

LA TRANSNACIONALIZACIÓN Y MERCANTILIZACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES. EL CASO DE MÉXICO

Eduardo Barrera Herrera

LA CONCESIÓN: OBRA EN TRES ACTOS

Primer acto.- En una época en la que se debate el libre comercio un legislador se opone a dicha apertura argumentando que:

...los ciudadanos trabajadores están condenados a ser meros instrumentos pasivos de producción para el lucro exclusivo de los capitalistas... (y que) al decretar la libertad de comercio, industria y otras franquicias se hacen enormes concesiones a los extranjeros, sin pensar en la imposibilidad para nuestra industria de competir con ellos en virtud de tres siglos de atraso, monopolio y servidumbre¹.

Segundo acto.- Un compañero de legislatura explota la concesión del servicio de telecomunicaciones más avanzado del momento. El nuevo prestador de servicios subraya el papel que jugará dicho servicio para el desarrollo de la industria y el comercio en México.

Tercer acto.- Aunque en la concesión se señala que en dicho servicio no podrán participar capitales extranjeros, el legislador obtiene apoyo financiero clandestino de inversionistas de Nueva York.

Aunque el episodio anterior tiene sorprendentes similitudes con la explotación de la telefonía celular, las redes digitales o los satélites de comunicación en la era del Tratado de Libre Comercio, es una descripción de la postura del liberal Ponciano Arriaga y la concesión de telegrafía otorgada al español naturalizado mexicano Juan de la Granja en la década de los 1850s.² Este ejercicio tiene por objeto analizar las telecomunicaciones en México como mercancía y como bien de capital a partir de la identificación de las fuerzas endógenas y exógenas que han desarrollado y moldeado esta infraestructura, examinando a profundidad la privatización de Teléfonos en México.

LAS TELECOMUNICACIONES COMO MERCANCÍA

Las telecomunicaciones han sido descritas como la infraestructura clave en la llamada era de la información. La concepción de esta infraestructura como factor de desarrollo económico y social ha persistido en el uso de analogías con la infraestructura de transportación. La nueva administración Clinton en los Estados Unidos utiliza el término «carretera electrónica» para describir un proyecto de redes de servicios integrados para impulsar la investigación, desarrollo y transferencia de tecnología. Dicha etiqueta no es nueva, habiendo sido utilizada por un periodista norteamericano hace casi un cuarto de siglo al especular sobre los usos potenciales de la televisión por cable con capacidad interactiva³. A pesar de la continuidad en la nomenclatura, hay enormes diferencias en las premisas y concepciones más de dos décadas después. La «carretera electrónica» de Smith era concebida como un bien público que suponía la aplicación del principio de acceso universal que rige al servicio telefónico en ese país.

Esta idea original preveía una sociedad donde se utilizarían las nuevas vías bidireccionales para sufragar, estudiar, vender, comprar y realizar otras transacciones desde el hogar. La actual concepción ha abandonado la idea de las telecomunicaciones como servicio público y puede seguir utilizando la misma etiqueta con la diferencia de que ahora se trata de una autopista de cuota a la que hay un acceso desigual por parte de los diferentes estratos socioeconómicos.

La mercantilización de las telecomunicaciones en México ha traído como consecuencia la privatización y transnacionalización de la infraestructura lo que afecta negativamente a los pequeños usuarios y a los demandantes de servicios básicos.

El primer signo de esta tendencia a estructurar mercados de servicios fue la comunicación satelital. El Sistema Morelos consistía en dos satélites híbridos (bandas C y Ku) lanzados en 1985 por el gobierno federal después de haber enmendado la constitución para reservar al Estado dicha actividad y apropiarse del proyecto satelital de Televisa. La inversión de 220 millones de dólares de un país endeudado fue justificada aludiendo la implementación de proyectos de telefonía rural, telemedicina, educación a distancia, etc. Actualmente, los dos satélites están saturados primordialmente por señales de televisión y datos, después que durante el primer tercio de su vida útil eran tremendamente subutilizados, ocupándose sólo una cuarta parte del sistema. De las aplicaciones mencionadas al justificar la inversión hubo sólo esporádicas videoconferencias entre hospitales infantiles. El próximo año serán lanzados los satélites Solidaridad, los cuales han sido diseñados y planeados con una orientación abiertamente comercial. Telecom, la empresa paraestatal que opera la comunicación satelital, tiene ya garantizada la demanda para los 14 años de vida útil de dicho sistema por parte de usuarios a lo largo del continente, incluyendo Chile.

