

# OPINIÓN DE NEGOCIOS

**JORGE FERNANDO NEGRETE P.**



## Telmex, su sindicato y la frustración

La frustración habita en nuestras más primitivas emociones. Confiesa nuestra debilidad. La frustración se nutre de lo que carecemos, de nuestra incapacidad de ver lejos y analizar. La frustración nos revela lo que no hemos hecho, pero también lo que falta por hacer. Señala caminos y oportunidades.

Telmex y su sindicato sostienen una diferencia laboral y su eje es el fondo de pensiones y la contratación de personal. El sindicato quiere regularizar una cantidad determinada de trabajadores y ya los doctores Jorge Bravo, en su columna de Proceso, y Ramiro Tovar, en DPL News, explican los detalles financieros de este diferendo. Por ello, enfoco mi análisis desde otra perspectiva.

**Una relación exitosa.** La relación laboral y el contrato que regula las relaciones entre el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana y Telmex es una de las piezas económicas, jurídicas, sociales y de política pública más importantes en el mundo de las telecomunicaciones. Mientras todas las empresas públicas e incumbentes en el mundo se desincorporaban y padecían los pasivos laborales históricos de estas empresas, el caso de Telmex fue un éxito incuestionable.

Construyeron un con-

trato que en realidad es una forma de vida para miles de trabajadores, un modelo sustentable de trabajo que involucró a empresa y sindicato en la época de la formación profesional de sus trabajadores, en el desarrollo de la empresa como unidad de negocios y le obsequiaron un poderoso brazo de conectividad y desarrollo digital a México.

**Las pensiones matan empresas telecom.** En Colombia en 2006, Movistar, socio del Gobierno en esta empresa, invirtió 670 millones de dólares en el proceso de rescate de Colombia Telecomunicaciones, un plan para evitar la quiebra, que cargaba con un gran pasivo de pensiones y 17 mil jubilados. En 2011, el Congreso de Colombia autorizó a capitalizar nuevamente por 4,128 millones de dólares. En 2017, el Gobierno, dueño de 32 por ciento de la compañía, aportó otros 411.9 millones de dólares, mientras que su socio español añadirá 1,098 millones de dólares.

En España, Telefónica despidió 2,700 trabajadores. Al plan pueden adherirse trabajadores que cumplan 55 años y tengan una antigüedad superior a 15 años. En Italia, el operador Telecom (TIM) prevé la salida de 9,000 trabajadores de forma voluntaria, lo que representa eliminar casi uno de cada

cinco puestos de trabajo. En Inglaterra, el mayor grupo de telecomunicaciones, British Telecom, ha eliminado 13,000 puestos de trabajo en los últimos tres años.

**El mundo se transforma y llega la preponderancia.** Las empresas de telecomunicaciones fueron muy atractivas hace 15 años, pero eso se acabó. Ahora tienen menos ingresos, menos servicios que vender y, en el caso de Telmex, la preponderancia establecida en la reforma de telecomunicaciones de 2013 eliminó la larga distancia y se estableció la tarifa cero de interconexión (11,000 millones de pesos no la pagaron sus competidores).

Telmex no ha incrementado sus tarifas hace más de 10 años, aumenta la velocidad y anchos de conexión a Internet y no ofrece televisión desde hace 16 años. Una decisión que castiga la cobertura, margina a ciudadanos de su acceso a la cultura, la educación, libertad de expresión, derecho a la información e igualdad de servicios digitales; impacta los ingresos de la empresa, la solvencia para mejorar las condiciones laborales de sus trabajadores y de paso impacta en la democracia.

La frustración cuando ataca es la madre del riesgo y de la incertidumbre. La frustración está más cerca del yo persuasivo emocional que del yo racional y argumentativo; olvida los éxitos, los afectos y los acompañamientos sinceros. Libera la imaginación y las conclusiones fáciles, la denuncia injusta y el juicio sin equidad. La frustración nace cuando se recibe un "no" como respuesta y revela un yo interior furioso, sin memoria; y permite que el espacio de éxitos se habite por sus adversarios, aquellos que le regalaron, su preponderante regulación.

Presidente de Digital Policy & Law  
Twitter @fernegrte

**¿QUO VADIS? ENRIQUE DUSSEL PETERS**



## T-MEC o no T-MEC, ¿esa es la cuestión?

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) firmado en 2020 es reflejo del proceso de integración socioeconómico entre los tres países; sus 34 capítulos, múltiples anexos, protocolos y otros acuerdos no sólo buscan integrar el proceso de aprendizaje desde 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), sino también **los diversos intereses sectoriales y nacionales.** Este proceso de integración ha sido liderado por las grandes empresas transnacionales en cadenas globales de valor como autopartes y automotriz, aunque el T-MEC incluye ya explícitamente múltiples servicios y nuevas actividades como el comercio digital, empresas propiedad del Estado y capítulos sobre temas laborales y ambientales. La inclusión de aspectos generales para las empresas de menor tamaño y medidas anticorrupción son novedosos.

