir y resolver con supremacía lo que se plantee en el marco de la comunidad y que concierna al bien de todos. Esta cualidad le viene al Estado de su institucionalidad respecto de los "fines", que es superior a la que se proponen todas las otras personas, instituciones o asociaciones. Esta inferioridad esencial de las asociaciones -en nuestro caso, de la Empresa Transnacional - resulta de la diferencia jerárquica de los fines; por lo que se puede concluir que la Empresa Transnacional siempre deberá estar sometida a la soberanía del Estado, ya que éste, por deficiente que sea, se encamina siempre al bien común. La empresa comercial podrá tener una producción mayor que el producto bruto de muchas naciones; podrá tener más capacidad económica que un Estado; pero éste tendrá siempre, por imperio de la naturaleza misma de las cosas, un poder que es soberano, porque atiende a una realidad que es superior.

Si partimos de que la Empresa Transnacional es una concentración de conocimientos administrativos y tecnológicos; que es también una máquina de operaciones eficiente para la producción y distribución; que puede introducirse en zonas de ineficacia y establecer y mantener unidades eficientes, intercambiar conocimientos y adiestrar dentro de ellos, entonces la Empresa Transnacional puede funcionar como una importante entidad internacional que complementa y ayude en los esfuerzos que los países realicen para desarrollar sus economías, pero respetando la soberanía de éstos y amonizando sus propios intereses con los intereses de los países donde opere. Además para el progreso de los pueblos es importante que los Estados mantengan un alto grado de soberanía en asuntos económicos, a fin de que puedan dotar del adecuado marco a las actividades económicas de sus pueblos, y de que puedan asimismo asegurar que las necesidades económicas de éstos estén representadas como merecedores identificables de consideración internacional.

La función del Estado o su misma existencia puede ser cuestionada, pero no en base a los intereses de la internacionalización del capital. Es obvio sin embargo, que las circunstancias creadas por dicha internacionalización son elementos condicionantes del citado proceso y que, en tal sentido, puede decirse que la internacionalización del capital, a través de la internacionalización de la producción y del trabajo, *está determinando una nueva forma de convivencia mundial entre los pueblos*, en la cual la institución de los actuales Estados

nacionales pueden verse modificada.³⁹

3. 4 Regulaciones Internacionales:

En el ámbito internacional a medida que la actividad económica se ha visto influenciada por la globalización económica en la cual la gran mayoría de países subdesarrollados se han visto en desventaja ante la tecnología avanzada de los países industrializados, era necesario la creación de mecanismos que regularán la actividad de las grandes empresas transnacionales, para ayudar a los países subdesarrollados a defenderse y a poder negociar con estas empresas.

Las empresas transnacionales se han convertido en los poderosos actores de la actividad económica internacional, debido a que poseen los recursos tanto tecnológico como monetario y pueden ser a veces más fuertes que los Estados económicamente pequeños del mundo. Ante esto los países idearon durante la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo que se celebró en Chile en 1972, la elaboración de la *Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados*, de la cuál sólo mencionaré los puntos relacionados con las Empresas Transnacionales, a saber:

La carta de los Deberes y Derechos Económicos de los Estados, adoptada y programada en el XXIX. Período de Sesiones por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1974, afirma:

Artículo 1

Todo Estado tiene el derecho soberano e inalienable de elegir su sistema económico, así como su sistema político, social y cultural, de acuerdo con la voluntad de su pueblo, sin injerencia, coacción ni amenaza externa de ninguna clase.

Y en el capítulo II, bajo el Título "Derechos y Deberes Económicos de los Estados. En su artículo 2; establece.

Artículo 2

a.- Todo Estado tiene y ejerce libremente soberanía plena y permanente, incluso posesión, uso y disposición, sobre toda su riqueza, recursos naturales y actividades económicas.

b.- Todo Estado tiene el derecho de:

³⁹Ibid op. Cit. Nadal Vignolo, Stella páginas 31-33

1. Reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción nacional con arreglo a sus leyes y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un tratamiento preferencial a la inversión extranjera.
2. Reglamentar y supervisar las actividades de empresas transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que esas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acuden. Todo Estado deberá, teniendo en cuenta plenamente sus derechos soberanos, cooperar con otros Estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso.
3. Nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros, en cuyo caso el Estado que adopte esas medidas deberá pagar una compensación apropiada, teniendo en cuenta sus leyes y reglamentos aplicables y todas las circunstancias que el Estado considere pertinentes. En cualquier caso que la cuestión de la compensación sea motivo de controversia, ésta será resuelta conforme a la ley nacional del Estado que nacionaliza y por sus tribunales, a menos que todos los Estados interesados acuerden libre y mutuamente que se recurra a otros medios pacíficos sobre la base de la igualdad soberana de los Estados y de acuerdo con el principio de la libre elección de los medios.⁴⁰

En esta Carta se pretende entre otras cosas: a) Legitimar la intervención gubernamental en el proceso de transferencia internacional de recursos productivos como una cuestión de orden público nacional reconocido por la Comunidad Internacional; b) Establecer pautas que rijan las de las empresas transnacionales en sus relaciones con los países y el ejercicio de los derechos soberanos de los Estados; c) Ampliar el margen de maniobra de los países, cualquiera sea su grado de desarrollo, para reformar sus actuales estructuras legales y administrativas, liberándolos de sus ataduras internas y externas y adecuándolas al libre desenvolvimiento de sus prioridades y objetivos nacionales.

Del articulado de la Carta se desprende el poder que la Comunidad Internacional otorga a cada uno de los Estados miembros para el control de las actividades de las empresas transnacionales dentro de su territorio.

La carta prepara el terreno sobre bases conceptualmente sólidas para que, oportunamente

⁴⁰Texto de la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados del 19 de diciembre de 1972.

el Derecho Internacional pueda regular efectivamente a las empresas transnacionales. En este sentido lo que importa es reforzar, como se propone la carta, la posición negociadora de los países receptores y aumentar su participación efectiva en el sistema económico internacional. En efecto, el actual orden económico internacional no se presenta como un marco apropiado para establecer instituciones y mecanismos mundiales eficaces, capaces de contribuir al encuadramiento jurídico de las Empresas Transnacionales., de acuerdo con los objetivos de los países en desarrollo. La carta prevé en este sentido, un camino que ya ha comenzado a explotarse y que puede dar lugar a acciones parciales y concretas, conducentes a relaciones de medidas reguladoras de tipo global.

3.5 Regulación Internacional Regional:

3.5.1 *Comunidad Económica Europea.*

La primera tentativa de regulación a nivel regional fue elaborada, por la Comisión de la Comunidad Económica Europea, el 7 de noviembre de 1973. Esta comunicación muestra la inquietud de los países europeos ante el crecimiento y desarrollo, de la Empresa Transnacional, fundamentalmente de capital norteamericano, y la falta de control de la misma por los gobiernos locales. Ante esta situación y la respuesta aislada con que los Gobiernos de la Comunidad intentan, mediante el desarrollo de empresas locales, hacer frente al problema, la Comisión postuló medidas de carácter fiscal, monetarias y de suministro; la protección de los accionistas y de los trabajadores; la compra de empresas y el mantenimiento de la concurrencia. Aunque se tiende a evitar la práctica discriminatoria con relación a las empresas subsidiarias extranjeras, estas disposiciones representan una respuesta más específica que la dada por el Código de la O.C.D.E. al problema planteado por la inversión extranjeras en el marco de la Comunidad y, de haber prosperado, sería una forma más directa de control de dichos problemas.

3.5.2 *Código de Conducta de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (O.C.D.E.):*

En junio de 1976 se aprobó en París el Código de Conducta de la OCDE sobre empresas transnacionales. Este Código es un ejemplo típico de regulación no forzosa, más bien tendente a legitimar y garantizar el movimiento de la Empresa Transnacional que a un control de sus posibilidades de acción. El esquema conceptual y operativo del Código de la

OCDE responde a un planteo "neoliberal", en el que las obligaciones de tipo moral impuestas a las empresas en nada afectan a los cursos de acción determinados por el centro de planificación global.

Una de las características de este Código que merece resaltarse es su aplicación a los países desarrollados exclusivamente, tendiéndose a maximizar el aporte material que la Empresa Transnacional hace a su desarrollo, al margen de los efectos sociales y políticos que esta modalidad de comportamiento trae aparejada para los países en vías de desarrollo. Se procura reforzar la contribución positiva que la Empresa Transnacional puede realizar al progreso económico y social de los países desarrollados, minimizando las dificultades que puedan originar sus diversas operaciones. Para alcanzar estos objetivos se adoptan mecanismos de coordinación y consulta en base al trato nacional de las inversiones de los países miembros. Se establecen reglas de conducta general para la Empresa Transnacional, como no practicar soborno ni intervenir en política, tener en cuenta los objetivos y la legislación del país receptor y publicar informes sobre su accionar. Se formulan además de algunas obligaciones generales sobre responsabilidad fiscal, empleo y relaciones de trabajo, como así también sobre tecnología y ciencia.

3.5.3 *América Latina:*

Desde la perspectiva latinoamericana, ya partir del nuevo diálogo abierto en 1973 con los Estados Unidos, se constituyó un Grupo de Trabajo para elaborar un documento que abarcara pautas de conducta que debían observar la Empresa Transnacional. En la reunión del Grupo de Trabajo de Washington, en enero de 1975, se presentaron unos lineamientos sobre "La posición latinoamericana respecto a las transnacionales". Estos trabajos se encontraron con la dificultad de que, a nivel de las Naciones Unidas se hallaba en la elaboración de un Código de Conducta de las empresas Transnacionales, con lo que se planteaba la viabilidad de la existencia de dos Códigos, uno de nivel regional y otro de nivel global.

3.5.4 *Grupo del Pacto andino:*

El acuerdo de integración subregional (Acuerdo de Cartagena), firmado por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú el 25 de mayo de 1969, fue un esfuerzo que superó el planteado por la ALALC (Área de Libre Comercio para América Latina) en el camino a la

unificación e integración de la zona. Las características más importantes del mismo han sido:

- a) El programa de liberación comercial, que utiliza procedimientos de desgravación automática e irreversible.
- b) El arancel externo común, que debe elaborarse en el plazo de diez años.
- c) La armonización de políticas económicas y planes de desarrollo con miras a llegar a una planificación conjunta del área.
- d) La programación conjunta.

El objetivo de la programación conjunta es uno de los que cuenta con más reglas normativas en el Acuerdo de Cartagena o Pacto Andino; y es, sobre todo vinculado a dicho objetivo, que aparece en el Acuerdo el compromiso de laborar un régimen uniforme al que deberán ajustarse las empresas transnacionales (art. 28). En concordancia, el artículo 38 del Acuerdo regla: "La Comisión a propuesta de la Junta, podrá recomendar el establecimiento de empresas multinacionales para la instalación, ampliación y complementación de determinadas industrias. Tales empresas deberán propender, entre otros fines, a un aprovechamiento más eficaz de las oportunidades de inversión que brinda el mercado ampliado, a un mejor ordenamiento y utilización de los recursos productivos de la Subregión y al fortalecimiento de su capacidad para negociar la colaboración del capital externo y la transferencia de tecnología". A su vez el artículo 86 prescribe: "Los países miembros propenderán al establecimiento de entidades o empresas de carácter multinacional cuando ello sea posible y conveniente para facilitar la ejecución y administración de proyectos de infraestructura en los campos de la energía, los transportes y las comunicaciones".⁴¹

Para cumplir con lo establecido en el Acuerdo de Cartagena, se elaboró un Régimen Uniforme para la regulación de las inversiones extranjeras en este grupo, a este instrumento se le denominó, Resolución 24 del Acuerdo de Cartagena.

3.5.5 Resolución 24 :

La Resolución 24 contenía amplios grupos de medidas: Aquellas que controlaban la inversión extranjera directa y las que reglamentaban la transferencia de tecnología.

⁴¹Ibid op. cit. Nadal Vignolo, Estella Páginas 43-46

En las primeras estaban las cláusulas que autorizan establecer agencias nacionales para registrar y revisar todos los contratos de inversión extranjera directa (artículos 5 y 6); las que prohíben cualquier nueva inversión extranjera directa en los sectores de servicios públicos, seguros, banca comercial y financiera, transportación, publicidad y comunicaciones (artículo 41-44); limitar la repatriación de utilidades al 14% anual del capital registrado (artículo 37); obligar a todas las empresas ya establecidas con capital total o mayoritario extranjero que deseen obtener los beneficios de la liberación de tarifas en el comercio intrarregional (artículo 27-29) y a todas las nuevas empresas extranjeras a renunciar al control de un término especificado (artículo 30); limitar el acceso de las empresas extranjeras al crédito nacional a mediano y largo plazo (artículo 17); prohibir la reinversión por parte de las empresas extranjeras de más del 5% anual de sus utilidades sin una revisión y aprobación previas (artículo 13) y obligar a los miembros a crear una red para el intercambio de información relacionada con la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología, incluso información sobre la fijación de precios a los productos intermedios (artículos 6, 48). En las últimas se incluían cláusulas que establecen agencias nacionales para el registro y la revisión de todos los contratos de transferencia de tecnología con el fin de asegurar que esa tecnología importada realice una "aportación efectiva" (artículo 18); exigir la identificación del valor de cada elemento en el paquete de tecnología que se importe (artículo 19); prohibir las cláusulas restrictivas que antes se incluían en los contratos de tecnología (artículo 20-25) y establecer un programa que fomente la creación de la tecnología apropiada en la Subregión (artículo 23).

La Resolución 24 del Acuerdo de Cartagena fue un instrumento importante en la regulación de la inversión extranjera a los países miembros del Acuerdo, pero a la vez provocó que la zona fuera poco atractiva a los grandes inversores internacionales debido a la serie de normas a veces muy estrictas que se les imponían a los capitales extranjeros que ya estaban operando en la zona o que querían operar, sin embargo esto no estancó el flujo de capitales extranjeros que siguieron llegando a la región. Por lo anterior, los Estados de América Latina se dieron cuenta de que era necesario el uso de un instrumento que guiara y regulara las actividades extranjeras en Latinoamérica, de modo que ésta no se viera afectada en sus relaciones económicas con los actores más representativos del actual orden económico internacional como lo son las empresas extranjeras. Ante esto, la Resolución 24 conforme pasó el tiempo fue modificándose, y es así como la Decisión 220 del Acuerdo de Cartagena sustituyó a la Resolución 24 y conexas sobre el *Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*.

3.5.6 Decisión 220 del Acuerdo de Cartagena:

De este Régimen sólo mencionaremos los puntos que de acuerdo con la investigación son importantes.

De acuerdo al Artículo 1) se entiende por: Inversión extranjera directa. Los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales y jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en monedas libremente convertibles o en bienes físicos o tangibles tales como plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, etc.; Inversionista nacional. El Estado, las personas naturales nacionales, las personas jurídicas nacionales que no persiguen fin de lucro y las empresas nacionales definidas en este Régimen; Inversionista subregional. El inversionista nacional de cualquier país miembro distinto del país receptor; Inversionista extranjero. El propietario de una inversión extranjera directa; Empresa nacional. La constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca en más del ochenta por ciento a inversionistas nacionales, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa; Empresa mixta. La constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúe entre el cincuenta y uno por ciento y el ochenta por ciento, siempre que a juicio del organismo nacional competente esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa; País Receptor. Aquél en el que se efectúa la inversión extranjera directa; País miembro. Uno de los países miembros del Acuerdo de Cartagena.

Este Régimen establece que los países miembros podrán autorizar inversiones extranjeras directas en empresas nuevas o existentes cuando las mismas correspondan a las prioridades del desarrollo del país receptor (art. 2). Es importante señalar que los países miembros no podrán autorizar inversión extranjera directa destinada a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales o subregionales o destinados a la ampliación del capital de la empresa respectiva, de conformidad con lo dispuesto en sus legislaciones nacionales (art. 4). Además toda inversión extranjera directa se registrará ante el organismos nacional competente, en moneda libremente convertible, previo cumplimiento de las condiciones y requisitos que rijan para tal efecto (art. 5). Para fines de la aplicación de este Régimen, se entiende por capital reexportable el formado por el monto de la inversión extranjera directa inicial más los incrementos posteriores y las reinversiones, registrados y efectivamente realizados, conforme a lo dispuesto en el presente Régimen y menos las pérdidas netas, si las hubiere (art. 8).

En lo concerniente a los contratos sobre importación de tecnología deberán contener, por lo menos cláusulas sobre las materias siguientes (art. 19):

- a.- Identificación de las modalidades que revista la transferencia de la tecnología que importa;
- b.- Valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología; y
- c.- Determinación del plazo de vigencia.

Los países miembros no podrán autorizar la celebración de contratos sobre transferencia de tecnología externa o sobre patentes, que contengan (art. 20):

1. Cláusulas en virtud de las cuales el suministro de tecnología lleve consigo la obligación, para el país o la empresa receptora de adquirir de una fuente determinada bienes de capital, productos intermedios, materias primas u otras tecnologías o de utilizar permanentemente personal señalado por la empresa proveedora de tecnología. En casos excepcionales el país receptor podrá aceptar cláusulas de esta naturaleza para la adquisición de bienes de capital, productos intermedios o materias primas, siempre que su precio corresponda a los niveles corrientes en el mercado internacional.
2. Cláusulas conforme a las cuales la empresa vendedora de tecnología se reserve el derecho de fijar los precios de venta o reventa de los productos que se elaboran con base en la tecnología respectiva;
3. Cláusulas que contengan restricciones referentes al volumen y estructura de la producción,
4. Cláusulas que prohíban el uso de tecnologías competidoras;
5. Cláusulas que establezcan opción de compra total o parcial, en favor del proveedor de la tecnología;
6. Cláusulas que obliguen a pagar regalías a los titulares de las patentes no utilizadas; y
7. Otras cláusulas de efecto equivalente

Salvo casos excepcionales, debidamente calificados por el organismo nacional competente del país receptor, no se admitirán cláusulas en que se prohíba o limite de cualquier manera la exportación de los productos elaborados con base en la tecnología respectiva.

En ningún caso se admitirán cláusulas de esta naturaleza en relación con el intercambio subregional o para la exportación de productos similares a terceros países.

Para tener derecho a la obtención del certificado de origen, solamente la podrán

adquirir, los productos producidos por las empresas nacionales y mixtas de los países miembros, así como por las empresas extranjeras que se encuentren en vía de transformarse en empresas nacionales o mixtas en los términos establecidos en los artículos del Régimen (art. 27).

Un punto que marca la relación de los países miembros con extranjeros es que estos podrán conceder a los inversionista extranjeros, ningún tratamiento más favorables que el que otorguen a los inversionistas nacionales (art. 33).⁴²

3.5.7 Regulación Interna Guatemalteca:

Con el fin de vigilar la actividad comercial en Guatemala se reglamentó el Código de Comercio (Decreto 2-70 del Congreso de la República), que es el que rige las diferentes actividades económicas que se dan en el país. Por ello es necesario mencionar algunos aspectos que están incluidos en el Código de Comercio, en lo referente al trato que se le debe dar a una empresa extranjera que inicie sus operaciones o que opere en el país, ya que debe observar y acatar las normas estipuladas en el actual Código.

En el Código de comercio de Guatemala, en su artículo 213, explica lo que son las sociedades constituidas en el extranjero. "Las sociedades legalmente constituidas en el extranjero que tengan en el territorio de la República la sede de su administración o el objeto principal de la empresa, están sujetas, incluso en lo que se refiere a los requisitos de validez de la escritura constitutiva, a todas las disposiciones de éste Código. La forma del documento de constitución se regirá por las leyes de su país de origen". Además en este artículo en su inciso b, indica las prohibiciones de las cuales son sujeto las sociedades extranjeras y que son "...queda prohibido el funcionamiento de sociedades extranjeras que se dediquen a la prestación de servicios profesionales, para cuyo ejercicio se requiere grado, título o diploma universitarios legalmente reconocidos".