La segunda área del sector telecomunicaciones en seguir una orientación eminentemente comercial fue la telefonía celular, caracterizada por la falta de regulación y cuyo concurso resultó en más de 140 ofertas a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. La asignación de concesiones se llevó a cabo tras dividir el territorio nacional en nueve regiones, reservando una banda a Telmex a través de Dipsa, una de sus subsidiarias. Dentro de los inversionistas nacionales figuran poderosos grupos como IUSA, TAMSA y Protexa. Por parte de los inversionistas extranjeros destacan Bell Canada, Bell South, Motorola y Mitsubishi.

Los usuarios del servicio telefónico básico han sufrido el abandono de una concepción de éste como servicio público. Las tarifas telefónicas han sufrido incrementos sin precedentes en lo que se refiere al servicio medido y la larga distancia nacional, mientras que la larga distancia internacional ha tenido reducciones. Este cambio afecta negativamente no sólo a los usuarios de bajos ingresos que tienen que destinar una porción significativamente mayor del presupuesto familiar en términos relativos y absolutos sino que descalifica a un gran segmento de la población que demandaba dicho servicio y al que le resultaría prácticamente imposible pagarlo.

Los cambios obedecen a la nueva política tarifaria basada en costos que sustituye a la antigua política tarifaria basada en la demanda. Las nuevas tarifas recaen en la parte más cara del sistema (red local) liberando a los usuarios de larga distancia internacional, cuya demanda había crecido a una tasa anual del 50 por ciento, que es cinco veces superior a la de la larga distancia nacional. Esta transformación es parte de un fenómeno más amplio que se cristaliza en la reprivatización de Teléfonos de México en 1990. Un análisis más detallado de las circunstancias que rodearon la venta de una de las compañías revela los factores endógenos y exógenos que han moldeado el sector de telecomunicaciones en México.

DEL ENDEUDAMIENTO A LA DESNACIONALIZACIÓN: LA REPRIVATIZACIÓN DE TELMEX

Telmex no es ni la primera ni la última compañía telefónica que se ha privatizado en América Latina. Chile fue el primer país de la región en llevar a cabo la desincorporación de Entel y CTC en 1988. México y Argentina la siguieron a finales de 1990 y Venezuela en 1991. Otros países de la región que

privatizaron el servicio telefónico incluyen a Jamaica, Bermudas, San Kitts y Belice. Uruguay, Perú y Costa Rica ya han iniciado dicho proceso.

Los análisis de las políticas nacionales de telecomunicaciones y el rol de organismos internacionales tienden a plantear la privatización de las telecomunicaciones aislando el sector del contexto económico general y como un fenómeno inminentemente ideológico⁵. Bajo esta concepción el neoliberalismo económico y el neoconservadurismo político serían exportados por las economías centrales y las organizaciones internacionales dominadas por estos hacia el Tercer Mundo, resultando en la mercantilización, privatización y desregulación de las telecomunicaciones. El fenómeno de desincorporación no es exclusivo del sector telecomunicaciones. En 1991 subsistían en México sólo el 18 por ciento de las 1,155 empresas paraestatales que existían en 1982.

Por otro lado, la aplicación del neoliberalismo en la región no ha sido sólo producto de la exportación de una ideología, aunque se haya dado una difusión orquestada por organizaciones como el Banco Mundial, el FMI y la USAID. Aunque dichas políticas anteceden al abierto activismo en el seno de dichos organismos⁶ y su difusión es efectiva sólo cuando se presentan condiciones materiales apropiadas. Estas condiciones aparecieron en la crisis de la deuda externa de América Latina que estalló en 1982⁷. La deuda externa de América Latina es generalmente aceptada como válida en los círculos académicos y oficiales y se debate solamente acerca de las condiciones y términos del pago de la misma. Concepciones alternativas ven los orígenes de la deuda en la crisis petrolera de los setentas al establecerse mecanismos para transferir valor de los consumidores occidentales a los capitales occidentales vía petrodólares. Estos se invirtieron en actividades especulativas y se disminuyeron las importaciones no petroleras creando un déficit comercial en América Latina. Esto dio lugar a que el FMI iniciara la batalla contra las «rigideces estructurales» como sindicalismo e indexación de salarios. Los países deudores tuvieron que renegociar, siempre con la previa aprobación del FMI que imponía severas reducciones en el gasto público, eliminación de subsidios, «desnacionalización y privatización para romper la cuña de los trabajadores con el Estado»⁸.