No obstante el trato nacional a los respectivos miembros del T-MEC y la definición de reglas de origen, **los respectivos países obviamente persiguen sus intereses estratégicos y de desarrollo en el corto, mediano y largo plazos.**

En este contexto en México -y en el T-MEC- se ha suscitado una impor-

tante controversia en torno al sector energético y a la estrategia y medidas tomadas por parte de la Administración de Andrés Manuel López Obrador desde 2018 y particularmente desde 2021 con la Ley de la Industria Eléctrica y la Ley de Hidrocarburos que buscan retomar estratégicamente el rol de la CFE y Pemex (con el objetivo de recuperar la propiedad, dominio y soberanía de los hidrocarburos [Capítulo 8.1 del T-MEC]) vs. el argumento de que las nuevas leyes afectan la libre competencia, el trato nacional y discriminan en contra de las empresas privadas y extranjeras (por ejemplo en los capítulos 2.3, 14.5, 17.7, 22.8 y 32.11). **El T-MEC es claramente contradictorio:** permite decisiones estratégicas nacionales ("soberanía") vs. el trato nacional a las empresas privadas y extranjeras de la región. La contradicción bien pudiera ser obvia: se busca la integración regional y sumar esfuerzos entre los tres países sin restar las prioridades nacionales. **No pudiera ser de otra forma: la integración regional busca sumar esfuerzos sin demeritar prioridades nacionales.**

Como resultado de esta contradicción el TLCAN y T-MEC han experimentado cientos de revisiones por paneles ante contro-

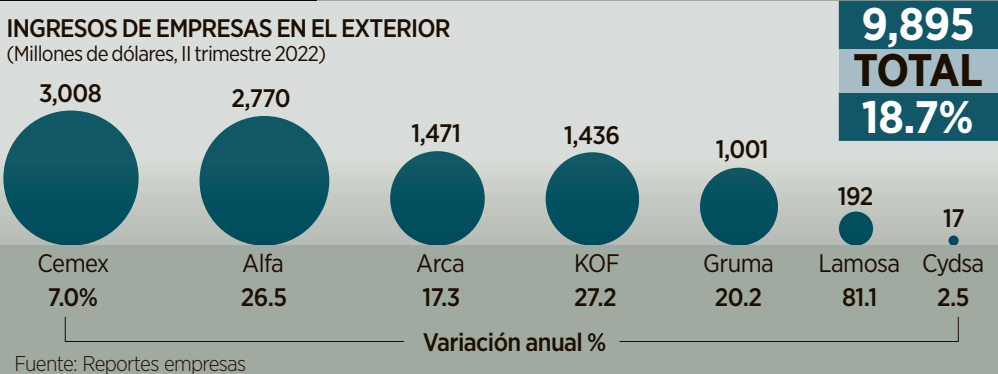
versias planteadas, previos a procesos de consultas. En la mayoría de los casos la etapa de consultas no permitió un acuerdo previo a los paneles. **Dos casos recientes de interés:** en 2021, México y Canadá decidieron -después de consultas infructuosas- solicitar un panel de solución de controversias en el T-MEC ante disputas por las reglas de origen para el sector automotriz, de la mayor relevancia para la integración regional y ante una nueva metodología propuesta por EU. Apenas a finales de julio de 2022, por otro lado, el Senado de EU aprobó una nueva política industrial por 280,000 millones de dólares e incentivando a las empresas estadounidenses productoras de semiconductores en EU, explícitamente ante la "amenaza china". Ambos casos reflejan nuevas prioridades nacionales de EU, más allá del T-MEC.

**El T-MEC es punto de partida -no condición suficiente- para un proceso de desarrollo regional y nacional,** por lo que los tres países continuarán impulsando estrategias comerciales, industriales y de otra índole que en muchos casos seguirán generando potenciales controversias en el marco del T-MEC. Buscar -como lo enfatizan funcionarios de administraciones pasadas- que el T-MEC se convierta en condición única de desarrollo nacional y regional, sin explícitamente reconocer sus contradicciones, es no comprender el proceso socioeconómico de los tres países durante las últimas décadas.

Profesor del Posgrado en Economía y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la UNAM  
<http://dusselpeters.com>

### Buen trimestre

Los ingresos de las empresas neoleonasas fuera de México subieron por mayores precios y volúmenes de ventas.



### Destacan ingresos de negocios de NL

# Apabullan 7 magníficos

Venden al exterior 9.9 mil mdd, pese a falta de insumos y a la inflación

REFORMA / STAFF

El regreso a la normalidad en el extranjero impulsó las ventas de siete empresas de Nuevo León, pese a la escasez de insumos y aumento de precios.

En el segundo trimestre, Alfa, KOF, Arca Continental, Cemex, Gruma, Lamosa y Cydsa vendieron en el extranjero productos por 9 mil 895 millones de dólares, un alza anual de 18.7 por ciento.

Esta cifra representó 60.5 por ciento del total de los ingresos de estas compañías, de acuerdo con un análisis realizado por REFORMA.