Para que una empresa extranjera pueda establecer sucursales o agencias en el país, debe tomar en cuenta: artículo 214 "Las sociedades legalmente constituidas en el extranjero que deseen establecerse u operar en cualquier forma en el país o deseen tener una o varias sucursales o agencias, están sujetas a las disposiciones de este Código y de las demás leyes

⁴²Texto del Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías. Resolución 20 del Pacto Andino.

de la República y deberán tener permanentemente en el país, cuando menos, un mandatario, de acuerdo con lo establecido en el Código.

Por otro lado también tenemos que para que una empresa extranjera opere en el país debe llenar ciertos requisitos como lo son: artículo 215 "Para que una sociedad legalmente constituida con arreglo a leyes extranjeras, pueda establecerse en el país o tener en él sucursales o agencias deberá:

1. Comprobar que está debidamente constituida de acuerdo con las leyes del país en que se hubiera organizado.
2. Presentar copia certificada de su escritura constitutiva y de sus estatutos, si los tuviere, así como de cualesquiera modificaciones.
3. Comprobar que ha sido debidamente adoptada una resolución por sus órganos competentes, para estos fines
4. Constituir un capital asignado para sus operaciones en la República y obligarse expresamente a responder, no sólo con los bienes que posea en el territorio de la República, sino también con los que tenga en el exterior, por todos los actos y negocios que celebre en el país.
5. Someterse a la jurisdicción de los tribunales del país y a las leyes de la República, para que todos los actos y negocios que celebre en el territorio o que hayan de surtir sus efectos en él y presentar declaración de que ni la sociedad, ni sus representantes o empleados podrán invocar derechos de extranjería, pues únicamente gozarán de los derechos y de los medios de ejercerlos, que las leyes del país otorgan a los guatemaltecos.
6. Declarar que antes de retirarse del país, llenará los requisitos legales.

El presente trabajo de investigación busca analizar el comportamiento y efectos de las Empresas Extranjeras en un país en vías de desarrollo, como Guatemala, con la información recabada se pudo observar que a veces estas empresas llegan a adquirir un enorme peso económico y político, que puede afectar las relaciones con el Estado huésped, que en ocasiones suele ser un país en vías de desarrollo, que no puede controlar la actividad económica de una Empresa Transnacional en su territorio. Este trabajo consta de seis capítulos, que explican y analizan diferentes aspectos de estas empresas y sus efectos no sólo en el ámbito internacional, sino también nacional. En el Primer Capítulo se estudia los orígenes, características y funcionamiento de las Empresa Transnacionales, especialmente las que se dedican a las telecomunicaciones; en el Segundo Capítulo se evalúan los objetivos que persiguen los Organismos Financieros Internacionales al implementar programas como el

de Ajuste Estructural, que buscan la privatización de las empresas estatales, es decir venderlas por considerarlas ineficientes, a empresas nacionales o extranjeras, es importante tomar en cuenta el aspecto de las privatizaciones, debido a que en la mayoría de los casos de empresas privatizadas estas han pasado a manos de empresas extranjeras; en el Tercer Capítulo se indican algunas de las leyes que tanto a nivel guatemalteco como internacional, regulan la relación de las Empresas Extranjeras con el Estado, esto con el fin de proteger la soberanía de los Estados; En el Cuarto Capítulo se evalúa el tema de las privatizaciones en Guatemala, especialmente el caso de la Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones -GUATEL-, cuyo proceso de venta fue complicado, por la recia oposición que tuvo que enfrentar, se esperaba que esta empresa fuera comprada por una Empresa Transnacional de Telefonía, como por ejemplo AT&T, sin embargo al final fue adquirida por una empresa formada por socios centroamericano, que tiempo después vendieron gran parte de las acciones a la empresa Teléfonos de México -TELMEX-; en el Capítulo Quinto se analiza los efectos socioeconómicos de la participación de las Empresas Transnacionales de telefonía en la población guatemalteca; en el Sexto Capítulo, se explican los resultados de la boleta de encuesta, utilizada para medir el grado de conocimientos de las personas, respecto de las empresas extranjeras.

Los cambios económicos que se dan en el mundo, como el querer eliminar las barreras al libre comercio, fomentan y estimulan el crecimiento de las Empresas Transnacionales, cuya actividad económica va acrecentándose conforme la demanda de la población.

7. Presentar una copia certificada de su último balance general y estado de pérdidas y ganancias.

En lo estipulado por el Código, las empresas extranjeras tiene como obligación: artículo 216 "Las sociedades extranjeras cualquiera que sea su forma, están obligadas a publicar un balance general de sus operaciones en el país, de acuerdo con las disposiciones aplicables a las sociedades anónimas guatemaltecas. Y en el artículo 217 "Los representantes o mandatarios de sociedades constituidas en el extranjero, que operen habitualmente en la República sin haber cumplido con los requisitos de esta ley, serán solidaria e ilimitadamente responsables con aquellas por las obligaciones contraídas".

Cuando una empresa extranjera desea retirarse del país, necesita una autorización, artículo 218: "Antes de retirarse del país o de suspender sus operaciones en Guatemala, las sociedades extranjeras autorizadas deberán obtener autorización para hacerlo, la que les

deberá ser extendida por el Ejecutivo, después de comprobar que las obligaciones y negocios contraídos en la República han sido cumplido o están garantizados".

Toda sociedad extranjera que desee operar en el país debe registrarse en el Registro Mercantil, artículo 223: "Las sociedades no inscritas en el Registro Mercantil, aún cuando se hayan exteriorizado como tales frente a terceros, no tienen existencia legal y sus socios responderán solidaria e ilimitadamente de las obligaciones sociales.

Debido a que el mercado no es perfecto y esto da lugar a veces a competencia desleal, en el Título II, del Libro II, "De las obligaciones profesionales de los comerciantes" del Código de Comercio guatemalteco trata los asuntos de la protección a la libre competencia, a saber:

Artículo 361: "Todas las empresas tienen la obligación de contratar con cualquiera que solicite los productos o servicios que prestan, observando igualdad de trato entre las diversas categorías de consumidores".

Artículo 362: "Todo acto o hecho contrario a la buena fe comercial o al normal y honrado desenvolvimiento de las actividades mercantiles, se considerará de competencia desleal y, por lo tanto, injusto y prohibido.

Artículo 363: "Se declaran de competencia desleal, entre otros, los siguientes actos:

1. Engañar o confundir al público en general o a personas determinadas, etc.
2. Perjudicar directamente a otro comerciante, sin infringir deberes contractuales para con el mismo, etc.
3. Perjudicar directamente a otro comerciante con infracción de contratos, etc.
4. Realizar cualesquiera otros actos similares, encaminados directa o indirectamente a desviar la clientela a otro comerciante".⁴³

La interrelación entre gobierno y sector productivo a través de un ordenamiento jurídico determinado, es de suma importancia, para una mejor coordinación del crecimiento de la actividad económica, lo cual permite a los Estados en vías de desarrollo poseer instrumentos legales, que por un lado tengan como fin proteger su soberanía y sus empresas nacionales; y por otro lado que la empresa extranjera tenga seguridad de que al invertir en un país, pueda en un momento dado retirar su inversión, si este fuere el caso, poder hacerlo con fundamento en ese marco legal. Dicho marco jurídico regula entre otros aspectos, el monopolio, la competencia desleal, etc.

Los Estados son los únicos, basados en su soberanía, que pueden determinar el tipo

⁴³Texto del Código de comercio de Guatemala. Decreto Número 2-70

de relación comercial a tener con las empresas extranjeras, sin ser presionados, así como el régimen económico a su conveniencia. Además cuando la relación con una empresa extranjera no es satisfactoria para alguna de las partes, se puede llegar a un arreglo que las beneficie, tomando en cuenta lo estipulado en leyes nacionales como internacionales.

CAPITULO IV

4. LA PRIVATIZACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES EN GUATEMALA

4.1 Antecedentes.

Las primeras comunicaciones telefónicas en Guatemala se realizaron durante el año 1881 entre la Ciudad Capital y Antigua Guatemala. En 1884 se extendió este servicio a Quetzaltenango y para 1,890 estaba sólidamente constituida la Compañía Privada de Teléfonos de Guatemala.

En 1916, la Compañía Privada de Teléfonos de Guatemala fue intervenida por el Estado y en 1927 con la introducción de los primeros teléfonos automáticos quedaron establecidos en el país la Dirección General de Teléfonos y el Proyecto Telefónico, atendiendo ambos la demanda local de servicios de telefonía. A partir de 1,926, inició operaciones la compañía extranjera Radio & Telephone Co., para prestar el servicio internacional, la que posteriormente sería nacionalizada.

Durante el mandato del general Jorge Ubico Castañeda (1931-1944) la central telefónica fue ubicada al lado norte del Palacio de la Policía Nacional, en la 6a. avenida y 14 calle de la zona 1. En este período se promovió la administración de la red de comunicación telefónica departamental. Durante esta época coexistieron la red automática, en la ciudad de Guatemala, con la de teléfonos de magneto, en el interior, la cual se hacía por transferencias. La central telefónica de Antigua Guatemala era la mejor fuente de información acerca de los precios del café y ventas del producto. En el año 1960, la red telefónica dependía en Panajachel de las líneas de telégrafos y teléfonos de magneto, ubicada, ésta al costa de la iglesia local y, en caso de emergencias, sirvió para comunicar exitosamente al que es hoy uno de los principales puntos turísticos, con los hospitales de la capital.

El 14 de abril de 1971 nació por medio del decreto 14-71 del Congreso de la República de Guatemala, la Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones Guatel, en la que quedaban fusionadas la Dirección General de Teléfonos, el Proyecto Telefónico y la Tropical Radio & Telephone Company, responsable de prestar los servicios de telefonía nacional e internacional.⁴⁴

⁴⁴Boletín informativo de TELGUA S.A. "Historia de las Telecomunicaciones en Guatemala".

4.2 La Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones (GUATEL).

La Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones nació el 14 de abril de 1971, por medio del Decreto número 14-71 del Congreso de la República de Guatemala. Guatel contaba con 61 Agencias Departamentales y con 8 en el área metropolitana; las cuales atendían de lunes a domingo con la cobertura de 7 a 24 horas. En las Agencias Departamentales y de la Ciudad Capital, donde se podían cancelar los recibos telefónicos, menos en la Agencia Tejutla, Agencia de el Estor, Morales Izabal.

Entre los servicios que brindaba Guatel, estaban:

- Llamadas Departamentales:
Estas se hacían directamente o por medio de operadora a través del número 121.
- Llamadas Internacionales:
El usuario podía comunicarse al exterior marcando el número 171.
- Telefonogramas:
Desde su casa u oficina, por medio del número 127, se podía enviar telegramas.
- Integración del PBX:
Las empresas que contaban con varias líneas telefónicas, marcando un número podían acceder a todos los números conectados al sistema.
- Satélite Intelsat V-VA:
Estaba conectado telefónicamente a todos los rincones de la República y a nivel mundial;
via satélite.
- Teléfonos Comunitarios:
Funcionaban en lugares alejados a la Ciudad Capital y en lugares muy apartados donde no había sido posible la conexión de teléfonos residenciales.

Entre otros servicios podemos añadir: el Bipper, teléfonos celular, Radio teléfono, etc.

4.3 Proceso de Desmonopolización:

El creciente interés por la privatización de GUATEL se suscitó en 1994, a partir de una campaña apoyada por varias organizaciones privadas y centros de investigación como la Cámara Empresarial de Guatemala -CAEM, el Centro de Estudios Económicos Sociales - CEES- la llamada Asociación por el Poder Local -APOLO- y el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales -CIEN-.

En octubre de 1994, el Presidente Ramiro De León creó la Oficina de Desmonopolización y Privatización del gobierno, nombrando como su comisionado al Dr. Manuel Ayau, Ex-rector y fundador de la Universidad Francisco Marroquín e ideólogo principal del neoliberalismo en Guatemala.

Ayau perseguía convertir a GUATEL en una sociedad anónima en que el 60 por ciento de las acciones se le entregaría al pueblo de Guatemala sin cobro alguno, para lo cual utilizaría el padrón electoral. El 5 por ciento se otorgaría gratuitamente a los trabajadores de GUATEL, un 33 por ciento se vendería en pública subasta internacional y el restante 2 por ciento, se vendería opcionalmente a empleados de GUATEL.

Esto provocó que la más recia oposición por parte de los sindicatos del sector público contra las privatizaciones, se registró precisamente en esta institución. Sus cuatro organizaciones conformadas en el Sindicato de GUATEL, la Asociación de Técnicos de Telecomunicaciones, la Asociación de Profesionales y la Asociación de Pensionados de GUATEL, conformaron el denominado "Frente contra la Privatización". Estas organizaciones se movilizaron y lograron convencer al Presidente de la República de detener la privatización, ofreciéndole que en el término de un mes prepararían una propuesta laboral como alternativa, la que fue presentada en enero de 1995. Sin embargo, a pesar de sus intentos para convencer al Gobierno de que la solución al problema de las telecomunicaciones no se resolvía únicamente con la privatización, los sindicalistas prometieron instalar 725,300 líneas adicionales al año 2,000, las que sumadas a las 235,000 instaladas hasta 1994, totalizarían 960,300 líneas. Si con 235,000 líneas se generó al gobierno utilidades por Q.243 millones en 1993, con las 960,300 líneas se le entregaría al gobierno utilidades por alrededor de Q.992 millones. Por eso no le convenía al gobierno deshacerse de Guatel.

Con la suspensión de la privatización, la propuesta del Dr. Ayau quedó virtualmente estancada, lo que le obligó a renunciar de su cargo en febrero de 1995.

La propuesta del sector laboral se encaminó hacia la desmonopolización del servicio de telecomunicaciones, sobre la base de conformar previamente un mercado de libre competencia, en que además se reafirmara la descentralización y autonomía de GUATEL, lo cual se lograría mediante la aprobación de tres mecanismos institucionales básicos, a saber:

- a) Emisión de la Ley General de Telecomunicaciones, que regularía todo lo relativo a instalación, operación, utilización, explotación y desarrollo de los servicios, y establecería el régimen económico relativo a tarifas y precios mediante la creación de una comisión Nacional de Telecomunicaciones.

- b) Modificaciones a la Ley Orgánica de GUATEL, mediante la cual la institución se liberaría de la Ley de Compras y Contrataciones del Estado, se desmonopolizaría la empresa y se fortalecería su autonomía financiera.
- c) Plan de Reestructuración de Guatel, en que se planteaban los cambios: la recomposición de la Junta Directiva, formas de designación de funcionarios, la descentralización y facultades más autónomas para reestructurar el sistema orgánico, funcional y normativo de la empresa.

La concesión del servicio de telefonía celular a COMCEL, otorgada durante el régimen demócrata cristiano y la puesta en marcha de nuevas licitaciones del servicio de telefonía móvil celular y la venta de las cuentas por cobrar en las operaciones telefónicas internacionales a través del Banco de París, constituyeron decisiones importantes en esta materia.

En 1996, el gobierno del Presidente Alvaro Arzú, inició la apertura del mercado de las telecomunicaciones en Guatemala, para lo cual el 18 de noviembre de 1996, mediante el decreto No. 94-96, el Congreso de la República aprobó la Ley General de Telecomunicaciones, que definió el marco jurídico para apoyar y fomentar la participación el sector de las telecomunicaciones, favorecer la oferta de estos servicios por medio de la libre competencia.

4.4 Ley General de Telecomunicaciones Decreto del Congreso de la República 94-96.

En noviembre de 1996, se aprobó la Ley General de Telecomunicaciones, dando fin al monopolio de Guatel; abriendo el mercado a la competencia total. A continuación se citará algunos de los aspectos de dicha Ley.

El objeto de esta Ley es establecer un marco legal para desarrollar actividades de telecomunicaciones y nomar el aprovechamiento y la explotación del espectro Radio Eléctrico.

La Ley General de Telecomunicaciones establece un nuevo marco regulatorio, creó la Superintendencia de Telecomunicaciones como ente eminentemente técnico y creó un fondo destinado a subsidiar mediante mecanismos de mercado servicios de telefonía en áreas de bajos ingresos a nivel rural y urbano. La Reforma en Telecomunicaciones se basó en los siguientes principios:

- a) La Ley General reconoce que casi no existe poder monopólico en las telecomunicaciones y por lo tanto la regulación debe minimizarse y descansar sobre las fuerzas de un mercado competitivo que promueva innovación, eficiencia y precios bajos para el consumidor, específicamente en el artículo 22, la ley establece "Libertad de Competencia: Las condiciones contractuales, así como los precios, para la prestación de toda clase de Servicios Comerciales de telecomunicaciones, serán libremente estipulados entre las partes y no estarán sujetos a regulación ni aprobación por autoridad estatal, excepto por lo que se relaciona con el acceso a recursos esenciales lo cual queda sujeto a lo prescrito en esta ley"
- b) El acceso desagregado a todas las redes, tarifas que reflejen los costos incrementales promedio de largo plazo de una firma eficiente, está garantizado. El acceso desagregado pone presión de competencia sobre los dueños de recursos esenciales, y por lo tanto minimiza o elimina el poder monopólico.
- c) La negociación entre las partes afectadas es el principal instrumento para resolver los conflictos.
- d) Se establecen mecanismos de arbitraje eficientes para dirimir disputas cuando falte la libre negociación. La resolución de conflictos esta guiada por principios que establece en detalle la Ley.
- e) No hay ningún tipo de subsidio cruzado entre los servicios. Se da apoyo para la realización de proyectos de telecomunicaciones no rentables mediante un fondo que está especificado para ese propósito.

Entre los órganos administrativos que se introducen con esta ley están:

- a) La Superintendencia de Telecomunicaciones -SIT:-

Es el órgano estatal competente en materia de telecomunicaciones, con funciones limitadas, definidas y con plena autoridad para resolver en la materia. El presupuesto de SIT, es financiado principalmente de los ingresos que se generen en las subastas del espectro radioeléctrico.

- b) Fondo para el Desarrollo de la Telefonía -FONDETEL:-

La Ley creó el Fondetel como un mecanismo financiero para promover el desarrollo del servicio telefónico en áreas rurales y/o urbanas de bajos ingresos. El fondo es financiado por el 70% de los ingresos que generan las subastas del espectro, hasta alcanzar un máximo de

US\$5 millones por año.

Con la entrada en vigor de esta ley, aparte de crearse la SIT y el FONDETEL, se regulan otros aspectos importantes en materia de telecomunicaciones, debido a que conforme la tecnología ha avanzado, ha sido necesario tomar en cuenta, tal es el caso de:

La Interconexión de Redes:

Los términos de interconexión para las redes comerciales de telecomunicaciones son libremente negociados por las partes interesadas, excepto en lo que se refiere al acceso a recursos esenciales. El acceso no puede ser interrumpido excepto cuando ocasionen daño a equipos en uso.

El Espectro Radioeléctrico:

La Ley establece derechos de usufructo sobre el espectro, los cuales son otorgados mediante títulos. Dichos títulos de derechos pueden ser arrendados o transferidos mediante venta total o parcial. Toda transacción emanada de una transferencia debe quedar inscrita en el Registro.

Los derechos de Usufructo se asignan a cualquier persona que los requiera. La SIT esta obligada a responder cualquier solicitud en un plazo de tres días. La SIT únicamente puede negar el trámite de una solicitud si de conformidad con los avances tecnológicos es imposible definir la porción del espectro de la manera solicitada.

4.5 Telecomunicaciones de Guatemala Sociedad Anónima (TELGUA S.A.)

En diciembre de 1996, Guatel inició su preparación para la última fase del proceso de desincorporación, para lo que contrató un banco de inversión de prestigio mundial para asesorar al gobierno en la estructuración del proceso y promover internacionalmente a Guatel y Guatemala.

A pesar de que Guatel tenía, por mandato constitucional, la obligación de proveer de servicio telefónico a toda la República de Guatemala, no logró llenar la cobertura nacional, porque según estudios realizados, hubo tres líneas por cada cien habitantes. Cuando asumió

el poder el Gobierno del Presidente Alvaro Arzú, el sector de telecomunicaciones, atravesaba una situación caótica; el 80% de líneas estaban en el área metropolitana, el 19 % en centros urbanos importantes del interior y tan sólo el 1% en el área rural. Después de 25 años de monopolio Guatel tenía solamente 289, 000 líneas telefónicas en servicio, colocando a Guatemala como uno de los países más subdesarrollados del mundo en materia de telecomunicaciones.