En 1985 el gobierno norteamericano presentó el Plan Baker en una reunión del FMI. Este constituía el primer esfuerzo por tratar de manera integral la deuda externa del Tercer Mundo. Diez de los 18 países involucrados eran latinoamericanos y deberían abrir sus economías a la inversión extranjera y privatizar las empresas paraestatales⁹. El Plan Baker fracasó por la falta de apoyo de la banca comercial y la oposición de gobiernos como los de Brasil y Perú. El Plan Brady sustituyó al anterior en 1989 añadiendo algunas medidas para el alivio de la deuda y el servicio de la misma como los «swaps» de deuda por equidad puestos en práctica desde 1985 por Chile y sus acreedores¹⁰. México fue el primer país en renegociar la deuda bajo el nuevo esquema incluyendo la continuidad de «swaps» tras haberlos suspendido en 1987, siguiéndole Venezuela y Costa Rica. La relación entre deuda-renegociación-privatización de telecomunicaciones como patrón se repite en los países latinoamericanos. Aunque no en todos los casos se utiliza el mecanismo de «swaps» en la operación de venta, en el caso mexicano fue utilizado directamente¹¹.

El 9 de diciembre de 1990 el Secretario de Hacienda y Crédito Público anunció que el 20.4 por ciento del capital social de TELMEX se adjudicaba al bloque integrado por el Grupo Carso (encabezado por Carlos Slim), la France Cable and Radio (filial de France Telecom) y Southwestern Bell en 1,757.6 millones de dólares. Con ello se ponía fin a 18 años de una telefonía operada por el Estado y 32 de estar en manos nacionales. Se ponía fin también a una subasta donde llegaron a la etapa final sólo otros dos grupos integrados por Acciones y Valores de México¹², GTE Telephone Corporation y Telefónica de España¹³, cuya postura fue inferior en un 4 por ciento a la del ganador y el Grupo Gentor sin compo-

nente extranjero. En el camino había quedado la casa de Bolsa Inverlat, así como una larga lista de compañías extranjeras: Nynex International, Bell Canada, Nippon Telephone and Telegraph (NTT), Cable and Wireless, Singapore Telecomm, United Telecommunications, U.S. Sprint y el Citybank. Todos los anteriores presentaron posturas formales a partir del anuncio de la desincorporación de TELMEX hecho por el propio Presidente de la República en una asamblea general del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana el 18 de septiembre de 1989, mismo mes en el que se concluyó la renegociación de la deuda bajo el Plan Brady.

La decisión de Salinas fue el desenlace de una especie de danza en la cual por espacio de más de dos años diferentes funcionarios parecían turnarse para desmentir la posible venta de la compañía.

Las negativas que alternadamente hicieron el titular de la SCT, tres sucesivos directores generales de la empresa, miembros del gabinete económico, el Secretario General del Sindicato y el propio Presidente de la República fueron para apagar el rumor de que TELMEX sería añadido a la lista de empresas paraestatales que fueron desincorporadas durante la gestión de Salinas como titular de la SPP. Dichas aseveraciones se originaron en la VII Reunión Corporativa de Planeación en diciembre de 1987, cuando Carlos Cassaús, Sub-director de Planeación Estratégica, presentó dicha idea en la ponencia «El cambio estructural en TELMEX». En mayo de 1988 el entonces candidato Salinas se encargó de dar fuerza a los rumores cuando presidió el foro «Retos a la Modernización: del Sector Industrial, Infraestructura Nacional y Telecomunicaciones e Informática» en Monterrey. En dicho foro, empresarios regiomontanos propusieron la reprivatización de TELMEX a lo que el candidato respondió que existía un serio y preocupante atraso en los servicios telefónicos y expresó que en lo general coincidía con las ponencias.