El departamento de Análisis de Grupo Financiero Monex explicó que en el caso de Alfa las cifras son resultado de un alza en el precio del petróleo y la compra

en junio de Octal, productor de lámina de PET, en Omán.

Asimismo, refirió, las ventas de Sigma, principalmente en Estados Unidos y Latinoamérica, compensaron el menor desempeño de la subsidiaria de Alfa y contribuyeron al resultado consolidado.

Barclays resaltó el impulso de Alpek a Alfa, división que seguirá con resultados sólidos con el apoyo de Octal.

Marisol Huerta, analista de Ve por Más, dijo que los ingresos de Coca-Cola Femsa (KOF) fueron impulsados por el avance de 17.9 por ciento en el volumen de ventas de Sudamérica.

Constantino Spas, director financiero de KOF, dijo en conferencia con analistas que la iniciativa de precios y su plataforma omnicanal permitió a la empresa consolidar su posición como principal embotellador del sistema Coca-Cola en el mundo.

En tanto, 65 por ciento de

las ventas de Arca Continental provinieron del exterior.

Sus ventas aumentaron por una mezcla de precio-empaque, mayor volumen y estrategias digitales.

### PEGAN COSTOS

En otro orden, los costos del gas natural, electricidad y otras materias primas reprimieron el flujo operativo (Ebitda) de 15 empresas regias que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.

En el segundo trimestre, el flujo operativo conjunto de estas empresas fue de 80 mil 279 millones de pesos, un incremento anual de 12 por ciento.

En siete empresas, el resultado quedó por debajo de esa media, tres reportaron menores incrementos a los de hace un año y Famsa siguió presentando flujo operativo negativo.

CON INFORMACIÓN DE SILVIA OLVERA, MARLEN HERNÁNDEZ Y MOISÉS RAMÍREZ

## APUESTAN POR NUEVOS ECOSISTEMAS LABORALES

**EL USO DE PLATAFORMAS DE TALENTO ONLINE CRECE ALREDEDOR DEL MUNDO. AQUÍ TE CONTAMOS SOBRE LAS VENTAJAS QUE BRINDAN**

La innovación en la tecnología digital y el creciente uso de plataformas propiciaron el boom de la gig economy, es decir, de un esquema laboral en el que las personas realizan tareas específicas y cobran de manera independiente sin tener que trabajar para un empleador.

En México, este modelo que se refiere al desarrollo profesional a través de plataformas digitales, ha crecido exponencialmente; de hecho se estima que más de 12 millones de trabajadores independientes ha adoptado este formato y basta echar un vistazo al contexto socioeconómico del país para comprender por qué.

Las fluctuaciones de la actividad económica han hecho que grandes plataformas, como DiDi, cuenten cada vez con un mayor número de personas conectadas repartiendo y conduciendo. Este esquema, que parece ser la forma de generar ingresos en el futuro, se destaca por permitir que las personas se ocupen de forma independiente, sin necesidad de tener contrato con una compañía.

DiDi, la plataforma de movilidad inteligente líder en el mundo, ha sabido capitalizar el atractivo del esquema. Hoy tiene presencia en 18 países y conecta a un gran número de usuarios a través de soluciones de movilidad como transporte por aplicación, en taxi, entrega de comida y servicios financieros.

Al unir diversos sectores a través de la tecnología, el gigante chino ha contribuido a resolver grandes desafíos de movilidad en diversas ciudades. En México hay alrededor de 350 mil repartidores y conductores que hoy en día gozan de independencia, flexibilidad e ingresos de hasta 25 mil pesos mensuales al ocuparse en DiDi, a través de DiDi Express, DiDi Taxi, DiDi Entrega y DiDi Food.

Recientemente la plataforma anunció una inversión de tres mil millones de pesos en recompensas para conductores e innovación en seguridad, además de la de 500 millones de pesos en subsidios para las promoción de restaurantes. Con ello, la marca continúa fortaleciendo el desarrollo de la industria.

**MUEVEN AL MUNDO**

DiDi ha desarrollado más de 20 funciones para garantizar la seguridad de los usuarios. En el caso de los conductores, se usan procesos de inteligencia artificial para la verificación facial del pasajero, pueden compartir su viaje y las conductoras pueden decidir si quieren realizar viajes solo con pasajeras a través de DiDi Mujer. Tanto conductores como repartidores pueden solicitar ayuda a través del Botón de Emergencia y se tienen identificadas las zonas de riesgo para evitar que cualquier solicitud termine o empiece desde esos puntos.

**TRANSFORMAN INDUSTRIA RESTAURANERA**

La plataforma ha logrado acercar a los comensales con sus restaurantes favoritos a través de DiDi Food. Con solo un clic, los comensales ordenan su comida cuando y donde quieran. Al usar DiDi Food, los restaurantes locales y couriers también obtienen grandes beneficios, como incrementar sus ingresos, atraer clientes con facilidad y llevar su negocio al siguiente nivel.

CONTENIDO NATIVO