Ante la situación descrita anteriormente, el Gobierno optó por la privatización de la Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones

La privatización de Guatel fue considerada como la solución más adecuada y rápida para mejorar el servicio de las telecomunicaciones que se habían vuelto un lastre para el desarrollo de Guatemala debido a que no era capaz de suministrar el servicio telefónico a todos los guatemaltecos. Es así como nace Telecomunicaciones de Guatemala Sociedad Anónima.

Luego de la aprobación de la Ley general de Telecomunicaciones el gobierno se encontraba listo para vender Guatel. Sin embargo la falta de consenso político en el Congreso de la República sobre este proceso lo imposibilitó. Esto obligó a que el gobierno decidiera crear una nueva empresa: Telecomunicaciones de Guatemala Sociedad Anónima (TELGUA S.A.) para poder continuar con el proceso de descentralización e incorporación de los oferentes privados. Por ello se emitió el Acuerdo 11-97 en junio de 1,997, en el cual se permitía la constitución de un patrimonio unitario para la enajenación de GUATEL, de conformidad con la Ley de Contrataciones del Estado. A raíz de esto hubo una reestructuración en la empresa. Guatel dejó de prestar el servicio de telefonía como lo hacía desde su creación, quedándose solamente con la inversión en aquellas regiones donde no resulta rentable para el sector privado; telefonía rural y administración de los teléfonos comunitarios; TELGUA S.A., pasó a ser la prestadora del servicio de telefonía local y de larga distancia.⁴⁵

La empresa Telecomunicaciones de Guatemala Sociedad Anónima fue el nombre con el cual se sustituyó a la Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones para dar así paso a la privatización de las telecomunicaciones en Guatemala. La empresa que sustituyó a GUATEL al principio se denominaba Telefónica de Guatemala S.A. Ante estos procedimientos la oposición política presentó coordinadamente cinco recursos de Inconstitucionalidad en contra de los cambios y la manera como era manejada la privatización de las telecomunicaciones.

Un paso importante para continuar con el proceso de privatización de este servicio fue

⁴⁵Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN. "Comunicaciones", año 1, Edición 3. página 9.

la reforma a la Ley de Contrataciones del Estado en 1,997. En septiembre de ese mismo año la Corte de Constitucionalidad resolvió que los procedimientos establecidos en los cambios a la Ley de contrataciones del Estado, estaban de acuerdo con la Constitución de la Política de la República. Entre las reformas hechas a esta Ley encontramos:

Para poder privatizar el sector de telecomunicaciones se hicieron algunas reformas al decreto 57-92, de la Ley de Contrataciones del Estado, principalmente a los título VII y IX del Decreto 57-92 del Congreso de la República. Estas reformas respondían al proceso de modernización económica, específicamente en lo referido a la privatización.

1.- En el título VIII, articulado 89 del Decreto 20-97 del Congreso de la República, titulado "Enajenación de Bienes del Estado y de sus Entidades Descentralizadas y Autónomas del Estado", que en sus artículos 1 y 2 exponen: "Las disposiciones contenidas en este Capítulo se aplican a las entidades autónomas y descentralizadas del Estado, cuando las disposiciones que las rijan privativamente no contemplen la enajenación de sus bienes, o la transmisión de sus obligaciones o ambos aspectos en conjunto. Para la enajenación de bienes del Estado o de sus entidades autónomas y descentralizadas deberían seguirse procedimientos de oferta pública en la que los oferentes puedan presentar sus ofertas mediante mecanismos transparentes, por cuyo medio los bienes a enajenarse se adjudiquen a la mejor postura u oferta de adquisición".

De igual manera, el artículo 90) referido a la competencia para la enajenación de bienes e inmuebles, en la que debería emitirse un acuerdo gubernativo en Consejo de Ministros; el artículo 91 referido a los patrimonios unitarios que también faculta al organismo ejecutivo para que en Consejo de Ministros se determinen los activos y pasivos afectos, con lo que se confirma el quebrantamiento del artículo 124 de nuestra Carta Magna, que claramente indica que en materia de enajenación de los bienes nacionales, las entidades autónomas y descentralizadas se regirán por lo que dispongan sus leyes y reglamentos, así como el artículo 173, que decreta que las decisiones de especial trascendencia deberán ser sometidas a consulta popular, como es el caso de la privatización que se convertirá en un nuevo impulso en la exclusión de mayores sectores de la población guatemalteca que no tendrán acceso ni siquiera a los servicios sociales más elementales, contraviéndose lo suscrito en los acuerdos de la paz, que el Estado reconoce y, en donde se compromete a desempeñar el papel rector del desarrollo social.

Estos son los aspectos esenciales del contenido de las reformas a la Ley de Contrataciones, que evidencian la esencia de la sustitución total del procedimiento para la enajenación de los bienes del Estado y no como se ha planteado.

Una cosa importante es que para actuar dentro del marco del Estado de Derecho, antes se deben hacer reformas a la constitución Política de la República de Guatemala, en estos aspectos o en la legislación interna de estas entidades, pero que evidenciaría el carácter conservador del Estado, al cercenar conquistas populares como es el caso de la autonomía de distintas instituciones; y finalmente mucho menos se comprende cuales son las leyes immanentes que rigen el movimiento del Capital financiero que es el núcleo en torno al se desarrolla todo este proceso.

Después de haberle hecho las reformas pertinentes a la Ley de Contrataciones del Estado, se continuó con el proceso privatizador, el cual estaba diseñado en dos etapas:

- 1.- La apertura total a competencia del mercado de telecomunicaciones.
- 2.- La venta de la telefónica nacional.

4.6 *Problemas para la Privatización:*

Varios problemas caracterizaron el proceso de venta, por ejemplo:

- a) Las objeciones del Procurador de los Derechos Humanos contra la inscripción de GUATEL como empresa privada en el Registro Mercantil.
- b) Un amparo del Procurador General de la Nación por considerar inconstitucional la transformación de GUATEL en una sociedad anónima; y
- c) Los problemas con la inscripción de GUATEL como TELGUA S.A. Sin embargo, los tribunales concluyeron que las objeciones carecían de fundamento y que el proceso era constitucional, suprimiendo así las barreras legales para la venta. Debido a los problemas legales, se tuvo que aplazar varias veces la venta de las acciones, inicialmente prevista para agosto de 1997.

4.7 *Consolidación del Proceso de venta:*

Con la asesoría de Arthur Andersen, se contrató en febrero de 1,997 al Banco de Inversión J. P. Morgan, para:

- 1.- Diseñar el proceso de venta.
- 2.- Promocionar la venta ante los potenciales compradores.
- 3.- Negociar los términos de compraventa con los interesados.

J.P. Morgan es uno de los bancos de inversión más importantes del mundo y líder mundial en asesoría financiera a empresas, gobiernos y personas individuales y es miembro

del grupo de treinta empresas que se utilizan para calcular el índice Dow Jones. Contactó a 33 operadores internacionales en telecomunicaciones, 47 instituciones financieras internacionales, 26 grupos empresariales guatemaltecos y 12 firmas más.

Además se contrató a Shaw Pittman Potts & Trolbridge, con sede en Washington, D.C., como responsables de legalizar la transacción. Esta es una de las firmas internacionales que cuentan con mayor experiencia en privatizaciones y transacciones comerciales internacionales.

Para llevar a cabo la venta todos los avisos se hicieron públicos a través de los medios de comunicación social nacional e internacional. Y en el momento en que J.P. Morgan verificó que las empresas llenaran los requisitos, éstas tuvieron acceso a las bases. Los cambios solicitados por los participantes y aceptados por J.P. Morgan fueron entregados a todos los participantes.

Se entregaron copias de las bases a cada uno de los Diputados del Congreso de la República, el 10 de noviembre de 1998, puesto que en cualquier proceso de venta internacional, por razones de confidencialidad solo tienen acceso a las bases las empresas interesadas.

Los requisitos de precalificación fueron:

- a) Ser un operador internacional de telecomunicaciones con más de 500 mil líneas en servicio.
- b.- Haber contratado los servicios de una empresa financiera de primer orden para estructurar la compra.
- c.- Demostrar la participación de un operador internacional de telecomunicaciones para operar y administrar la empresa.

Como requisitos para participar en la subasta cualquier empresa precalificada debía cumplir con:

- a.- Presentar una fianza de Q.63 millones o US\$10 millones.
- b.- Entregar el contrato de compra de acciones firmado.
- c.- Mostrar el listado individual de socios y la composición del capital.
- d.- Proyección de estados financieros a 5 años de acuerdo a su plan de administración.
- e.- Documentación legal y complementaria.
- f.- En caso de no ser operador, la empresa precalificada debía demostrar que contaba con negociaciones avanzadas con un operador internacional en telecomunicaciones.

Entre las empresas que presentaron documentación para adquirir las bases estaban:

- GTE. INTERNATIONAL INC.
- DEUTSCHE TELEKOM.
- TELMEX INTERNATIONAL VENTURES CENTRAL AMERICA INC.
- TELEFÓNICA INTERNACIONAL S.A.
- LUCA S.A.
- FT&T, S.A.

La primera subasta para vender la telefónica fue en Diciembre de 1,997, pero la única oferta por US\$529 millones de dólares, fue rechazada por ser menor a las expectativas de GUATEL. La oferta de TELMEX fue de US\$529 millones. Esa oferta fue rechazada al considerarla muy baja para los intereses de Guatemala. Como consecuencia, el cambio de los objetivos de la venta obligó al gobierno de flexibilizar los términos, lo cual no contribuyó a la transparencia del proceso.

El segundo esfuerzo para la venta se inició en mayo de 1,998, con invitaciones publicadas en Guatemala y los medios más importantes del mundo, como el Wall Street Journal y el Financial Times. Los interesados, cuatro compañías operadoras internacionales y dos consorcios de inversionistas conocían las bases de participación y estaban enterados de la mecánica escogida.

La segunda subasta se llevó a cabo el 1 de octubre de 1,998 y la empresa ganadora fue la empresa Luca S.A. que demostró que su operador era France Télécom, a través de su subsidiaria France Cable empresa transnacional Radio, así el día del cierre, Luca S.A. presentó el contrato de Operación y Mantenimiento con TELMEX, cuyos principales socios son Grupo Carso, France Télécom y Southwestern Bell.

El día de la venta sólo se presentó una sola oferta LUCA S.A. la actual dueña de la empresa, la cual tenía como capital pagado al día de la subasta Q.5 millones y al día del cierre más de Q680 millones. Así Luca S.A. se convirtió en una de las empresas con mayor capital pagado en la historia de Guatemala.

La venta de la empresa no se esperaba que fuera a darse en ese año, debido a que en Agosto de 1,998 se inició una crisis en el sistema financiero internacional, que dio como resultado de la caída de las bolsas latinoamericanas y del valor de las acciones de las principales telefónicas en el continente. Esta crisis general influyó en las decisiones de

grandes inversionistas, como los interesados en TELGUA.

El precio de venta del 95% de las acciones aceptado por GUATEL fue de US\$700.1 millones de dólares, equivalente a más de Q4,750 millones de quetzales y la forma de pago fue establecida en las bases de negociación:

1. US\$200 millones de dólares pagados el 10 de noviembre de 1,998, el día del cierre de la compra-venta de acciones, equivalente a más de Q1,360 millones de quetzales.
2. A 18 meses del cierre, US\$150 millones de dólares (más de US\$ 36 millones de dólares adicionales en concepto de intereses).
3. A los 36 meses, US\$350.1 millones de dólares (más US\$84 millones de dólares en intereses).⁴⁶

Con la venta de la telefónica estatal concluyeron las reformas del sector de telecomunicaciones.⁴⁷

4.8 *Diagnóstico de las Telecomunicaciones.*

En octubre de 1996, se promulgó el Decreto 94-96, la Ley General de Telecomunicaciones que significa un cambio en el sector, ya que se logró desmonopolizar el sector y se abrió la participación a las empresas privadas. El objetivo principal de un marco legal tan abierto consistió en propiciar las condiciones necesarias para desarrollar las actividades de telecomunicaciones, y normar el aprovechamiento y la explotación del espectro radieléctrico, con la finalidad de apoyar y promover un desarrollo eficiente en este campo.

El panorama de las telecomunicaciones no era alentador antes de la promulgación de la nueva ley. Guatemala contaba con menos de cuatro teléfonos por cada 100 habitantes, lo cual lo colocaba en una de las peores posiciones de América Latina. Los elementos principales que se utilizaron para contrarrestar esta situación fueron la libertad de competencia en la prestación de servicios; la creación de la Superintendencia de Telecomunicaciones como ente regulador; los precios libremente establecidos por las empresas, sin la regulación o aprobación de la autoridad estatal, a excepción de aquellos que se relacionan con el acceso a recursos esenciales; y la creación de un fondo destinado a subsidiar servicios de telefonía en áreas de bajos recursos, mediante mecanismos de mercado, por medio del cual el Estado cumple su rol

⁴⁶Ibid. Op. cit. Boletín informativo de GUATEL.

⁴⁷Información recabada en recortes de periódicos de Prensa Libre y Siglo XXI de los Años 1997 y 1998.

subsidiario.

En lo que respecta la telefonía alámbrica, TELGUA, anterior empresa estatal es el operador dominante. De hecho el proceso privatizador se llevó a cabo en octubre de 1998 cuando se vendieron las acciones de Telgua a una empresa de capital guatemalteco-hondureño, Luca S.A. por US\$700.1 millones. Por otra parte, la telefonía inalámbrica comenzó a funcionar en Guatemala en 1989 a través de la empresa privada Comcel por medio de una concesión.

Esta situación está cambiando en la medida que se venden más frecuencias para esta tecnología y se cumplen los contratos de interconexión. A raíz de la nueva ley, la participación de agentes privados en el ámbito de las telecomunicaciones ha crecido. En 1999 hay 14 empresas privadas que tienen un contrato de interconexión con Telgua para prestar servicios de telefonía. Esta apertura se percibe en el Registro de Telecomunicaciones, donde se observa la inscripción de más de 220 empresas para 15 servicios distintos de telecomunicaciones clasificadas por la Superintendencia de Telecomunicaciones.

El Estado participa en el sector de telecomunicaciones por dos vías con lo cual busca cumplir su papel subsidiario. La primera es el Fondo de Desarrollo de la Telefonía (Fondetel). Consiste en un mecanismo financiero y administrativo del Ministerio de Comunicaciones, para promover el desarrollo del servicio telefónico en áreas rurales y/o urbanas de bajos recursos, que no son rentables para la inversión privada.

Para cumplir su función, Fondetel cuenta con el 70% de los ingresos provenientes de la venta de los derechos de usufructo del espectro radioeléctrico, hasta un máximo de Q.30 millones anuales. Es decir que si se supera el máximo permitido, estos fondos deberán trasladarse al fondo común y utilizarse exclusivamente para el pago de deuda o en inversión pública.

El fondo subvencionará a las empresas no estatales que decidan instalar redes de comunicación en las comunidades comercialmente no rentables para la inversión privada. El proceso que se utiliza para aplicar estos recursos en proyectos es la recepción de ofertas de inversión de telefonía que entidades públicas o privadas presentan para solicitar dichos fondos. Fondetel evaluará la adjudicación de dichos recursos sobre la base de una evaluación económica y social de los mismos. Las regiones sobre las cuales empieza a aplicar los

recursos de Fondetel son las más pobres del país, las cuales presentan los peores índices de necesidades básicas insatisfechas y coincidentemente fueron las más afectadas por el conflicto armado.

La segunda vía de participación es lo que quedó de la empresa Guatel, luego de la enajenación de sus bienes, ya que por medio de ésta se llevan a cabo la administración y habilitación de los teléfonos comunitarios y la inversión en telefonía rural, consolidando su presencia en las zonas rurales.⁴⁸

La empresa GUATEL, para ser privatizada tuvo que ser cambiada de nombre por el de TELGUA S.A., sin embargo esto significa que dejará de existir, solo que ahora se dedica a la telefonía rural, mientras tanto TELGUA S.A., fue la que paso a adquirir los bienes de GUATEL y la que se vendió. Las telecomunicaciones en Guatemala desde el principio fueron brindadas por empresas extranjeras, luego con el paso del tiempo el gobierno las adquirió y tras 25 años de ser una empresa estatal, vuelve otra vez a ser del sector privado. El buen funcionamiento de una empresa no radica en que sea estatal o privada, sino de la buena administración que se haga de ellas. En Guatemala se vendió porque esta empresa se consideraba ineficiente y que no rendía lo necesario, pero no se tomó en cuenta a aquella parte de la población que no puede pagar el servicio telefónico, cuyas tarifas han aumentado y que la telefonía urbana ahora se paga, quedan por lo tanto excluidos de este tipo de servicios, porque la empresa privada su fin es lucrar no el beneficio social, es por ello que para muchas personas el servicio telefónico llega a ser un lujo que no se pueden dar.

La privatización buscaba expandir la telefonía en todo el país, ya que muchas regiones de Guatemala no contaban con un teléfono, pero la realidad es que aunque se han hecho esfuerzos, estos no han sido suficientes para cubrir las necesidades de la población, en lo que a servicio telefónico se refiere, si bien es cierto de que ahora es más fácil adquirir un teléfono, hay que tomar en cuenta el hecho de que no todos pueden pagar su precio.

⁴⁸ Centro de Investigaciones Económicas Nacionales -CIEN- "Energía y Telecomunicaciones, elementos que desarrollan". Año 1, edición 2. Páginas 13 y 14.

CAPITULO V

5. ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE TELEFONÍA EN GUATEMALA

Los países no son los únicos participantes importantes: cada vez más son las empresas transnacionales quienes predominan en los mercados mundiales. Sus filiales extranjeras tuvieron en 1,997 ventas que se estimaron en 9.5 billones de dólares. Su valor agregado fue el 7% del PIB mundial en 1,997, en comparación con el 5% a mediados de los años 80, su participación en las exportaciones mundiales aumentó también, de un cuarto a fines de los años 80 a un tercio de 1,995. A las transnacionales con sede en los Estados Unidos, corresponde más de un cuarto del PIB de los Estados Unidos, 2 billones de 7,3 billones de dólares. Y las grandes transnacionales están creciendo todavía más a medida que proliferan las absorciones y fusiones de empresas.

El capital se está concentrando más todavía a escala mundial que se fusionan las mega empresa, con frecuencia a través de las fronteras: Chrysler y Daimler, Hoechst y Rhone-Poulenc, Exxon y Mobil. De 1,990 a 1,997 se duplicó con creces el número anual de fusiones y adquisiciones, de 11,300 a 24,600. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas ascendieron a 236 mil millones de dólares en 1,997. Las empresas transnacionales inclusive superan con mucho a algunos gobiernos en cuanto a poder económicos.

La teoría económica convencional predice que la liberalización del comercio aumentará la productividad y los salarios, especialmente de bienes comerciales, con lo cual aumentarán los empleos y las oportunidades para la gente pobre. En ocasiones la teoría ha tenido razón. En los años 80 y 90 grandes progresos en la reducción de la pobreza mundial y el adelanto del desarrollo humano fueron impulsados por muchos países que aprovecharon sus oportunidades a escala mundial, como son los casos siguientes:

- Indonesia, la República de Corea, Malasia y muchos otros lograron un rápido crecimiento al adelanto del desarrollo humano y la reducción de la pobreza.
- Muchos países generaron buenas oportunidades de empleo recumendo a los mercados mundiales, como la programación de computación en Banglore (India), el montaje de computadores en Costa Rica, los servicios de alta tecnología de Irlanda.
- Otros usaron la inversión extranjera directa para mejorar la calidad del empleo. Empresas de propiedad extranjera de Hungría atrajeron más del 80% de la inversión en manufactura en 1996, un tercio del empleo y tres cuartos de los ingresos de exportación.

Por tal razón los países en desarrollo se enfrentan al fenómeno de las Empresas Transnacionales ante hechos consumados, amargas experiencias y poca capacidad de reacción.