Aunado a lo anterior debe recordarse la campaña en los medios masivos orquestada contra TELMEX, entre los que sobresalieron Televisa y los diarios Novedades y El Norte. Dicha campaña fue tan efectiva en insistir en la ineficiencia de TELMEX que publicaciones como The New York Times y Telephony hicieron eco de ella en el extranjero. Coincidentemente detrás de la televisora privada y el diario capitalino figuraba prominentemente Rómulo O'farril, quien era uno de los principales accionistas de la compañía antes de convertirse en paraestatal en 1972 y es uno de los flamantes socios de Carlos Slim. Caso único en la historia de la publicidad oficial en México fue la contribución del propio TELMEX mediante desplegados que anunciaban que la empresa no había alcanzado metas de instalación, operación y mantenimiento. Esta campaña de desprestigio jamás hizo alusión al hecho de que la empresa era sumamente rentable, alcanzando márgenes de utilidades de 40 por ciento y siendo la compañía que mejor cotizaba en la Bolsa Mexicana de Valores Slim está considerado como el empresario número 54 de México y tiene intereses en más de 43 empresas entre las que destacan Inversora Bursátil (Inbursa), Sanborn's, Frisco, Cigarros La Tabacalera, Compañía Hulera Euzkadi, Fábricas de Papel Loreto y Peña Pobre y Segumex. No sorprende el hecho de no haber recurrido a capitales no especulativos y más establecidos como se hizo en Argentina con el naviero/banquero/petrolero etc. «Goyo» Pérez Compañc o a compradores «naturales» en el sector como Televisa, cuya participación fue vetada. Esto se explica por el hecho de que Salinas ha utilizado la desincorporación del sector paraestatal para reajustar la correlación de fuerzas económicas, creando una nueva generación de capitalistas limitando el crecimiento doméstico de los viejos capitales. El caso de Televisa es claro ya que no sólo no se le permitió presentar postura para la adquisición de TELMEX y se le rechazó la propuesta para que los satélites Solidaridad tuvieran transpondedores para DBS, sino que se alentó el crecimiento del Grupo Vargas otorgándole concesiones sin previo concurso y anunciando la desincorporación de las dos televisoras estatales en un paquete que incluye el diario El Nacional y la Compañía Operadora de Teatros (COTSA). Después de un sexenio de haber crecido sólo en el extranjero, Televisa recibió

finalmente la concesión de varias decenas de televisoras locales a unos días de hacer una contribución multimillonaria para la campaña presidencial del partido oficial que dará inicio en los próximos meses. La misma prominencia de Carlos Slim en Telmex es engañosa, ya que aunque fue el principal comprador en la operación de diciembre de 1990 y frecuentemente se cita su adquisición del 28.2 por ciento de las acciones AA, la mayoría de las acciones de Telmex no está en manos mexicanas. La compra del 49 por ciento de dichas acciones por parte de las dos compañías extranjeras y su posterior compra de acciones A y L aunadas a la venta de nuevos paquetes de acciones en mayo de 1991 y 1992 hacen que la inversión extranjera ascienda a un total del 55.7 por ciento. Más de un siglo después de que la ITT inició la industria telefónica en México seguida por L.M. Ericsson en 1907, el círculo se ha cerrado y según estimaciones del propio Banco Mundial, el 90 por ciento de las utilidades fluyen hacia afuera del territorio mexicano¹⁵.

UN NUEVO PUNTO CIEGO: LAS TELECOMUNICACIONES COMO BIEN DE CAPITAL

La mayor parte de las publicaciones críticas sobre las tendencias de las telecomunicaciones en América Latina tienden a denunciar, como en líneas anteriores, la aplicación de políticas neoliberales en el sector. Vistas de esa manera, las telecomunicaciones son aisladas del contexto económico general y estudiadas sólo como una industria en sí y para sí. Sin embargo el acelerado desarrollo tecnológico del sector obedece, no a dinámicas internas o del mercado general, sino a las demandas de los sectores secundario y terciario. James Carey ha señalado que desde el desarrollo del propio telégrafo las telecomunicaciones se desarrollan primero como un bien de capital antes de convertirse en un artículo de consumo general.

En el caso mexicano, la gran transformación tecnológica que ha ocasionado los cambios en políticas tarifarias y por consecuencia las políticas de acceso es la digitalización de la red telefónica. Aunque fue la banca nacional la que primero solicitó líneas digitales de alta velocidad para la transmisión de datos, fue la industria maquiladora de exportación la que presionó fuertemente para tener un flujo transfronterizado de datos confiable¹⁶.