En el ámbito internacional se empieza a delinear un esfuerzo colectivo para atender de mejor forma las relaciones entre los países y esas empresas. La casi ilimitada capacidad de acción y poder de las Empresas Transnacionales contrasta, en muchos casos, con la actitud de los países en desarrollo que, por tal condición, no han alcanzado aún o es muy variable en el tiempo, su posición correcta y definida frente a la inversión extranjera. Es razonable suponer que son más adecuadas las acciones conjuntas de los Estados para atender a las relaciones con las empresas transnacionales, que los esfuerzos de carácter individual. Dependerá por tanto de la solidez y respaldo que se otorgue a los valores sociales que definen a un país o grupo de países, la actitud resultante que se adopte frente a las empresas transnacionales y en especial, a su injerencia y comportamiento internos.⁴⁹

Los efectos de las actuaciones económicas de las empresas Transnacionales no sólo se refleja en los ámbitos propios del sistema económico (producción, consumo, inversión), sino que también en la estructura política, social y cultural misma que conforman y definen ese país o región en donde actúan o a la cual están ligados, aún cuando sea sólo por lazos económicos.⁵⁰

Las Empresas Transnacionales están presentes en las actividades económicas de los países, algunos de ellos han logrado sacar beneficio de la presencia de estas empresas, aunque no todos se ven beneficiados, debido a que aquellas empresas nacionales que son ineficientes y que han sido protegidas por el Estado, no pueden competir con estas empresas, lo cual provoca un atraso en el desarrollo económico de cada país. Estas empresa buscan países huéspedes donde instalar filiales, porque la empresa matriz se ubica en sus país de origen, desde donde se trazan y delinear las directrices a ser adoptadas por las filiales, su actividad no se concentra sólo en el comercio y la industria, sino que han ido creciendo en el área de los servicios.

En el estudio de las Empresas Transnacionales, no sólo hay que abarcar sus características y su peso económico específico, sino que además el objetivo último que se encuentra detrás de sus actuaciones y también los principales efectos que provoca, todo un enfoque más íntegro que el estrictamente limitado a la esfera económica.

⁴⁹ Informe de Desarrollo Humano 1989. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD. Páginas 120 y 121.

⁵⁰ Girón, Alicia "Hacia una Conceptualización de la Empresa Transnacional". Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Facultad de Ciencias Económicas. Páginas 40 y 41

5.1 Aspecto Económico:

5.1.1 *Las Empresas Transnacionales como Promotoras de la Globalización: La Privatización:*

En América Latina después de quince años de privatización se observa que no ha sido un instrumento de política económica, ya que no ha logrado contribuir a corregir los desequilibrios macroeconómicos; de hecho, muchas de las privatizaciones han significado grandes erogaciones públicas, como lo son los auxilios financieros a los grupos privados e, incluso auxilio financiero a grupos transnacionales. No ha logrado sanear las cuentas fiscales, ya que el dinero que ingresó por venta de activos públicos se destinó casi en su totalidad al pago del servicio de la deuda. No ha logrado contribuir a modernizar al Estado; todo lo contrario, al reducir el Estado, le merma sus capacidades de eficiencia creándole problemas, dislocaciones y trabas frente a la sociedad civil y frente al resto de los agentes económicos.

Con la privatización, no se lograron captar las inversiones nacionales y extranjeras que tanto auspiciaron los que propugnaron estos programas. Por un lado, no vinieron inversiones nuevas significativas, ya que muchas empresas fueron adquiridas con papeles de deuda, que eran comprados a un porcentaje menor a su valor en los mercados bancario secundarios y canjeados en estos países por el 100% de su valor. En otros casos, el Estado prestaba para que le adquirieran las empresas. Los montos que se han invertido no han sido de dinero fresco y nuevo, sino producto de la rentabilidad misma de la empresa; de esta manera, las inversiones hechas por las empresas privatizadas las han pagado los propios usuarios, los montos de repatriación de dividendos en muchos casos, superaban ya el primer año, las inversiones iniciales

Con las privatizaciones no se ha logrado promover la competencia interna ni tampoco la competitividad internacional, la relación exportaciones-importaciones y los déficit en cuenta corriente y balanza de pagos, así lo demuestran. Por otro lado, la caída del consumo interno refleja el fracaso respecto a la competencia interna. Las privatizaciones no han logrado estimular la expansión del sector privado, ya que este se concentró en actividades conexas a la actividad privada, a la empresa privada. Ningún gobierno de la región ha presentado las cuentas claras de destino, aunque si se puede detectar que se pagaron intereses y servicio de deuda y en menor grado, se redujo el monto de la misma.

Las privatizaciones no han logrado desarrollado tampoco los famosos mercados de

capital, que es otro de los argumentos de quienes propician la privatización y en los casos en que sí ha habido cierta reactivación de los mercados de capitales, han sido capitales de corto plazo que compran, revalorizan activo y se llevan más de lo que trajeron. La multiplicación, el incremento de los mercados de capitales que vienen detrás de las privatizaciones son simple y sencillamente capitales de corto plazo, alta rentabilidad y de acción voraz. La única justificación, si a ello diese lugar, para estas voracidades privatizadoras, sería la de utilizar los fondos para la promoción u la ejecución de planes de desarrollo productivo que aseguren una base estable en estas economías, que cada día están más fundadas sobre actividades financieras y comerciales altamente especulativas.

La justificación principal de la privatización, que era la oportunidad de ofrecer mejores servicios, bienes a los ciudadanos, ha resultado una gran falacia en los países donde ésta se ha aplicado. Lo cual se demuestra, sobre todo en las telecomunicaciones, donde las tarifas se han elevado tan desmesuradamente que porcentajes cada vez más altos de la población se ven excluidos de los servicios, de los avances de las nuevas tecnologías. La privatización de las telecomunicaciones en América Latina y el Caribe ha elitizado todos los bienes y servicios donde ha entrado, acrecentando la brecha entre ricos y pobres y aumentando la exclusión social. Una de las justificaciones de las privatizaciones era romper con los monopolios del Estado para así generar competitividad. Ahora resulta que, en más del 60% de las áreas privatizadas, existen monopolios y oligopolios privados, resquebrajando toda competitividad y aplastando a todos los pequeños y medianos industriales y empresas que, por cierto, eran los principales generadores de empleo en el continente. Las privatizaciones han sido grandes causantes del desempleo, en la región. En las 645 empresas privatizadas en el continente entre 1990 y 1995, hubo despidos de personal en más del 80% de ellas, y posteriormente, contratación del mismo personal a espaldas de los sindicatos debilitándolos, evadiendo la seguridad social que garantizaba el Estado y, además, por encima de las propias normativas laborales y por encima de las propias constituciones nacionales.⁵¹

5.2 Aspecto Social:

La expansión del comercio no significa siempre más empleo y mejores trabajos. La India abrió sus mercados al mundo y tuvo un mayor crecimiento económico pero casi nada de aumento neto de empleo. Las nuevas políticas destruyeron tantos empleos como los que crearon. En los países de la OCDE la creación de empleo se rezagó con respecto al

⁵¹ Ibid Op. Cit. Sierralta Alexis. Páginas. 36 y 37

crecimiento del PIB y la expansión del comercio y la inversión. Pese al crecimiento del PIB per capita del 2% al 3% en los últimos veinte años, el desempleo no se redujo, manteniéndose en alrededor del 7%, con una tasa más elevada en la Unión europea (10% al 11%) y tasas inferiores en el Japón, Noruega y los Estados Unidos, más de 35 millones de personas estaban desempleadas y otros 10 millones habían dejado de buscar empleo. Entre los jóvenes uno de cada cinco estaba desempleado.⁵²

5.2.1 Efecto de la privatización de las telecomunicaciones en la Población guatemalteca:

La transferencia de responsabilidades, funciones, derechos y propiedad de una empresa pública al sector privado es sólo una de las múltiples expresiones de la privatización. Con la privatización no se han logrado captar las inversiones nacionales y extranjeras que se esperaban, tampoco han venido inversiones nuevas significativas ya que esta empresa fue adquirida con papeles de deuda, puesto que no fue comprada por su valor real y los montos que se han invertido, no han sido de dinero fresco y nuevo, sino producto de la rentabilidad misma de la empresa, con lo que las inversiones hechas por la empresa privatizada la está pagando el usuario.

Por otro lado también es necesario considerar que la densidad telefónica nacional ha aumentado en los últimos años, como se demuestra en la siguiente tabla.

Tabla No. 4
Guatemala: Densidad Telefónica Nacional y Líneas Telefónica Instaladas
1995 - 1999

	1995	1996	1997	1998	1999
Líneas telefónicas por cada 100 hab.	2.9	3.4	3.9	4.8	6
Líneas telefónicas instaladas	286.352	338.035	429.712	488.235	564.329
Líneas telefónicas en área metropolitana	225.946	268.917	321.127	360.639	417.725
Líneas telefónicas en área	60.506	69.118	108.585	127.595	146.604

⁵² *Ibid* Op. Cit, Informe de Desarrollo Humano. Página 64

departamental					
Teléfonos Públicos	2.595	2.756	2.881	2.981	3.131

Fuente: Guatemala en Cifras, global Infogroup, basado en datos de TELGUA S.A.

Si bien es cierto que se ha mejorado en algo el servicio telefónico, puesto que ha habido una mejora en el área urbana y rural, como lo demuestra la anterior tabla. Hay que tomar en cuenta de que, por eficiencia en el servicio telefónico, uno lo puede medir a través de indicadores, como los niveles cobertura, eficiencia en términos de productividad y la ampliación de líneas. Se ha dado un aumento de eficiencia, ya que entre los años 1995 a 1999, TELGUA mejoró los indicadores de eficiencia; por ejemplo el número de empleados por 1,000 líneas ha disminuido de 28 en 1995 hasta alrededor de 7 en 1999.⁵³ Sin embargo esta eficiencia, ha venido en detrimento del empleado, por los despidos que se dieron en la empresa y ya que es difícil conseguir otro trabajo en el área de las telecomunicaciones, lo que trae consigo otro tipo de problemas. Además no se ha cubierto otras áreas del mercado, como por ejemplo: el servicio telefónico local.

Una de las instituciones creadas a partir de la privatización de TELGUA, ha sido el FONDETEL (Fondo para el Desarrollo de la telefonía), el cual fue creado como un mecanismo para garantizar una mayor inversión en la telefonía rural.

5.2.2 Tarifas Telefónicas:

Los beneficiados con las tarifas de TELGUA han sido las grandes empresas, con líneas en reserva, o a las cuales sus clientes los llaman para adquirir producto o requerir servicios, como restaurantes de comida a domicilio y tarjetas de crédito.

Quienes han salido perjudicados con las tarifas del servicio telefónico son las medianas y pequeñas empresas necesitadas de llamar a sus clientes, ofrecer sus productos por teléfono; los profesionales, artesanos, las personas mayores por usar el teléfono como casi único medio de contacto y quienes debido a la inseguridad, permiten a sus hijos tener largas conversaciones telefónicas y no arriesgarse dejándolos salir a la calle.

Las tarifas que tenía GUATEL, eran relativamente baratas, debido a que las llamadas

⁵³ibid. Op Cit, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. Página 25

urbanas no eran cobradas y si se cobraban era una cantidad baja, en cambio las llamadas internacionales eran las más caras. Sin embargo desde que se privatizó la telefónica estatal las tarifas han ido aumentando, por ejemplo ahora las llamadas urbanas son más caras que las internacionales, pero esto repercute en la situación económica del guatemalteco, porque quien se beneficia con este cambio de tarifas fue el empresario, ya que es él quien hace negocios en el exterior, cuando la mayor parte de la población necesita comunicarse pero localmente, lo que provoca que el uso del servicio telefónico se convierta en un lujo. Los que dirigieron la venta de la telefónica aducen, de que ahora las tarifas se rigen por el libre mercado, donde si alguien necesita el servicio .lo puede encontrar pero pagando el precio que el prestador del servicio exija.

La población guatemalteca considera que las tarifas telefónicas están altas y que muchos no las pueden pagar, y prefieren gastar en alimentos de consumo diario que pagar cuentas telefónicas altas. (ver capítulo VI, gráficas 11 y 12) .

El teléfono acorta distancias y facilita una más fluida y amplia comunicación entre las personas para fines privados o comerciales, pero la publicidad de TELGUA se basa en sugerir a los usuarios a reducir el uso. Las tarifas telefónicas que se pagaban anteriormente estaban politizadas⁵⁴, es decir que dependía del gobierno en turno quien decidía cuanto se iba a pagar y que ahora las tarifas que se pagan son productos de los flujos de mercado, que ahora si refleja el costo de las telecomunicaciones a nivel mundial, pero si politizar es favorecer y reconocer la situación real del usuario del servicio, estaban politizadas, porque era política era para favorecer a ciertos sectores.

En relación con los aumentos en las tarifas telefónicas locales, durante 1999, TELGUA S.A. llevó a cabo varios ajustes que han ido incrementando las tarifas. Especialmente la falta de justificación de estos aumentos en las tarifas y la falta de información al usuario previo al ajuste, causó inquietud en la población y generó varias protestas. En junio de 1999, la Procuraduría General de la Nación, por instrucciones del Presidente de la República, inició acciones legales contra los ajustes tarifarios de TELGUA S.A., presentando un amparo para dejar sin efecto los cobros, después de lo cual, TELGUA S.A., anunció dejar sin efecto algunos de los ajustes tarifarios (por ejemplo, la cuota básica de Q.44 y el incremento en el costo de llamadas interurbanas) y ofrecer igual tratamiento a todos los operadores interconectados).

⁵⁴Entrevista con la Licenciada, Carmen Urizar, Centro de Estudios Económicos Nacionales CIEN.

5.2.2.1 *Internet*

En Guatemala, Internet cuesta US\$30 mensuales (Q.180) y esto incluye el uso de una hora diaria (1,800 minutos) por los cuales TELGUA cobra Q.360.00 para un costo total de Q.540.00, cantidad fuera del alcance de la mayoría de guatemaltecos de clase media suscritos a ese servicio.

En varios países, como en México, Canadá, Estados Unidos y Honduras no pagan adicional por ingresar a la red. En Chile la tarifa nocturna y de fines de semana es seis veces menor a la normal, cuando Internet se usa más.

5.3 Aspecto Político:

En el último decenio algunos acontecimientos notables han cambiado el orden político mundial, han traído el progreso tecnológico y han cambiado la política económica, acontecimientos que definen el carácter de la mundialización y la aceleran en gran medida. El fin de la Guerra Fría desató una ola de integración política mundial. La tecnología de la información y las comunicaciones ha permitido que se inicien millones de conversaciones a escala mundial.

La caída del muro de Berlín en 1,989 y el fin de la Guerra Fría eliminaron las barreras políticas y económicas, incorporando al mundo de los contactos y las comunicaciones mundiales a más de 400 millones de habitantes de Europa Oriental y la Comunidad de Estados Independientes y a casi 1.300 millones de habitantes de China y Viet Nam. Las ideas y la información comenzaron a fluir libremente a medida que los países levantaban la censura de las limitaciones de los viajes y las prohibiciones de partidos políticos y organizaciones de la sociedad civil. Y la inversión extranjera se vertió a China, Viet Nam, Polonia y la Federación Rusa, como los Mc Donalds, los filmes de Hollywood y las noticias mundiales en tiempo real de CNN.

Cuando el poder político concentra en sí también un alto grado de poder económico, destruye su naturaleza. Cuando el gobierno tiene el poder económico, destruye su naturaleza como un bien público. Cuando el gobierno tiene el poder de decidir sobre la economía, los precios y el grado de competencia entre los particulares, inmediatamente es asaltado por grupos que lo que persiguen es ese control sobre la economía. Los políticos pierden la vocación de servidores públicos y se convierten en expoliadores.

Los gobiernos a nivel mundial, especialmente en América Latina, consideran prioritaria la privatización de las empresas de telecomunicaciones. Entre las razones que impulsan este fenómeno está la modernización de las telecomunicaciones en Europa, en Estados Unidos y en Asia, que han aumentado esa brecha en esta materia entre aquellos países y los nuestros. Al mismo tiempo, la privatización permite a los países en desarrollo mejorar y expandir los servicios telefónicos sin incurrir en mayor endeudamiento estatal. Sin embargo, las telecomunicaciones tienen que responder a otras inquietudes, debe reducir su endeudamiento estatal, establecer una nueva fuente de ingresos fiscales y fomentar el desarrollo. El gobierno, como regulador tiene que separar la función normativa de la netamente empresarial.

Los objetivos principales que se persiguen con el proceso de modernización del sector telecomunicaciones en el país incluyen, pero no se limitan a: primero, volver competitivo al sector privado. Segundo, contribuir al crecimiento y desarrollo de la economía nacional. Tercero, expandir, modernizar la inversión privada, propiciar la libre competencia, fortalecer el mercado de capitales y obtener tarifas competitivas. Pero estos objetivos no se han logrado, excepto el caso de Chile, porque han pasado de un monopolio estatal a un monopolio privado.

En ningún caso, se ha logrado la democratización del capital, tampoco se logró estimular una nueva cultura laboral, tampoco se logró fortalecer la sociedad civil o redistribuir la riqueza; en ningún caso, país alguno ha destinado los recursos provenientes de la privatización al fortalecimiento del gasto social u otras áreas que garanticen el equilibrio macroeconómico y la protección los sectores más vulnerables de la población. El uso de los fondos recaudados ha sido asignado en casi su totalidad al pago de deudas de inversión de recursos, a gastos suñtuarios de funcionarios del Estado, a asignaciones de pago de sobreprecio de obras públicas, y más o menos ha sido el destino que se le ha dado a los recursos que provienen de la privatización.

En el caso de las telefónicas se ha hablado de que se privatiza para el desarrollo eficiente de las telecomunicaciones, se privatiza para promover la competencia, se privatiza para proteger al consumidor, se privatiza para promover las inversiones, se privatiza para modernizar la economía y se privatiza para modernizar la economía y se privatiza para mejorar la competitividad.

El desarrollo eficiente de las telecomunicaciones depende de quien las maneje. Existen grandes, fuertes y despiadados oligopolios, manejando las telecomunicaciones de los países de América Latina y el Caribe; en ninguno de los casos se protegió al consumidor. La

competencia traía como consecuencia, supuestamente promover las inversiones y, en casi todos los casos las ha terminado haciendo el mismo Estado. Las grandes corporaciones utilizan los recursos del circuito financiero interno astringiendo, cantidades de dinero que pueden ser destinados a otras actividades, con lo cual y en consecuencia, no traen dinero fresco que era su responsabilidad cuando se les vendió la empresa. Modernizar la economía no sólo ha servido para modernizar los grandes grupos económicos que se han beneficiado de esto y no ha mejorado la competitividad sólo a base de bajos costos.⁵⁵

5.3.1 *La política del gobierno de Alvaro Arzú, respecto a las telecomunicaciones:*

En el Programa de Gobierno 1996-2000, aparece delineada la estrategia general que guía el accionar del régimen gubernamental en turno, la cual diseñó políticas corto y mediano plazo, las cuales se tipifican en 5 puntos claves: 1) Insertar al país activamente en la internacionalización cultural, política y económica; 2) Consolidar y perfeccionar la democracia; 3) Profundizar la modernización económica, (privatización); 4) Lograr mayores niveles de equidad social, enfocando las políticas públicas prioritariamente a erradicar el flagelo humano; 5) Conservar el medio ambiente.

De los anteriores puntos, el primero, referido a la inserción económica y el tercero, que trata de la llamada modernización de la economía, constituyeron los pilares fundamentales en que se sustentó el plan de acción gubernamental; en tanto que los otros tres, son colaterales pero complementarios y necesarios para adecuarse a las exigencias de la economía mundial.

El primer punto, responde a la funcionalidad expansionista del proceso de globalización que exige la ampliación de los espacios económicos para la operativización del libre mercado, que es condición de la mundialización de la economía, que en su autodinamismo regido por leyes frente a las cuales los llamados Estados nacionales no han presentado mayor oposición. El tercer punto trata de la modernización de la economía (privatización), se refiere a la redefinición del papel del Estado para propiciar toda una estructura legal, que elimine los obstáculos al libre movimiento del mercado y la creación de condiciones infraestructurales indispensables para posibilitar la competitividad y eficiencia de las grandes cadenas productivas del capital.