La revolución de comunicaciones en México se gesta en 1985, no sólo porque coinciden el lanzamiento de los satélites Morelos y la introducción de equipo digital en el Distrito Federal para sustituir la red demolida por el terremoto. Ese es el año en que la General Motors -con 30 plantas en territorio mexicano- inicia un amplio proceso de reestructuración corporativa basada en una mayor globalización de la producción y en las flexibilidades tecnológica y organizativa aunadas a la espacial. Esta reestructuración incluyó la consolidación de «alianzas estratégicas» con compañías japonesas así como la adquisición de empresas líder en los ramos de comunicación satelital y procesamiento de datos. Esta última fue la compañía Electronic Data Systems (EDS) comprada al petrolero texano Ross Perot. Esta nueva subsidiaria vino a intensificar las necesidades de telecomunicaciones avanzadas de General Motors y a revolucionar la estructura del sistema telefónico nacional. EDS desarrolló para la corporación un sistema denominado «manufactura sincrónica» el cual era imposible de llevar a la práctica en México en las condiciones de los servicios de telecomunicación prestados por TELMEX. Fue la presión directa de EDS a nombre de la corporación sobre la SCT la que hizo que se creara un área para prestar atención especial a los grandes usuarios en la industria maquiladora. Este nuevo órgano en combinación con la AT&T diseñó una red digital de líneas de alta velocidad que cubriría 15 ciudades, es decir, aquellas que contaban con mayor presencia de plantas maquiladoras. Esta red se convivió en la Red Superpuesta con la adición del Distrito Federal y otras ciudades.

Las telecomunicaciones avanzadas han permitido no solamente la implementación de prácticas de producción flexibles, sino la ‘compresión’ del espacio entre las plantas y las oficinas corporativas ubicadas en ‘ciudades transaccionales’. Este ‘acercamiento’ ha hecho que muchas de las decisiones que antiguamente se tomaban en la misma línea de producción se puedan tomar a más altos niveles corporativos. La decisión de acelerar el ritmo de producción es tomada en la planta en solamente una de cuatro plantas. Los despidos masivos son decididos en el lugar en sólo una de cada cinco maquiladoras.

De 33 plantas con enlaces privados establecidos antes de que Telmex desarrollara la infraestructura adecuada, todas lo utilizaban para control de inventario, mientras que un 95 por ciento lo hacen además para fax y correo electrónico. La aplicación directa en la producción se efectúa en el 90 por ciento de los casos y una tercera parte está en proceso de establecer sistemas para la transmisión y recepción de video.

Aunque los robots son utilizados sólo por una sexta parte y estos casos dependen de telecomunicaciones avanzadas sólo uno en cinco, prácticas de producción como el Justo-a-tiempo (JIT) y los círculos de calidad están presentes en cuatro de cada cinco plantas. El JIT generalmente se encuentra en forma muy imperfecta ya que para ser auténtico requiere de la comunicación en tiempo real y proximidad física con el proveedor, mientras que la mayoría reportó que las telecomunicaciones no eran indispensables para dicho sistema. Por otro lado, las máquinas de control numérico por computadora (CNCs) estuvieron presentes en tres de cada cuatro casos y las telecomunicaciones no fueron consideradas indispensables. Más de la tercera parte reportó alguna actividad de investigación y desarrollo, de las cuales la mitad señaló que requerían telecomunicaciones. Otra estrategia de producción flexible es el incremento en la redundancia mediante el establecimiento de plantas paralelas que cumplan la misma función dentro de la corporación. Esto permite a las firmas con ciclos de producción cortos manejar contingencias como manos de obra, costos y mercados. En sólo el 18 por ciento la planta es única dentro de la corporación, con un número similar teniendo operaciones paralelas en México, mientras el 60 por ciento las tienen en Estados Unidos y sólo una está en la Cuenca del Pacífico.

CONSIDERACIONES FINALES

Los organismos internacionales que promueven la privatización de las telecomunicaciones en el Tercer Mundo han puesto como ejemplo de éxito a México. Sin embargo, México es también paradigma de las telecomunicaciones que con una orientación eminentemente comercial pierde el antiguo carácter de servicio público. México es también ejemplo de las telecomunicaciones que se convierten en un componente clave del nuevo paradigma tecnológico de producción flexible que dota al capital transnacional de una flexibilidad geográfica que le permite manipular los diferentes mercados laborales nacionales. El capital transnacional apoyado en las telecomunicaciones avanzadas es no sólo el vampiro u hombre lobo descrito en *El Capital*, sino el usurpador de la figura del fantasma que recorre el mundo.

NOTAS.-

1. James Cockcroft (1979), pp 51-52.
2. Rafael Mendez Moreno (1967).
3. Ralph Lee Smith (1970).
4. El porcentaje bajo el monto de millones de dólares representa las acciones que se reservan para el Estado.
5. Mosco (1989), Samarajiva (1990) y Hills (en prensa).
6. Hills (en prensa) señala la presencia de ideólogos proponentes de privatización en el Banco Mundial desde los

1960s. Es preciso recordar que, si bien los regímenes de Salinas, Menem y Pérez fueron precedidos por el Reaganismo y el Thatcherismo, estos fueron a su vez precedidos por Paul Volker en la Reserva Federal de los Estados Unidos en 1978 iniciando el desmantelamiento del fordismo global.