⁵⁵ *Ibid Op Cit, Informe de Desarrollo Humano* Página 28

Dentro de las privatizaciones de las empresas el gobierno busca alcanzar la eficiencia en la tenencia y administración de las empresas del Estado, lo que hace que se promuevan leyes que hagan factible la participación del sector privado en la prestación de servicios que actualmente están reservados exclusivamente al estado, lo cual también se traduce en ingresos mayores para el fisco y la eliminación de subsidios.⁵⁶

En el cronograma de inversión de 1997 al 2,000 los Acuerdos de Paz consideraron como parte del Programa de Inversiones para el Desarrollo rural continuar con el programa de inversiones para el desarrollo rural con énfasis en infraestructura básica (carreteras, caminos rurales, electricidad, telecomunicaciones, agua y saneamiento ambiental) por un monto de Q.300 millones anuales

Además, en el Acuerdo sobre Identidad y Derechos de los Pueblos Indígenas, inciso H, se señala el compromiso del gobierno de promover ante el Congreso de la República las reformas necesarias en la actual Ley de Radiocomunicaciones, con el objeto de facilitar frecuencias para proyectos indígenas y asegurar la observancia del principio de no discriminación en el uso de los medios de comunicación.

5.3.1.1 Compromisos del Programa de Gobierno 1996-2000 (respecto a las telecomunicaciones).

- Adecuar las tarifas a costos reales de manejo y administración de los servicios para garantizar la rentabilidad de las inversiones.
- Reducir la injerencia estatal en las políticas y distribución de recursos financieros del subsector, y permitir la reinversión de las utilidades en proyectos nuevos y en mantenimiento.
- Establecer el marco regulatorio adecuado que permita la conversión de la empresa estatal en un empresa mixta, permitiendo el acceso de capital privado en un porcentaje aún no definido del capital accionario, y con ello dar paso a la modernización del servicio.
- Asignar a operadores privados, mediante procesos públicos de concesión, la operación y mantenimiento de segmentos de mercado de telefonía y los servicios de valor agregado, tal y como ya lo están haciendo otros países del área.
- Desmonopolizar Guatel, después de diseñar los marcos regulatorios y establecer una supervisión eficiente para garantizar la competencia y la eficiencia del mercado.
- Garantizar la interconexión a la red de distribución actual, con precios de interconexión

⁵⁶ Programa de Gobierno del Presidente Alvaro Arzú, 1996-2000, págs 1-4.

que favorezcan la entrada de nuevos competidores.

Proveer el subsector de un marco legal claro y transparente, para fomentar la competencia e impedir los privilegios.⁹⁷

5.4 *La Participación de las Empresas Transnacionales de Telefonía en Guatemala:*

La inversión extranjera siempre ha encontrado a Guatemala como un atractivo mercado, debido esto en parte a su posición geográfica y a la diversidad de su riqueza natural, etc. Aunque algunas de las experiencias con empresas extranjeras no fueron buenas, como por ejemplo en la década del 40, cuando en Guatemala se producen varios cambios políticos como económicos, y es cuando se adopta una política nacionalista, al expropiársele gran parte de las tierras que tenía para su beneficio la United Fruit Company. Por tal motivo esta empresa estadounidense influye en el gobierno de su país de origen, para que este logre una satisfacción para la empresa por parte del Gobierno de Guatemala, y es así como esta situación culmina con el derrocamiento del gobierno de Jacobo Arbenz Guzmán y su sucesor concedió más tierras a esta empresa que mantenía un monopolio en el comercio del banano. Esta fue tal vez la peor experiencia de Guatemala con una empresa extranjera poderosa, lo que ha demostrado lo fuertes que llegan a ser este tipo de empresas, incluso llegan a ser económicamente más poderosas que algunos gobiernos.

Guatemala ha tenido como característica que sus empresas estatales fueron primero empresas privadas, tal es el caso de los ferrocarriles, de la Empresa Eléctrica, las telecomunicaciones, etc. Estas empresas nacieron siendo privadas y extranjeras, luego fueron nacionalizadas y el gobierno invirtió en ellas, pero cuando son funcionales las vende al sector privado, aduciendo que no es capaz de hacerlas trabajar y que en el sector privado funcionarían mejor, tal como se hizo en el caso de las telecomunicaciones.

Las Empresas Transnacionales ya tienen tiempo de operar en Guatemala, y en el sector de las telecomunicaciones las empresas AT&T, MCI, ITALTEL, SIEMENS, etc., siempre estuvieron asesorando y trabajando con la entonces GUATEL. Por ejemplo entre los servicios que brindaba AT&T de Guatemala estaban.

⁹⁷Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. Infraestructura para el Tercer Milenio, "Comunicaciones", año 1, edición 3 pags. 4 y 5.

5.4.1 Aporte de AT&T de Guatemala a la Empresa Guatemalteca de telecomunicaciones (GUATEL):

AT&T de Guatemala, además de prestar servicios de telecomunicación internacional mantenía un convenio con la empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones para proveer 40,000 líneas de conmutación; 47,000 líneas de planta externa; enlaces de fibra óptica; 16,000 troncales locales y 1,00 troncales internacionales.

Entre algunas de las características que poseía el equipo provisto por AT&T se encuentran:

- Acceso a anuncios grabados, tales como clima, noticias, hora, identificación de llamadas maliciosas, servicio de abonado ausente, marcación abreviada, aviso de llamada en espera;
- Conferencia de tres personas; comunicación directa con un abonado (hot-line), etc.

Entre los servicios que prestaba AT&T en conjunto con Guatel, se pueden mencionar:

- USA Direct:
Se marcaba 190 desde cualquier teléfono de la República e inmediatamente contestaba una operadora de AT&T en Estados Unidos. También se podía realizar una llamada por cobrar o por medio de una tarjeta de llamadas.
- International 800 (1,800):
Para aquellas empresas que deseaban recibir llamadas internacionales de sus clientes sin costo para éstos.
- Tarjeta de Llamadas:
Se obtenían por medio de una tarjeta de Crédito Internacional y podía ser individual o corporativa. Cuando el abonado llamaba por medio del servicio USA Direct (190) podía cargar el costo de la llamada a su tarjeta y el cobro le llegaba a fin de mes por medio de su tarjeta de crédito. En Guatemala se podía adquirir su tarjeta de llamadas con cualquier emisor de Master Card.
- Skynet:
Conocido en Guatemala como International Business Service (IBS), consistía en un circuito digital dedicado, punto a punto, con capacidad de transmitir y recibir grandes volúmenes de información de voz (teléfono) datos (por medio de computador) y gráficos (fax) simultáneamente vía satélite.
- Acunet:
Equipo que conectaba la red de datos local de Guatel, Mayapaq, con la red de datos

de AT&T en Estados Unidos.

- **ATT Mail:**

Servicio de correo electrónico por medio del cual era posible tener comunicación vía transmisión de datos (por computador) con cualquier red de datos en el mundo.

- **Guatemala Directo:** Si estando en Estados Unidos marcaba el número 1-800-432-1171, inmediatamente le contestaba una operadora de Guatemala y podía realizar su llamada en Guatemala.

Estos eran algunos de los servicios que estaban a disposición del usuario guatemalteco.⁵⁸

5.4.2 *Ventajas y Desventajas de la Operacionalización de Empresas Transnacionales de Telefonía en Guatemala:*

Los guatemaltecos acostumbrados por décadas a un servicio deficiente y caro, están experimentando el primer deslumbramiento: las empresas telefónicas pueden ser eficientes y los servicios que brindan pueden llegar a satisfacer a veces hasta a los más exigentes.

Comparadas con la desidia del pasado, que paradójicamente se traducía además en tarifas altísimas ya que el ciudadano debía pagar no sólo sus llamadas sino el ineficiente engrosamiento de un Estado prebendario, sin embargo aunque las tarifas que se pagan ahora no son como antes, las tarifas siguen reflejando un por lo menos curioso sistema de regalías que se debe pagar a las empresas transnacionales del sector.

Sin embargo, si se compara las tarifas de los países desarrollados, los servicios telefónicos de países como el nuestro, son sensiblemente más caros que los de los vecinos desarrollados.

Según estimaciones de empresas del sector en los países en desarrollo las cifras de llamadas internacionales, promedio bajaron de 1.27 dólares por minuto en 1990 a 1.10 en 1997, con expectativas de llegar hasta 0.91 en el 2,000, en tanto que en los países industrializados las cifras descendieron de 1.08 dólares a menos de un dólar con expectativas de alcanzar 0.88 en el 2,000.

5.4.2.1 *Ventajas.*

- **Transferencia de Tecnología.**

⁵⁸ Siglo XXI. "AT&T en Guatemala". Octubre de 1980.

- Compiten por el mercado, para vigilar un precio justo de tarifas.
- Absorben parte de la mano de obra desocupada.
- Resuelven un problema de mercado insatisfecho.
- En el negocio de las telecomunicaciones se requiere de grandes inversiones y estas empresas tienen capitales y grupos de inversionistas en grande que pueden garantizar estas inversiones.
- Nos permiten un mayor comercio internacional y tener operadores de telecomunicaciones con gran experiencia y prácticamente el mercado se abre al tener inversión extranjera.
- Pone una presión positiva a la competencia local y nos hace ser mejores.

5.4.2.2. Desventajas.

Entre las desventajas para países pequeños como lo es Guatemala, es que es un problema negociar con las empresa transnacionales debido al gran poder económico que ostenta y aunque existan reglamentaciones internacionales como nacionales, no se tiene poder de negociación y es por eso que para acceder a que una empresa transnacional opere en el país hay que tomar en cuenta ciertos aspectos, tales como: a) Cuál es el tratamiento que debe otorgarse a la inversión extranjera; b) Cómo deberá negociarse con las empresas transnacionales; c) Qué políticas de apoyo deberá impulsar el país, para alcanzar relaciones adecuadas con las transnacionales, y d) Qué actitud y modalidades deben establecerse para evitar su injerencia en los asuntos internos de los Estados. Referente a lo anterior, podría partirse de la idea de que no existe justificación para otorgar tratamiento privilegiado a las empresas transnacionales con relación a la empresa nacional o a otras empresas extranjeras independientes. Las ventajas especiales que puedan otorgársele deberán estar en relación directa de apoyo al desarrollo.⁵⁹

5.4.3 La participación de las empresas privadas en la telefonía nacional:

En julio de 1999 había poco menos de 220 empresas registradas en el Registro de Telecomunicaciones, dispuestas a prestar distintos servicios en el área, existen 15 servicios por operador de red comercial, lo cual es una señal de la implementación de una legislación más abierta. Los servicios que clasifica el Registro por operador son: telefonía local, telefonía

⁵⁹ Ibid. Op Cit Girón, Alicia Página 43

interurbana, telefonía internacional, telefonía pública, telefonía celular, PCS, transmisión de datos, internet, cable TV "trunking", radiocomunicación, "paging", valor agregado, facsimil y télex. Se resalta que una compañía puede ofrecer varios de estos servicios a la vez. De los anteriores servicios clasificados por operador se observa que la mayor parte de éstos se destina a la transmisión de datos (35%), telefonía local (33%) y telefonía internacional (30%).

Catorce empresas cuentan con un contrato de interconexión con TELGUA S.A., indispensable para iniciar servicios de telecomunicaciones para un gran público. Ellas son: Atel, BNA, Cablenet, COMCEL, CYBERNET, FT&T, Industria Telepuerto, Interaccess, Telefónica (a través de Londrina), Paysandú, Protel, TTI, Unitel, WXL. Los contratos establecen las obligaciones respecto a la calidad y la cantidad de la interconexión y el cronograma según el cual TELGUA S.A. facilitará la misma.

Las empresas Telered (o Telefonía Global) y Atel ya están participando en el mercado, ofreciendo servicios de telefonía alámbrica. Atel, por ejemplo, ha instalado 1,200 líneas en la capital, aunque por el momento solamente han seleccionado a ciertos sectores de la ciudad para ofrecer sus servicios. Atel contemplaba instalar entre 12 y 15 mil líneas en 1,999, y crecer a ese ritmo en los años siguientes. Además Cablenet está ofreciendo telefonía en la capital, a través del cable. Todo eso quiere decir que la competencia en el mercado local se está desarrollando, aunque todavía de manera limitada.

En marzo de 1,999, la empresa española Telefónica, bajo el nombre Auro, adquirió una frecuencia de PCS por un monto de Q.218 millones, en una subasta pública organizada por la SIT. Esto marcó un hecho importante, pues significa que una empresa internacional renombrada está dispuesta a entrar en el mercado guatemalteco. Según Francisco Quintana, presidente de Telefónica en Guatemala, la compañía invertirá US\$100 millones en 1,999 y el mismo monto en el 2,000 y el 2,001. Telefónica inició sus operaciones a partir de julio de 1,999 con la telefonía internacional, después de haberse habilitado el código multiportador de selección de operadores para llamadas internacionales. Los códigos de multiportador permiten al usuario escoger un operador internacional, llamando el código que corresponde al operador de su elección. Luego, Telefónica espera ofrecer el servicio inalámbrico de PCS, ya que tiene como meta capturar el 25% del mercado guatemalteco.

5.4.4 Participación de las empresas privadas en la telefonía internacional:

A partir del 15 de julio de 1,999 la empresa COMCEL, TELGUA S.A., TELEFONICA y

World X Change Communications están ofreciendo telefonía internacional mediante el código multiportador, mientras TELERED, dio a conocer su código. Los precios de los otros operadores ofrecidos al 16 de julio de 1999, son más bajos que las tarifas internacionales ofrecidas anteriormente por TELGUA S.A., el 16 de julio de 1999, Telefónica estaba ofreciendo las tarifas más favorables del mercado. La competencia ya obligó a TELGUA S.A. a bajar sus tarifas internacionales en US\$0.20 para llamadas a los Estados Unidos; mientras el 23 de julio de 1999, la empresa estaba ofreciendo una tarifa de US\$0.34 por minuto para dichas llamadas, esto significa una rebaja de más del 40% en comparación con la tarifa anterior del US\$0.60. Además, existen otros nueve operadores con código multiportador dispuesto a entrar al mercado; aumentando así la competencia, presionando las tarifas hacia abajo y beneficiando al consumidor.

Antes de la entrada en vigor del código multiportador, TELGUA S.A. se había convertido en el principal obstáculo para que telefónica de España y otras 15 operadoras más entraran en la contienda de las telecomunicaciones.

En la telefonía móvil, hay una competencia limitada entre COMCEL y TELGUA S.A., pero con la entrada de Telefónica se prevé una competencia más fuerte en este subsector.

Además para finales de 1999, la SIT tenía programada la subasta pública de más frecuencias de PCS, lo cual probablemente aumente el número de operadores que ofrezcan telefonía móvil.

Respecto a la telefonía internacional, Telgua mantiene una estrecha relación con empresas como MCI, Sprint y AT&T, las cuales prestan el servicio denominado "Guatemala Directo", en donde se le permite al usuario del servicio telefónico internacional, marcar un número local, libre de pago, en un país extranjero y conectar con una operadora de Guatemala para realizar una llamada persona a persona o teléfono a teléfono. Si son números por cobrar, este servicio permite que el usuario en Guatemala, marque un número libre de pago y conectarse con una operadora en el extranjero ya sea para realizar una llamada persona a persona o teléfono a teléfono. Además ahora con la inclusión de Telefónica Española en la prestación del servicio telefónico internacional, los más beneficiados son los usuarios del servicio internacional, ya que pueden utilizar el plan que les sea más cómodo y más barato.

Con la habilitación de los códigos multiportadores a partir de julio de 1999, se introdujo la competencia en la telefonía internacional, donde el más beneficiado es el usuario. El reto para el futuro está en lograr la competencia en la telefonía local. La parte del mercado que para el guatemalteco es más relevante.⁶⁰

⁶⁰Ibid Op. Cit. "Infraestructura para el Tercer Milenio "Comunicaciones", páginas 16 y 17.

La participación de las Empresas Transnacionales en la telefonía guatemalteca ha beneficiado a aquella población que tiene familia en el extranjero, ya que les ofrece diversos planes para pagar sus llamadas internacionales. Empresas como AT&T han estado ofreciendo el servicio internacional desde hace tiempo, y como esta empresa tiene una amplia cobertura en los Estados Unidos y en varias partes del mundo, además poseedora de tecnología de punta, permite al usuario guatemalteco comunicarse a todas partes del mundo. En la telefonía pública, especialmente en lo concerniente a teléfonos tarjeteros, al principio sólo TELGUA S.A. brindaba ese servicio, pero recientemente se ha incursionado en este campo la empresa española Telefónica S.A., esto nos demuestra que poco a poco las telecomunicaciones en Guatemala dejarán de ser un monopolio, porque aunque la empresa GUATEL se vendió, quienes la compraron todavía son los únicos que brindan el servicio de telefonía domiciliar; ahora en el campo de la telefonía celular, era la empresa COMCEL la única que ofrecía este servicio, sin embargo ahora hay varias empresas que ya prestan este servicio, lo cual ha provocado una baja en las tarifas al haber competencia.

CAPITULO VI

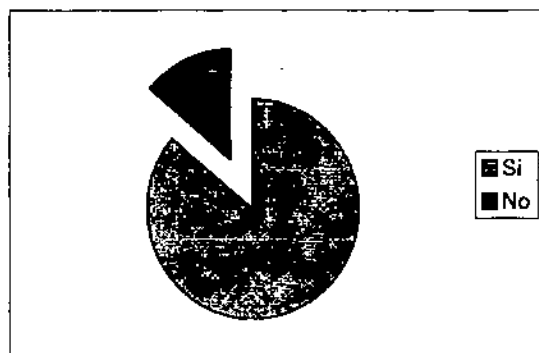
6. CONOCIMIENTO DE LA POBLACIÓN RESPECTO A LA PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE TELEFONÍA EN EL PAÍS

La venta de la empresa de telecomunicaciones, tuvo un impacto social, económico y político en la población guatemalteca, quienes serian los afectados de la buena o mala política del Gobierno de privatizar las telecomunicaciones. Es por ello que para determinar el grado de conocimiento de las personas respecto al tema de la participación de las Empresas extranjeras de telefonía en las telecomunicaciones de Guatemala, se utilizó la técnica de la encuesta para la recolección de datos. La encuesta se formuló sobre bases científicas y metodológicas, con una muestra de 250 personas, de las cuales 10 fueron docentes de la Escuela de Ciencia Política; 20 Docentes de las diferentes unidades académicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala y el resto lo comprendió la población en general; y, se realizó en la Ciudad Capital del 20 de septiembre al 10 de octubre de 1999. Para tener una muestra representativa de la población esta se dividió en tres categorías: a) profesionales docentes de la Escuela de Ciencia Política de la Universidad de San Carlos de Guatemala; b) profesionales docentes de las distintas unidades académicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala; c) población en general, es por ello que se utilizó un muestreo estratificado y aleatorio. La boleta de encuesta contenía preguntas que ayudarían en su labor al investigador respecto a la opinión que ésta tenía en lo referente a que una empresa extranjera hubiese sido la que comprara la empresa TELGUA S.A., y no una empresa de socios locales.

La privatización de los bienes del Estado se han realizado bajo el fundamento de que el Estado es un mal administrador de los bienes, y que el servicio al estar en manos de la empresa privada se presta con eficiencia y tecnología. Y es precisamente el poco acceso que los guatemaltecos han tenido al servicio telefónico una de las grandes deficiencias que tenía el servicio cuando era prestado por el Estado. Es por ello que dentro de las preguntas de la boleta de encuesta se les preguntaba si tenían o no servicio telefónico en su casa, y un 86% de los encuestados respondieron que si tenían teléfono, mientras que un 14% dijo no tener todavía teléfono. Estos datos nos indican que no toda la población tiene acceso todavía al servicio telefónico, aunque la empresa está privatizada, además hay que tomar en cuenta que la boleta de encuesta se pasó a población residente en la ciudad metropolitana, donde se

supone que la gente tiene más posibilidades de acceder al servicio telefónico. Para tener una mejor perspectiva de los datos anteriormente dados, presento la siguiente gráfica.

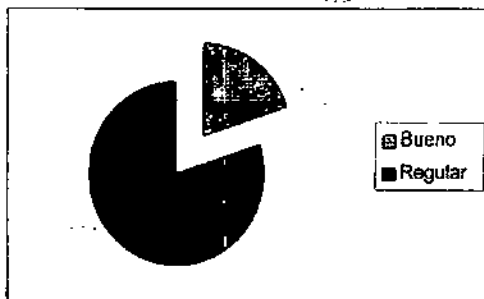
Gráfica 1.
Guatemala: Cobertura del Servicio Telefónico
Porcentaje de personas con teléfono del 100% de los encuestados
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador

En Guatemala la razón que se dio para vender a Guatel fue que ésta era ineficiente para prestar el servicio telefónico y que en 25 años que tenía funcionando solamente había llegado a una pequeña parte de la población. Hay que hacer notar que hace 25 años la población guatemalteca ascendía a 5 millones de habitantes, lo que en la actualidad sobrepasa los 8 millones de habitantes. Por lo anterior, conforme la población ha ido aumentando, también así sus necesidades, como por ejemplo el servicio telefónico. Ante esto se les preguntaba también, como consideraban ellos que era el servicio que brindaba Guatel. En la primera categoría de los docentes el 80% contestó que el servicio que brindaba Guatel era regular y el restante 20% dijo que el servicio que brindaba Guatel era bueno, pero ninguno dijo que este había sido malo.

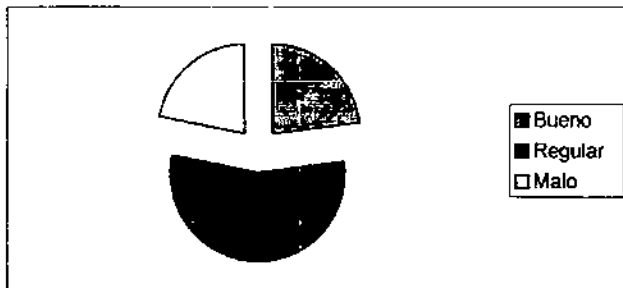
Gráfica 2.
 Guatemala: Servicio telefónico prestado por GUATEL
 Calidad del servicio prestado
 Docentes de las diferentes unidades académicas de la USAC
 Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la segunda categoría de los profesionales docentes de la USAC el 23% de los encuestados indicaron que el servicio que brindaba Guatel era bueno; el 55% dijo que el servicio que brindaba era regular y un 22% expresó que el servicio que brindaba era malo.

Gráfica 3.
 Guatemala: Servicio Telefónico prestado por GUATEL
 Calidad del Servicio
 Docentes de la Escuela de Ciencia Política
 Año 1999

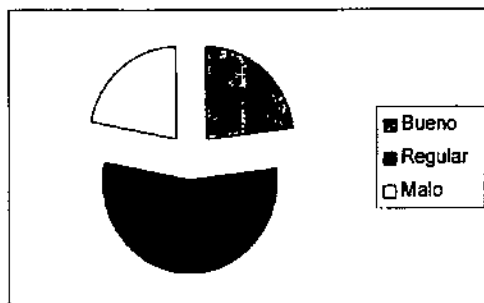


Fuente. Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la tercera categoría de la población general el 24%, indicó que el servicio que brindaba

Guatel era bueno; el 64% dijo que había sido regular y un 12% indicó que había sido malo.

Gráfica 4.
Guatemala: Servicio telefónico prestado por GUATEL
Calidad del Servicio
Población general
Año 1999

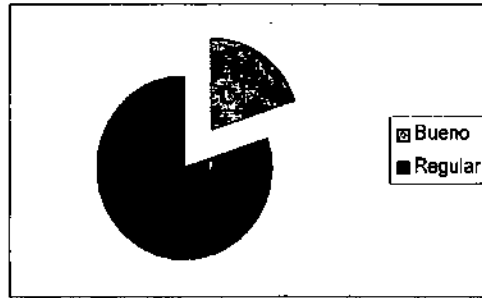


Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

De lo anterior explicado podemos ver de que la población guatemalteca no estaba en un total desacuerdo con el funcionamiento de Guatel.

Luego para saber si el servicio telefónico ha mejorado al ser privatizado se les preguntó también como consideran que es el servicio que actualmente presta Telecomunicaciones de Guatemala S.A. de lo cual los resultados fueron los siguientes. En la primera categoría el 20% de los encuestados dijeron que consideran que el servicio es bueno, sin embargo un 80% expresó que el servicio es regular.

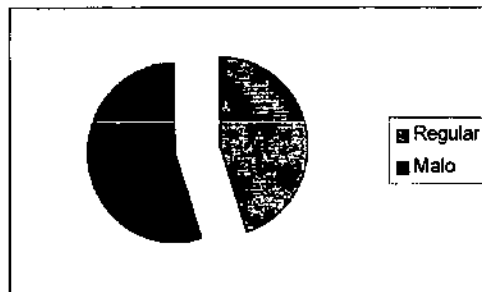
Gráfica 5.
 Guatemala: Servicio Telefónico prestado por TELGUA
 Calidad del servicio
 Docentes de las diferentes unidades académicas de la USAC
 Año 1999



Fuente: Boleta de encuestada realizada por el investigador.

En la segunda categoría el 45% de la población dijo que el servicio es regular, mientras que un 55% expresó que el servicio que brinda Telgua es malo. Lo curioso es que nadie mencionó que el servicio era bueno.

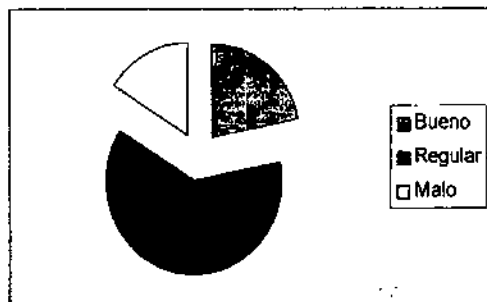
Gráfica 6.
 Guatemala: Servicio Telefónico prestado por TELGUA
 Calidad del servicio
 Docentes de la Escuela de Ciencia Política
 Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la tercera categoría el 22% de la población indicó que el servicio es bueno; un 62% dijo que el servicio era regular y un restante 16% respondió que el servicio era malo.

Gráfica 7.
Guatemala: Servicio telefónico prestado por TELGUA
Calidad del servicio
Población general
Año 1999



Fuente: Bofeta de encuesta realizada por el investigador.

Después de haber realizado las anteriores preguntas se puede hacer una comparación entre el servicio que brindaba Guatel y que el ahora presta Telgua, de lo cual podemos ver que los cambios que se esperaban y con los cuales la población guatemalteca iba a ser la más beneficiada, no se han dejado sentir por ella. Porque la mayor parte del total de los encuestados expresó que tanto el servicio que brindaba Guatel y el que brinda Telgua es regular, sin embargo, es mayor el porcentaje de la población que indicó que el servicio prestado por Telgua es malo en comparación con los que dijeron que el servicio de Guatel era malo.

De lo anterior se deduce que la población muestra no considera que las telecomunicaciones hayan cambiado mucho, la media se mantiene en que el servicio tanto el que brindaba GUATEL como el que brinda TELGUA es regular.

Cuando se inició la ola privatizadora en el país no se determinó cuál era el mejor momento para privatizar, no se evaluó la situación política, social y económica del país, tampoco la rama industrial, la empresa y el alcance de las privatizaciones en otras naciones a nivel regional e internacional. Además, el gobierno debió preguntar al pueblo si estaban de acuerdo con la privatización de la telefónica estatal o no. Es por ello que se le preguntó a la población muestra si estaban de acuerdo con la privatización, y lo que respondieron fue lo

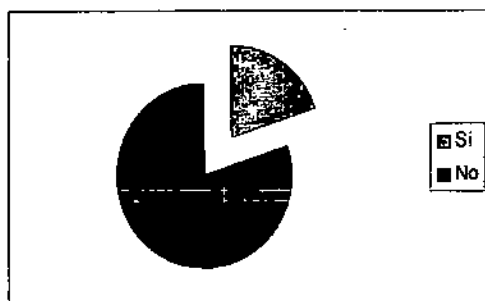
siguiente.

En la primera categoría el 20% de los docentes encuestados dijeron que Si, habían estado de acuerdo con la privatización de la empresa de teléfonos estatal; sin embargo un 80% expresó que No habían estado de acuerdo con la privatización

Gráfica 8.

Guatemala: privatización de la empresa de telecomunicaciones
Porcentaje de personas a favor y en contra de la privatización
Docentes de las diferentes unidades académicas de la USAC

Año 1999



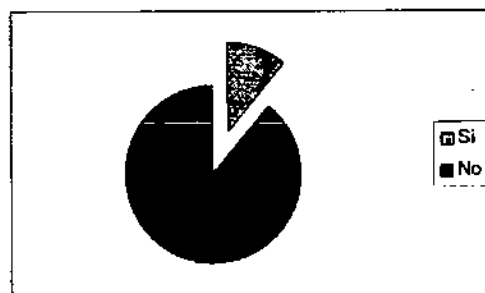
Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la segunda categoría el 89% de los encuestados dijeron que No habían estado de acuerdo con la privatización de TELGUA, mientras que el restante 11% dijo que Si habían estado de acuerdo con la privatización.

Gráfica 9.

Guatemala: privatización de la empresa de telecomunicaciones
Porcentaje de personas a favor y en contra de la privatización
Docentes de la Escuela de Ciencia Política

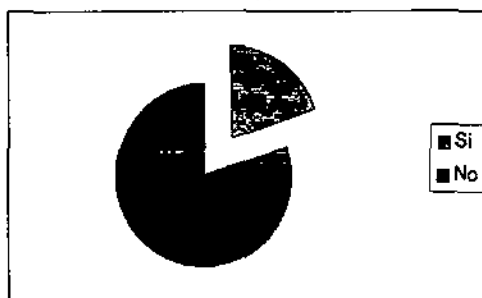
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la tercera categoría el 80% de los encuestados expresaron que No habían estado de acuerdo con la privatización. Mientras que el restante 20% de los encuestados indicaron que Si habían estado de acuerdo con la privatización.

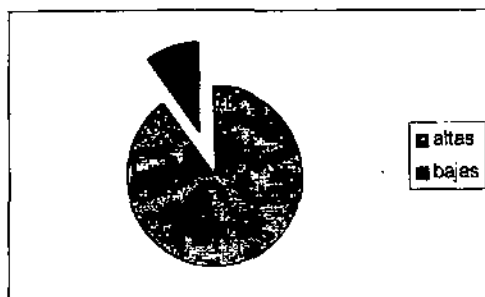
Gráfica 10
Guatemala: privatización de la empresa de telecomunicaciones
% de personas a favor y en contra de la privatización
Población general.
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

Uno de los factores que ha influido en la opinión de la población respecto a la privatización de la empresa estatal de teléfonos es la tarifa telefónica que se paga por el servicio. Ante esto en la encuesta se les preguntó que si consideraban altas o bajas las tarifas que se pagan por el servicio ahora que la empresa de teléfonos estatal está privatizada. En la primera categoría el 90% de los encuestados respondió que son ALTAS y un 10% que son BAJAS.

Gráfica 11.
Guatemala: Tarifas Telefónicas
Docentes de las diferentes unidades académicas de la USAC
Año 1 999

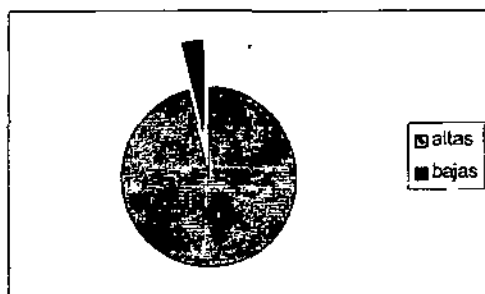


Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la segunda categoría el 100% de los encuestados indicaron que las cuotas que se pagan por el servicio telefónico son ALTAS.

En la tercera categoría un 96% de la población expresó que las tarifas son ALTAS; mientras que un 4% indicó que eran BAJAS.

Gráfica 12.
Guatemala: Tarifas Telefónicas
Población General
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

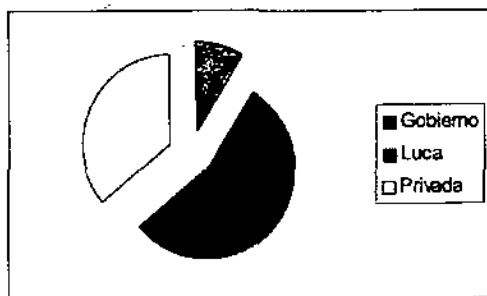
Después de haber visto los resultados anteriores se deduce, de que la población guatemalteca considera que las tarifas del servicio telefónico es caro, y que no todos tienen las posibilidades de poder pagarlos. Pero a nivel internacional las tarifas bajaron y eso se dio como consecuencia de la habilitación del código multiportador, ya que Guatemala parece tener las tarifas más bajas de la región en el tráfico telefónico hacia los Estados Unidos. Sin embargo, en cuanto a los costos de instalación y los costos de la telefonía local, Guatemala y El Salvador son los países de Centroamérica con los costos más altos. Esto parece ser una

manifestación de que son precisamente estos dos países los que han avanzado más en abrir sus mercados y disminuir los subsidios cruzados que tradicionalmente han existido entre la telefonía internacional y local.⁶¹

Otro punto importante respecto a la venta de la empresa de teléfonos estatal, fue el de saber quien realmente fue el más beneficiado con la privatización, anteriormente vimos que los usuarios han sido afectados en las tarifas, es decir que no se han visto muy beneficiados con la privatización. Es por ello que se procedió a preguntar a la población muestra, sobre quien o quienes consideraban que habían sido beneficiados con la privatización de Telgua, a lo que respondieron.

En la primera categoría el 36% respondió que los más beneficiados fueron las empresas privadas; luego un 55% indicó que la Empresa Luca había sido una de las más beneficiadas y un 9% respondió que los más beneficiados con la privatización de Telgua fue el gobierno el turno.

Gráfica 13.
Guatemala Privatización de la empresa de Telecomunicaciones
El más beneficiado con la privatización
Docentes de las diferentes unidades académicas de la USAC.
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador

En la segunda categoría el 32% de los encuestados indicaron que había sido el gobierno y otros los más beneficiados; el 35% dijeron que la empresa Luca fue la más beneficiada y el 33% indicaron que fueron las empresas privadas las que se habían beneficiado más. Pero ninguno mencionó que la población había sido beneficiada en algo, como eran los objetivos del Gobierno.

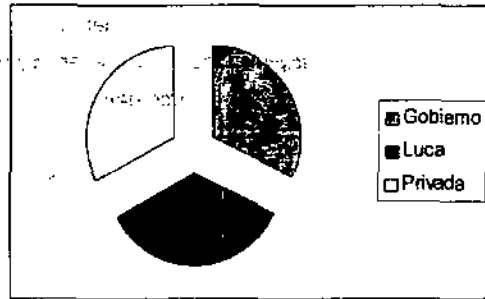
⁶¹Centro de Investigaciones Económicas Nacionales. Infraestructura para el Tercer Milenio, "Comunicaciones", año 1, edición 3, pag. 15

Gráfica 14.

Guatemala: Privatización de la empresa de Telecomunicaciones

El más beneficiado con la privatización
Docentes de la Escuela de Ciencia Política.

Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la tercera categoría el 42% (a) de la población indicó que entre los más beneficiados fueron las Empresas Privadas y la Empresa Luca S.A.; otro 42% (b) indicó que el más beneficiado con la privatización fue el gobierno y un restante 16% (c) de la población encuestada expresó que los más beneficiados con la privatización fueron en parte la población, Telgua y el Presidente Alvaro Arzú.

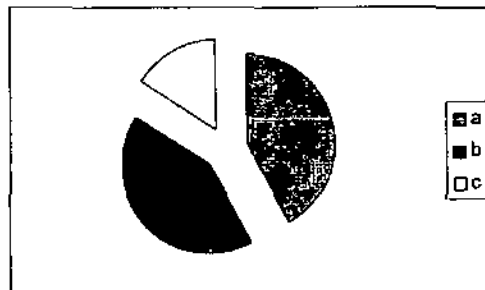
Gráfica 15.

Guatemala Privatización de la empresa de Telecomunicaciones

El más beneficiado con la privatización

Población General

Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

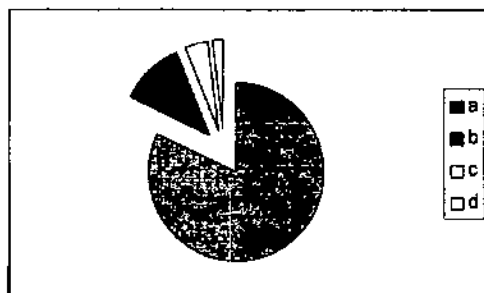
De lo anterior vemos que contrario a los deseos del gobierno, ya que se esperaba que con la privatización de TELGUA, los beneficiados fueran la población, pero en realidad a quienes se les considera como los favorecidos con toda esta transacción han sido el Gobierno, el Presidente, las empresas privadas y la Empresa Luca S.A. (quien fue la que compró TELGUA).

Se ha hablado mucho sobre la participación del Gobierno en la privatización y es que en el Programa de gobierno 1996-2000, el cual fue el marco general del gobierno del Presidente Alvaro Arzú, donde anunció sus planes para el periodo 1996-2000. Una de las intenciones más importantes del programa fue la parte de la modernización del Estado, especialmente en el sector de las telecomunicaciones, donde el plan consistió en adecuar el marco normativo para abrir este sector al sector privado y desmonopolizar la empresa estatal e introducir la competencia.

El gobierno de ese entonces planeo y fue el encargado de realizar toda la transacción de la venta de la empresa estatal de teléfonos, debido a esto se preguntó a la población muestra que opinará respecto a la postura que adoptó el Presidente Alvaro Arzú en lo relativo a la venta de TELGUA. Y los resultados fueron que en la primera y segunda categoría de la población muestra el 100% de los encuestados indicaron que el Presidente siempre estuvo a favor de la privatización.

Sin embargo, en la tercera categoría el 82% (a) de los encuestados dijeron que el Presidente estuvo a favor; un 12% (b) indicó que fue indiferente; un 4% (c) dijo que había estado en contra y un 2% (d) no respondió.

Gráfica 16.
Guatemala: Servicio telefónico
Posición del Presidente Alvaro Arzú respecto a la privatización
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

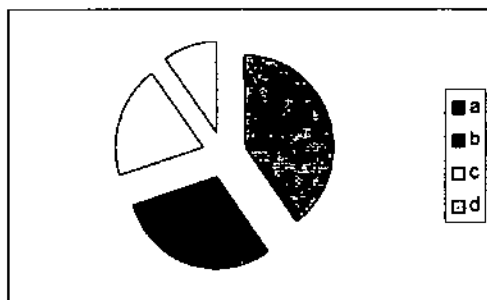
El Presidente Alvaro Arzú, fue parte clave para la privatización de la Empresa TELGUA S.A., debido a que esta ya estaba contemplada en su plan de trabajo y por ello promovió e hizo todo lo posible para que el proceso fuera rápido. Sin embargo han existido muchas críticas al proceso de venta, la cual ha sido calificada de no ser transparente.

Desde que se anunció que se iba a privatizar GUATEL, que después cambió su nombre a TELGUA S.A., muchos se cuestionaban quiénes serían los compradores, al principio se escuchaban los nombres de empresas como Telefónica Española, AT&T, MCI, GTE, y otras con una trayectoria en telefonía reconocidas a nivel internacional. Además algunas de las empresas anteriormente mencionadas ya tenían tiempo de operar en el país, pero proporcionando servicio internacional, debido a su alta experiencia y tecnología en el campo de las telecomunicaciones, se esperaba que una de ellas hubiese sido la que comprara TELGUA, sin embargo la empresa que compró TELGUA, era una empresa que se desconocía su experiencia en el sector de las telecomunicaciones, como lo era LUCA S.A. Por lo anterior se quiso determinar si la población guatemalteca conocía a estas empresas, por lo cual se les preguntó de acuerdo a una lista preparada, cuantas empresas de telefonía extranjera conocían, y los resultados fueron los siguientes:

En la primera categoría:

- a) El 40% de los encuestados dijo conocer de 1 a 2 empresas extranjeras de telefonía.
- b) El 30% de los encuestados dijo conocer más de dos empresas extranjeras de telefonía.
- c) El 20% de los encuestados dijo conocer más de cinco empresas.
- d) el 10% no respondió.