7. La crisis de la deuda externa de los 1980s es en realidad la cuarta en la región. Las crisis anteriores ocurrieron en los 1820s, 1870s y 1930s.

8. Harry Cleaver (1990), p. 31.

9. El Plan Baker requería que la banca comercial y los países industrializados otorgaran créditos por 700,000 millones y 300,000 millones de dólares respectivamente.

10. Un swap consiste en la venta de documentos de deuda por las instituciones acreedoras a un precio inferior al normal. Los inversionistas, generalmente compañías transnacionales, negocian con el banco central del país deudor el canje del documento por una inversión en equidad a un valor igual o inferior al nominal. El primer "Swap" en la historia se realizó en 1885, cuando el gobierno de Costa Rica cedió acciones en los ferrocarriles a cambio de deuda.

11. Crosse (1992) Tandon (1992) agrega que ocho meses antes de la venta Telmex adquirió 670 millones de dólares de bonos del gobierno mexicano de un banco internacional por 291.4 millones.

12. Esta operadora de bolsa pertenece a Roberto Hernández, mismo que se adjudicó el banco más grande del país sólo unas semanas después de haber perdido Telmex.

13. Telefónica Española ya participa del mercado latinoamericano en Argentina, Chile, Venezuela y Puerto Rico e intenta entrar a Paraguay y Uruguay.

14. Compañías con ventas superiores a los 1,000 millones de dólares para 1989. Las apreciaciones son para el periodo de junio de 1988 a mayo de 1989.

15. Tandon, Op.cit.

16. La industria maquiladora de exportación es la forma más conspicua de inversión extranjera en México y ha desplazado al turismo como la segunda fuente de divisas después del petróleo y consta de más de 2 mil plantas.

BIBLIOGRAFIA

BARRERA, Eduardo. «The privatization of telecommunications in Latin America: The role of domestic capital» in Bella Moddy, Joseph Straubhaar, Johannes Bauer y David McCarthy, eds. *The Privatization of Telecommunications in the Third World and Eastern Europe* (en prensa).

CAREY, James. *Communication as Culture: Essays on Media and Society* Boston: Unwin Hyman, 1989.

CLEAVER, Harry. «Close the IMF, abolish debt and end development: A class analysis of the international debt crisis» *Capital and Class*, 1990, pp. 17-50.

COCKCROFT, James D. *El Imperialismo, la lucha de clases y el estado en México*, México City: Editorial Nuestro Tiempo, 1979.

GOLFMAN, David. «A revolution you can invest in» *Forbes*, julio 9, 1990, pp. 48-54.

GROSSE, Robert. *Private Sector Solutions to the Latin American Debt Problem*, New Brunswick: Transaction Publishers, 1992.

HILLS, Jill. «Ideology and Agenda Setting: The World Bank, privatization and telecommunications» en Bella Moddy, Joseph Straubhaar, Johannes Bauer y David McCarthy, eds. *The privatization of Telecommunications in the Third World and Eastern Europe* (en prensa).

MENDEZ MORENO, Rafael. *El telégrafo en el destino nacional*. México City: Imprenta Arana, 1967.

MOSCO, Vincent. *The pay-per Society: Computers and Communication in the Information Age*, Norwood, N.J.: Ablex, 1989.

PEREZ DE MENDOZA, Antonio. «Teléfonos de México: Development and Perspectives», in Peter F. Cowhey, Jonathan D. Aronson y Gabriel Székely eds. *Changing Networks: Mexico's Telecommunications Options*, La Jolla, Ca., Center for U.S.- Mexican Studies, UCSD, 1989, pp. 91-99.

SAMARAJIVA, Rohan. «Towards a Theoretical Understanding of Telecommunication Policy in the Third World». Ponencia presentada en el 17º Congreso de AIERI, Bled, de Yugoslavia, 1990.

SÁNCHEZ, Jesús. «La coordinación de comunicaciones, punta de lanza del esfuerzo modernizador: Salinas» *El Financiero*, octubre 15, 1987.

SMITH, Ralph Lee. «The Wired Nation», *The Atlantic*, 1970.

TANDON, Pankaj. «Mexico. Background, Telmex, Aeromexico, Mexicana». Documento presentado en la World Bank Conference on the Welfare Consequences of Selling Enterprises, junio 11-12, 1992, Washington D.C.

Teléfonos de México, SA de C.V. Informe Anual 1989, México D.F., Telmex, 1990.