Gráfica 17
 Guatemala: Servicio Telefónico
 Las Empresas Extranjeras de Telecomunicaciones
 Docentes de las Diferentes Unidades Académicas de la USAC
 Año 1999

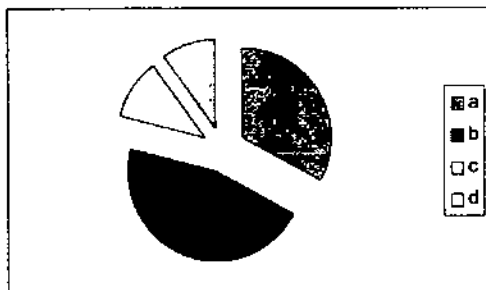


Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la segunda categoría los resultados fueron:

- a) El 33% de los encuestado indicaron que conocían de 1 a 2 empresas de telefonía extranjera
- b) El 46% de los encuestados indicaron que conocían de 3 a 6 empresas de telefonía extranjera
- c) El 11% de los encuestados indicaron conocer más de 7 empresas de telefonía extranjera.
- d) El 10% de los encuestados no respondió.

Gráfica 18.
 Guatemala: Servicio Telefónico
 Las Empresas Extranjeras de Telecomunicaciones
 Docentes de la Escuela de Ciencia Política
 Año 1999

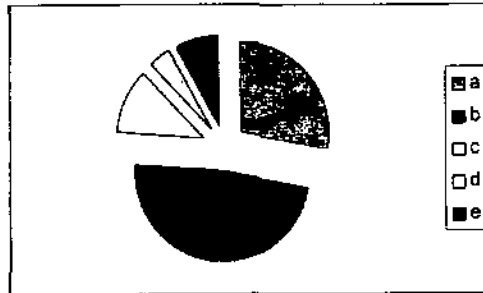


Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la tercera categoría los resultados fueron:

- a) El 28% de los encuestados conocen de 1 a 2 empresas de telefonía extranjera.
- b) El 48% de los encuestados conoce de 3 a 4 empresas de telefonía extranjera
- c) El 12% de los encuestados conoce más de 5 empresas de telefonía extranjera.
- d) El 4% de los encuestados conoce más de 7 empresas de telefonía extranjera
- e) El 8% de los encuestados no respondió.

Gráfica 19.
Guatemala: Servicio Telefónico
Las Empresas Extranjeras de Telecomunicaciones
Población General
Año 1999



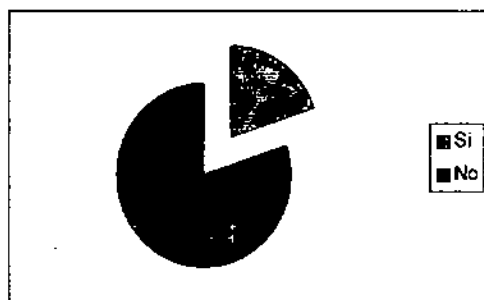
Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En esta pregunta se les colocó una lista de empresa de telefonía extranjera para medir, cuáles eran las más conocidas y que tanto conocimiento tenían las personas sobre la misma, asimismo se colocó el nombre de la empresa Luca S.A., y fueron muy pocos los que dijeron conocerla. De lo anterior, las empresas extranjeras de telefonía más conocidas por los encuestados fueron AT&T, SPRINT, MCI, y en menos grado Telefónica, France Telecom y GTE.

Y con el propósito de saber, que tanta era la relación de los usuarios son estas empresas se les preguntó si eran usuarios de alguna de las empresas que se citaban en esa pregunta, a lo que respondieron.

En la primera categoría el 20% de los encuestados dijeron que Si eran usuarios de empresas de telefonía extranjera, entre las que mencionaron a la empresa LUCA S.A. y el 80% de los encuestados respondieron que No eran usuarios de empresas de telefonía extranjera.

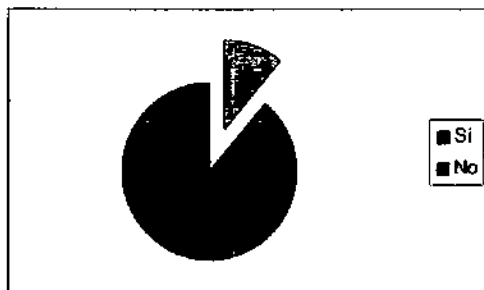
Gráfica 20.
Guatemala: Servicio Telefónico
Porcentaje de usuarios de empresas extranjeras de telecomunicaciones
Docentes de las diferentes unidades académicas de la USAC
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la segunda categoría el 89% de los encuestados respondió que No eran usuarios de ninguna empresa de telefonía extranjera y el restante 11% indicó que Si eran usuarios de una empresa de telefonía extranjera.

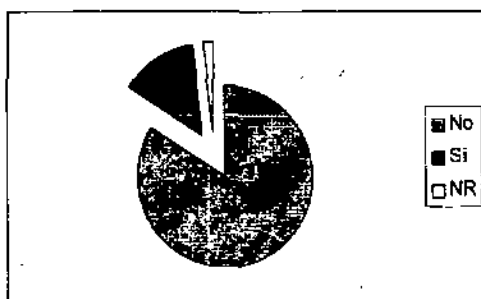
Gráfica 21.
Guatemala: Servicio Telefónico
Porcentaje de usuarios de empresas extranjeras de telecomunicaciones
Docentes de la Escuela de Ciencia política
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la tercera categoría el 84% de los encuestados dijeron que No eran usuarios de una empresa de teléfonos extranjera; un 14% indicó que Si eran usuarios y entre las empresas que citaron estaba AT&T, MCI, SPRINT, TELEFÓNICA; y un 2% de los encuestados no respondieron (NR).

Gráfica 22.
Guatemala: Servicio Telefónico
Porcentaje de usuarios de empresas extranjeras de telecomunicaciones
Población General
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

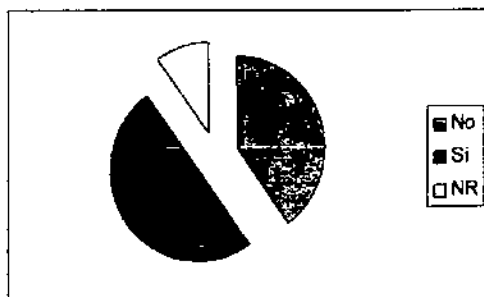
Hay que tomar en cuenta que los servicios que dan estas empresas extranjeras de telefonía prestan son de telefonía internacional, y lo que se pretendía con la privatización era tener tarifas internacionales más baratas, pero de lo anterior nos podemos dar cuenta que no todos los guatemaltecos tienen necesidad de llamar al exterior y que los beneficiados con esto son los empresarios y personas que tienen negocios o familiares en el extranjero, pero que existe una buena parte de la población que no utiliza este servicio o todavía no tiene acceso.

En las negociaciones de la venta, aunque se preveía la participación de varias empresas interesadas en TELGUA, solo una se presentó el día de la subasta y fue la que se adjudicó la empresa estatal de teléfonos. Sin embargo queda la duda, respecto a que hubiera pasado si esta hubiese sido vendida a una empresa transnacional de telefonía de amplia experiencia internacional, antes esto se preguntó a la población si consideraba que la privatización del TELGUA, hubiera funcionado mejor en manos de compañías extranjeras

internacionalmente reconocidas, y la respuesta fue:

En la primera categoría el 50% de los encuestados contestaron que Si hubiera sido mejor, y un 40% respondió que No y el restante 10% no respondió (NR).

Gráfica 23.
Guatemala: Servicio Telefónico
Funcionamiento de TELGUA en manos de empresas extranjeras reconocidas
internacionalmente
Docentes de las diferentes unidades académicas
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la segunda categoría el 67% de los encuestados dijeron que Si hubiera funcionado mejor la privatización de TELGUA en manos de empresas extranjeras reconocidas a nivel internacional; un 11% dijo que No hubiera funcionado mejor; además un 10% indicaron que les daba igual quien hubiese sido y el restante 12% dijo que dependía de que compañía internacional se trataba.

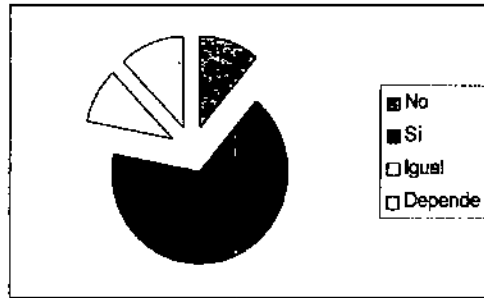
Gráfica 24.

Guatemala: Servicio Telefónico

Funcionamiento de Telgua en manos de empresas extranjeras reconocidas internacionalmente

Docentes de la Escuela de Ciencia Política.

Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la tercera categoría el 66% de los encuestados indicaron que Si, la privatización de Telgua hubiera funcionado mejor en manos de compañías extranjeras reconocidas que como se realizó, pero que no fueran de México; el 26% de los encuestados dijeron que No funcionaría mejor la privatización en manos de compañías extranjeras reconocidas y además que en Guatemala hay gente capacitada. El restante 8% no respondió (NR).

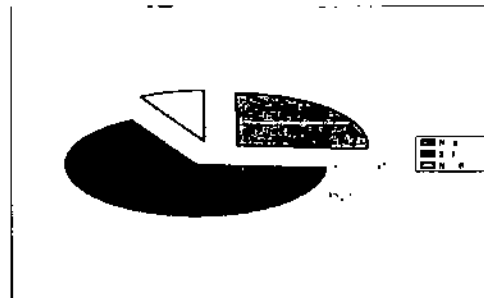
Gráfica 25.

Guatemala: Servicio Telefónico

Funcionamiento de Telgua en manos de empresas extranjeras reconocidas internacionalmente

Población General

Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

Ante estos datos nos damos cuenta de que la mayor parte de la población hubiera estado de acuerdo en que una empresa transnacional de telefonía de experiencia internacional reconocida como AT&T o Sprint, hubiesen sido las propietarias de TELGUA, sin embargo el día de la última subasta para la venta de TELGUA, solamente se presentó una oferta la que presentó la Empresa Luca S.A., la cual fue la ganadora. Ante esto los personeros de TELGUA, dijeron que si se había presentado una sola oferta había sido porque las otras empresas interesadas, en ese momento estaban atravesando por diversos cambios y que otras no entraron a la subasta porque preferían competir con TELGUA. A pesar de esto ya se sabía con tiempo de que varias empresas internacionales estaban interesadas en adquirir TELGUA, como por ejemplo: la Transnacional coreana DAEWOO, la cual es dueña de DAEWOO TELECOM LIMITED (DTL), una empresa especializada del Grupo que presta los servicios de telecomunicaciones en la República Popular de China, países de la Comunidad de Estados Independientes y a algunas naciones de África. DAEWOO, estuvo siguiendo con interés los procesos de privatización en América Latina, especialmente en las telecomunicaciones, aunque al final ya no presentó ninguna oferta.⁶²

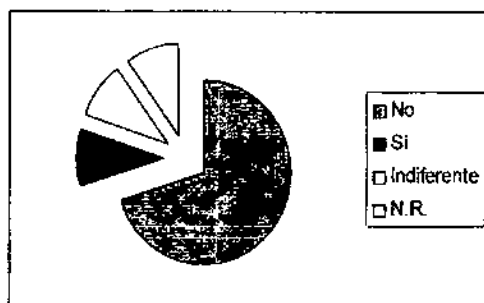
Sin embargo después de haber sido privatizada la empresa TELGUA y comparada por la Empresa LUCA S.A., de la cual no se sabía que se dedica al servicio de las telecomunicaciones, sino hasta después que era una empresa formada con accionistas centroamericanos y que al momento de comprar la telefónica estatal comprobó que tenía como operador a la empresa France Telecom. Luego, tuvo como accionista mayoritario a la Empresa Mexicana TELMEX, la cual le suministra equipo y todo lo relacionado con las telecomunicaciones.

La empresa TELMEX, ya en una ocasión había hecho intentos de adquirir TELGUA, pero el precio que ofreció en esa oportunidad fue considerada bajo y no se le vendió. Después cuando LUCA S.A. compró a TELGUA, salió a luz de que era TELMEX la que tenía la mayor parte de las acciones, y en abril del 2,000, realiza las operaciones necesarias para quedarse con TELGUA, y es así como TELMEX es la propietaria de TELGUA. Respecto a la participación de TELMEX en las telecomunicaciones de Guatemala, se preguntó a la población si estaban de acuerdo con que la empresa Teléfonos Mexicanos TELMEX tuviera el control de las acciones de TELGUA, y lo que respondieron fue lo siguiente:

⁶² Prensa Libre. "Transnacional Coreana DAEWOO, interesada en comprar GUADEL". 4 de julio de 1997. página 160.

En la primera categoría el 70% de los encuestados indicaron que No estaban de acuerdo con que TELMEX, sea el accionista mayoritario de TELGUA; el 10% dijo estar de acuerdo; otro 10% indicó que le era indiferente y el restante 10% No Respondió (NR).

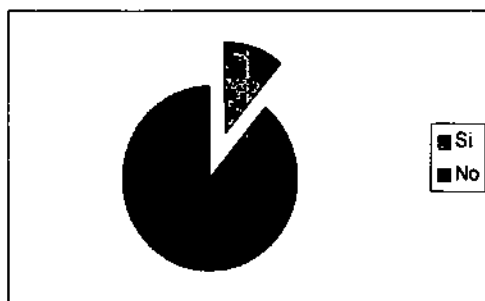
Gráfica 26.
Guatemala. Servicio Telefónico
Opinión acerca de que TELMEX sea la propietaria de TELGUA
Docentes de las diferentes unidades académicas
Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la segunda categoría el 89% de la población indicó que No estaban de acuerdo, sino que estaban en contra de que el TELMEX fuera el accionista mayoritario. Pero un 11% indicó que Si estaban de acuerdo.

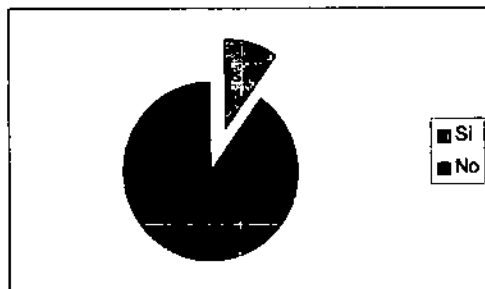
Gráfica 27.
 Guatemala. Servicio Telefónico
 Opinión acerca de que TELMEX sea la propietaria de TELGUA.
 Docentes de la Escuela de Ciencia Política
 Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

En la tercera categoría el 90% de la población indicó que No estaba de acuerdo con que TELMEX, tenga el control de TELGUA y un restante 10 % indicó que Si estaba de acuerdo.

Gráfica 28.
 Guatemala. Servicio Telefónico
 Opinión acerca de que TELMEX sea la propietaria de TELGUA
 Población General
 Año 1999



Fuente: Boleta de encuesta realizada por el investigador.

Como nos podemos dar cuenta, la población estaba de acuerdo con que una empresa

transnacional de telefonía hubiese sido la dueña de TELGUA, pero están en desacuerdo de que la Empresa Teléfonos Mexicanos (TELMEX) sea quien tenga la parte mayoritaria en TELGUA, esto puede ser debido a que cuando se habla de una empresa como la estadounidense AT&T, se piensa en algo grande e internacional, una empresa como esta de gran trayectoria que posee alta tecnología y un mayor mercado, así como medios a su alcance para hacer de las telecomunicaciones algo eficiente.

Las lecciones que nos deja la privatización:

Para los promotores de la privatización, esta ha sido positiva en el sentido de que a través de la privatización se buscaba la eficiencia y para ellos ha sido una reforma positiva, puesto que logró aumentar: a) la cobertura de servicios; b) elevar la eficiencia; c) liberar recursos financieros que el Gobierno invertía en estos sectores para darles a otros mayoritarios que son más prioritarios a la sociedad.

Lo negativo es de que no en todos los casos los procesos fueron comunicados a la sociedad, los procesos al no ser suficientemente comunicados generaron dudas y críticas.

Sin embargo, para los críticos de la privatización de la telefónica estatal, la venta fue una fachada de un gran negocio para los promotores de la misma, ya que la empresa fue regalada y que valor real es más de US\$800 millones, y que para su venta no se tomó en cuenta toda su estructura física que incluía líneas y equipo, edificios, terrenos donados por las municipalidades. Y es que si se tomara en el capital de las familias más grandes y ricas del país, no existiría capital suficiente ni la experiencia para comprar TELGUA. Además quienes negociaron GUATEL no sabían que era manejar una empresa de telecomunicaciones, puesto que es una empresa muy especializada y no puede ser manejada por cualquiera ya que es muy compleja.

Antes de que se diera la privatización, varios sectores se pronunciaron, como por ejemplo la Universidad de San Carlos de Guatemala, que presentó algunas normas para hacer una privatización adecuada, pero no fue tomada en cuenta.

Un punto importante dentro de la privatización, fue el papel que jugaron los sindicatos, estos últimos actuaron como un sindicato blanco, es decir velar por los intereses del patrono sin tomar en cuenta los intereses de sus representados.⁶³

Mucho se ha criticado acerca de que la privatización de GUATEL no fue transparente y que esta era una empresa deficiente, por ello se presenta a continuación cuadros de los estados financieros de la empresa a partir del año 1993 a 1998.

⁶³Entrevista con el Licenciado, Julio César Soriano Terré

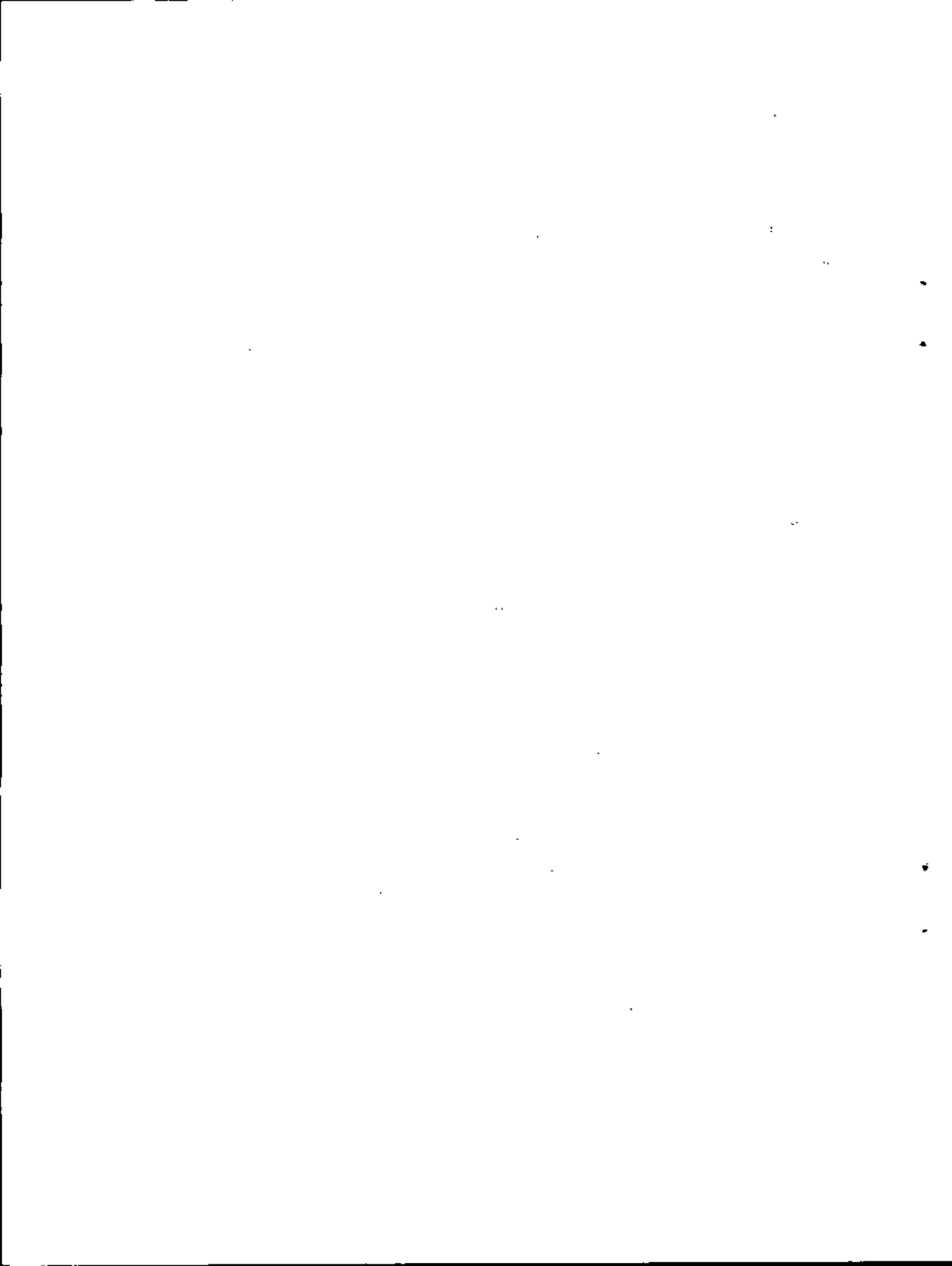


Tabla No. 5
Activo Circulante, Pasivo a Corto Plazo y Razón de Capital de Trabajo de la Empresa
Guatemalteca de Telecomunicaciones
1993-1998

Años	Activo circulante	Pasivo a Corto Plazo	Razón 1/2
1993	Q. 957,568,878.65	Q. 542,183,801.78	1.76
1994	Q. 992,954,388.13	Q. 555,286,886.63	1.78
1995	Q. 899,765,273.00	Q. 793,692,016.13	1.13
1996	Q. 737,685,242.70	Q. 419,675,129.17	1.75
1997	Q. 72,570,844.96	Q. 499,687,607.09	0.14
1998	Q. 109,139,519.70	Q. 71,898,046.73	1.51

1/ La razón de capital de trabajo = $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$

Fuente: Dictamen de la Contraloría General de Cuentas, Informe de la Liquidación del Presupuesto General de Ingresos y Egresos del Estado, correspondiente a las Entidades Autónomas y Descentralizadas, período 1993 al 98. Tomo II.

Una prueba segura en el análisis financiero es en la que se mide la capacidad de una empresa para pagar todas sus obligaciones. Por tal, se usó la razón de capital de trabajo, en virtud de que si una empresa puede o no satisfacer sus requerimientos en un momento dado; si esta relación es de 1 a 1 se considera normal y si es mayor de 1 se estima satisfactorio.

Como se puede ver en el cuadro la empresa no tenía problemas para afrontar los pagos inmediatos, sin embargo es preciso anotar que las maniobras contables operativas y las posibles transferencias hicieran que en 1997 la relación se invirtiera y se llegara a un punto de peligro.

Tabla No. 6
Estado de Situación Financiera de la
Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones
Período 1993-1998
(Cifras expresadas en quetzales)

Años	Total del Activo ²
1993	2,162,724,110.21
1994	2,558,531,532.38
1995	3,113,002,918.09
1996	3,321,276,810.63
1997	3,291,032,601.42
1998	300,262,346.49

2. Activo = Pasivo + Capital

Fuente: Dictamen de la Contraloría General de Cuentas, Informe de la Liquidación del Presupuesto General de Ingresos y Egresos del Estado, correspondiente a las Entidades Autónomas y Descentralizadas, período 1993 al 98. Tomo II

Contablemente la empresa tenía una tendencia de crecimiento de 1993 a 1995, de aproximadamente 22% anual, de 1,995 al 96 esta disminuyó al 7% en los siguientes dos años, la relación se invirtió en forma brusca completamente en el 98.

Otro de los elementos de gran importancia es que el valor contable en 1996 al nivel de cambio de US\$1 por Q. 6.00 era de US\$552.5 millones.

Tabla No. 7
Capital, Pasivo Total y Razón de Patrimonio de la
Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones
Período 1993-1998

Año	Capital	Pasivo total	Razón
1993	Q. 890,238,275.00	Q. 1,159,771,613.36	0.7676
1994	Q. 1,090,650,935.39	Q. 1,317,679,419.79	0.8277
1995	Q. 1,306,701,987.15	Q. 1,619,633,835.30	0.8067
1996	Q. 1,909,396,052.90	Q. 1,317,813,258.31	1.4489
1997	Q. 1,858,871,876.22	Q. 1,307,557,963.21	1.4216
1998	Q. 154,590,195.15	Q. 123,886,787.94	1.2478

13. Razón de patrimonio = Capital dividido pasivo total

Fuente: Dictamen de la Contraloría General de Cuentas, Informe de la Liquidación del Presupuesto General de Ingresos y Egresos del Estado, correspondiente a las Entidades Autónomas y Descentralizadas, período 1993 al 98. Tomo II.

La finalidad de observar los resultados de este cuadro es mostrar la relación entre el capital invertido por el Estado en la empresa y la propiedad de los activos totales, así podemos decir que mientras más alta es la razón se estima más estable una empresa, en los resultados se puede determinar con gran solvencia económica.

Tabla No. 8
Situación Patrimonial de la
Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones
Periodo 1993-1998
(Cifras expresadas en quetzales)

Años	Capital	Reservas	Utilidad acumulada	Superávit por donación
1993	890,238,275.00	112,714,221.85	*0.00	1,999,022.22
1994	1,090,650,935.39	150,201,177.20	0.00	
1995	1,306,701,987.15	186,667,095.64	0.00	6,032,107.33
1996	1,909,396,052.70	94,069,499.42	601,608,452.28	7,117,720.84
1997	1,858,871,876.27	124,602,761.9	0.00	7,117,720.84
1998	154,590,195.15	21,785,363.40	7,029,478.58	7,134,591.06

Fuente: Dictamen de la Contraloría General de Cuentas, Informe de la Liquidación del Presupuesto General de Ingresos y Egresos del Estado, correspondiente a las Entidades Autónomas y Descentralizadas, periodo 1993 al 98. Tomo II.

Nota:

* No hay información.

/4 Superávit por donación. Este es un superávit originado en contribuciones o aportaciones no remuneradas, hechas por accionistas o por otras personas, consistentes en afectivo, en propiedades o en las propias acciones de la compañía. El superávit donado es una variedad del superávit pagado.

Este cuadro se coloca para observar la diferencia de criterios que se tuvo en esos períodos para tergiversar los análisis de los resultados

Después de haber visto los cuadros anteriores, nos damos cuenta de que la Empresa Guatemalteca de Telecomunicaciones -GUATEL- no necesitaba ser privatizada, y que era una empresa rentable. Además al haber sido privatizada no la ha mejorado en lo que se esperaba ya que los problemas que tenía no los ha podido resolver.

Los problemas de este sector se dividen en aspectos teóricos, los cuales pueden aparecer en el futuro, y aspectos prácticos, que se caracterizan por estar presentes en el sector y su resolución debe ser inmediata. Entre los problemas prácticos se encuentran los que se relacionan con la estructura de la Superintendencia de Telecomunicaciones (SIT). Probablemente el más importante radica en la capacidad que la SIT tiene para hacer efectivas sus decisiones, especialmente las que ha observado que la SIT tiene restricciones para hacer valer sus decisiones en el corto plazo, ya que el monto de las multas e infracciones tienen un máximo, lo cual ha impedido aplicar un rol con mayor coerción sobre aquellos operadores que no desean interconectarse. A pesar de que la ley señala el procedimiento a seguir en este tipo

de casos, el papel regulador no ha sido suficientemente sólido como la impulsar un ambiente de competencia.⁶⁴

Parte de la población guatemalteca está acostumbrada a utilizar el servicio internacional, ya sea para comunicarse con familiares, por negocios, etc., es por ello que conocen y son usuarios de varias empresas de telefonía, reconocidas a nivel internacional, y su opinión acerca de ellas es favorable, es por ello que si GUATEL hubiese sido vendida a una empresa de telefonía de reconocida trayectoria, no hubiera afectado a la población; sin embargo cuando se privatiza la empresa de telecomunicaciones estatal, la gente no está de acuerdo, porque se vendió a una empresa de la cual no se sabía que se dedicara a las telecomunicaciones y por otro lado que gran parte de la población consideraba que no era necesario privatizar GUATEL sino reestructurarla y modernizarla, porque GUATEL no era una empresa en quiebra, como fue el argumento para venderla, sino al contrario era un empresa rentable y eso se puede demostrar a través de sus estados de cuenta, lo cual demuestra que era una empresa que generaba dinero al Estado.

Un hecho que mermó la credibilidad de la gente en la privatización de GUATEL, fueron: las crítica al proceso de venta, aduciendo que este no era transparente; la oposición por parte de los sindicatos; y, que el tema de GUATEL, se volvió demasiado político, pero de todo esto el más afectado fue la población porque no se le brindó la información necesaria para que conociera de que se trataba la privatización, y además que se le incrementara la tarifa telefónica.

⁶⁴ Ibid op. Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, "Energía y Telecomunicaciones". Página 15.

CONSIDERACIONES Y CONCLUSIONES FINALES

La aparición de las empresas transnacionales en la escena de la economía internacional no es un fenómeno nuevo, sino que esta clase de inversión extranjera ha pasado por diversas etapas, hasta llegar a consolidarse en la que conocemos actualmente, como una empresa con amplio poder económico e inclusive político, que se establece en varios países del mundo (subsidiarias), pero manteniendo una empresa matriz, que es la que controla a las demás.

Por el poder económico, llegan a tener influencia en los gobiernos de los países donde se instalan, pero estas empresas operan en los sectores económicamente más rentables, como lo es en este caso el de las telecomunicaciones. Además las empresas transnacionales que se dedican a este sector son las poseedoras de tecnología, la cual van desarrollando constantemente; es importante señalar que como operan en varios países del mundo, su mercado es bastante extenso y con una amplia cobertura de usuarios.

Ante el crecimiento que ha tenido la Empresa Transnacional, los Estados se han visto en la necesidad de buscar mecanismos que regulen algunos aspectos, con el fin de que el poder del Estado no sea mermado. Uno de los mecanismos importantes ideado por los Estados Latinoamericanos, fue sin duda la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados, en la cual queda plasmado el derecho que tiene cada Estado de desarrollarse y establecer relaciones económicas de la manera que más le convenga libremente.

Con los procesos de los 90, el estatus del Estado hace una redefinición de su papel en la economía, se empieza a minimizar su rol y se le delimita su campo de acción, es decir que lo relacionado con lo económico debe dejarse en manos de las empresas y solamente ocuparse de lo social y otros aspectos que le corresponden como por ejemplo el de vigilar por el bienestar de su población. A través de la privatización se empieza a delimitar la función del gobierno priorizando los aspectos donde es más eficiente la participación del Estado.

El proceso de la privatización lo que busca según sus precursores es mejorar y hacer eficiente las empresas estatales que sean rentables, las cuales el Estado no ha podido manejarlas, debido a que en su mayoría se han politizado dando lugar a una enorme burocracia.

En muchos países donde se privatizaron las telecomunicaciones estas han sido adquiridas por empresas transnacionales de reconocida trayectoria en el campo de las telecomunicaciones. Sin embargo en el caso de Guatemala esto no fue así, porque la adquirió una empresa de la cual no se sabía que operaba en el campo de las telecomunicaciones o que se le hubiese conocido con anterioridad al proceso de venta de TELGUA S.A.

Las primeras telecomunicaciones en Guatemala fueron proporcionadas por una empresa extranjera, la Tropical Radio & Company, la cual con el pasar de los años se la vendió al Gobierno, y ahora este se la ha vendido a una empresa privada después de haber invertido en ella bastante.

Las privatizaciones han sido fomentadas por organismos financieros internacionales, los cuales con el fin de asegurar el reembolso del préstamo dado, exigen a los países deudores a adoptar uno de los famosos planes de ajuste estructural, es decir que el país reduzca el gasto público, que compre menos de lo que vende al exterior. En Guatemala a estos planes se les ha denominado "Programa de Modernización Económica", y por lo tanto el Gobierno debe obedecer estos programas para así obtener un préstamo.

Al vender el Estado una empresa estatal se espera que esta mejore, sin embargo en el caso de la telefónica nacional, esto no ha sido así, los guatemaltecos nos hemos enfrentado a otra realidad de que si bien la telefonía puede mejorar, esta ha aumentado, y como ahora la propietaria es una empresa privada, no se le puede discutir, las tarifas de telefonía internacional han bajado en tanto que las tarifas de telefonía nacional han subido, esto no afectaría al usuario guatemalteco sino fuera por el hecho de que la mayoría de la población lo que le interesa es que las tarifas nacionales sean las que estén bajando porque son las más se utilizan y es que en países como el nuestro quienes más hacen llamadas al extranjero son los empresarios, se privatizó para eliminar el monopolio que tenía el Gobierno en las telecomunicaciones, y promover la competencia para que el usuario fuera quien decidiera quien le proporcionaría el servicio según su conveniencia, lo paradójico de todo esto, es que no hemos visto los guatemaltecos que exista competencia para ofrecer este servicio, sino que al contrario sigue siendo un monopolio porque la empresa que compró a TELGUA, es la única que ofrece este servicio a nivel nacional, aunque a nivel internacional existan varias empresas ofrecen este servicio a diferentes costos, ha sido TELGUA la que ha obstaculizado en algunas ocasiones la entrada de otras empresas a cubrir este servicio.

Si una empresa transnacional hubiese sido la dueña de TELGUA, tal vez hubiésemos mejorado, puesto que estas empresas si nos hubieran dado a conocer en el mundo ya que poseen la tecnología y experiencia necesaria para hacer eficiente las telecomunicaciones en Guatemala. Además la población hubiera visto con buenos ojos la entrada a nuestro país de una empresa de reconocida trayectoria para la prestación del servicio telefónico.

Las empresas transnacionales de telefonía siempre brindaron asesoría y cooperación a la empresa estatal que prestaba el servicio telefónico, y por medio de ellas es que se introdujo en Guatemala algunos adelantos tecnológicos, como lo es el videotex, a través del cual uno puede ver a la persona con quien se esta comunicando.

La venta de TELGUA se produjo en un momento inesperado, prueba de ello fue que sólo una oferta se hizo el día de la subasta. Además la falta de comunicación y transparencia en la venta, provocó en la población un sentimiento de rechazo a la privatización de TELGUA, porque no se sabe cual fue el destino de los fondos obtenidos con la venta de TELGUA, los cuales se suponían era para obras que beneficiarían al país y que el Gobierno no contaba con esos fondos para realizarlos.

Los resultados financieros no han sido claros en los últimos años y el destino de los recursos obtenidos por el Estado no se han traducido en bienestar del pueblo.

El mercado de las telecomunicaciones ha ido creciendo y desarrollándose, es por ello que para Guatemala no le es conveniente quedarse al margen del avance tecnológico; sin embargo por ser nuestro país, dependiente económicamente de otros países y que no cuenta con los recursos necesarios para desarrollar su propia tecnología en materia de telecomunicaciones, queda atrasado en este aspecto. En Guatemala se deben buscar mecanismos que permitan actualizarnos y mejorar las telecomunicaciones. Además es importante tener mano de obra nacional calificada, lo cual beneficiará a la población guatemalteca, al existir más y mejores fuentes de empleos.

1
2

3
4
5

BIBLIOGRAFIA

- 1) Agraz, Jorge. "La Liberalización de las Telecomunicaciones, desde la Perspectiva de AT&T". Conferencia en la Fundación Konrad Adenauer/FUCAD, El Salvador 1996.
- 2) ABC, de la Organización de las Naciones Unidas. New York, Estados Unidos de América 1995.
- 3) Bendfelt, F. Juan. "Por la Libre Empresa". Carta Económica No. 9, Guatemala septiembre de 1983.
- 4) Boletín Economía al Día. "Importancia de las Reformas a la Ley de Contrataciones del Estado en la Estrategia Gubernamental". Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales -IIES-, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, Número 5, Guatemala mayo de 1997.
- 5) Boletín Informativo de Telecomunicaciones de Guatemala S.A. -TELGUA-. "Historia de las Telecomunicaciones en Guatemala". Proporcionado por el Departamento de Relaciones Públicas de TELGUA S.A. Guatemala 1999.
- 6) Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados, celebrada en Santiago de Chile 19 de diciembre de 1972. Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
- 7) Centro de Investigaciones Económicas Nacionales -CIEN-. "Comunicaciones". Año 1, edición 3. Infraestructura para el Tercer Milenio, Guatemala 1999.
- 8) Centro de Investigaciones Económicas Nacionales -CIEN-. "Energía y Telecomunicaciones, elementos que desarrollan", año 1, edición 2. Infraestructura para el Tercer Milenio, Guatemala 1999.
- 9) Centro de Investigaciones Económicas Nacionales -CIEN-. "Lineamientos de Política Económica y Social para Guatemala 2,000-2,003". Energía y Comunicaciones, elementos que desarrollan, Serie 1, Guatemala 1999.

- 10) De la Ossa, Alvaro. "Las Empresas Transnacionales". Conferencia sobre las Empresas Transnacionales en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, mayo de 1976; y otra en el Taller Centroamericano de Capacitación sobre Política y Negociaciones con Corporaciones Transnacionales, ICAP/SIECA/ONU, realizado en ICAP, 1977.
- 11) Dunning, John H. (Compilador). "La Empresa Multinacional". Fondo de Cultura Económica, México 1976.
- 12) Girón, Alicia. "Hacia una Conceptualización de la Empresa Transnacional". Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales -IIES-. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, 1995.
- 13) Hernández Vela Salgado, Edmundo. "Diccionario de Política Internacional". Cuarta edición, corregida, actualizada y aumentada. Editorial Porrúa, S.A., México 1996. 570 pags.
- 14) Informe sobre Desarrollo Humano 1,999, "Las Nuevas Tecnologías y la Carrera Mundial por el Conocimiento". Programa de Naciones Unidas Para el Desarrollo -PNUD-, Naciones Unidas, 1999.
- 15) Nadal Vignoto, Stella Maris. "La Empresa Transnacional en el Marco Laboral". Ediciones Cultura Hispánica, Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid, España 1983. 159 pags.
- 16) Revista de Economía "Las Privatizaciones en Centroamérica", Número 131. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales -IIES-, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala.
- 17) Revista Visión. "Telecomunicaciones Nortel se Expande". Sección Empresas, editorial Técnica S.A. miembro de la Sociedad Interamericana de Prensa -SIP-, de fecha 1 de abril al 15 de abril de 1997. Visión Centroamericana S.A.

- 18) Samuelson A. Paul. "Economía", Decimoquinta edición, McGraw-Hill/Interamericana de España S.A., España 1995.
- 19) Sierralta, Alexis. "El Neoliberalismo, las Privatizaciones y las Opciones de Modernización de las Telecomunicaciones en América Latina". Fundación Konrad Adenauer, El Salvador 1996.
- 20) Texto del Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías del Grupo del Pacto Andino, Decisión 220.
- 21) Texto de la Ley General de Telecomunicaciones Decreto del Congreso de la República 94-96.
- 22) Texto del Código de Comercio de Guatemala, Decreto del Congreso de la República de Guatemala 2-70
- 23) Vásquez, Jorge. Discurso del Embajador Jorge Vásquez ante la Primera Sesión Plenaria de la Comisión Especial para el Estudio del Sistema Interamericano, Lima , Perú 1973.
- 24) Zorrilla Santiago Arena y Méndez, José Silvestre. "Diccionario de Economía". Ediciones OCEANO S.A. MCMLXXXVII, México D.F. marzo de 1987. 187 páginas.