

PRIVAR DE LO PÚBLICO
¿A quién benefician las privatizaciones?

Gérard de Selys

**PRIVAR
DE LO PÚBLICO**

¿A quién benefician las privatizaciones?

Traducido del francés por Marie Berrini B. y Ricardo Torres G.

PRIVAR DE LO PÚBLICO

¿A quién benefician las privatizaciones?

Gérard de Selys

Traducido del francés por Marie Berrini B. y Ricardo Torres G.

1a. Edición Ediciones ABYA-YALA
12 de Octubre 14-30 y Wilson
Casilla: 17-12-719
Teléfono: 562-633 / 506-247
Fax: (593-2) 506-255
E-mail: admin-info@abyayala.org
editorial@abyayala.org.
Quito-Ecuador

Autoedición: Abya-Yala Editing
Quito - Ecuador

Impresión Docutech
Quito - Ecuador

Diseño de la Portada:
ISBN: 9978-04-521-X

Impreso en Quito-Ecuador, 1999

Contenido

Prefacio a la traducción española 7

Advertencia 9

PRIMERA PARTE: EL ESTADO, PROVIDENCIA DE LOS RICOS 11

- El robo más grande de todos los tiempos 12
- Público o privado, el provecho primero 14
- ¡Es la crisis. Cargar a lo público! 18
- Las falsas coartadas 23
- La propaganda mina la lucha 26
- Las luchas minadas por la propaganda 28

SEGUNDA PARTE: LA NOVELA NEGRA DE LA PRIVATIZACIÓN DE LOS TELÉFONOS 35

CAPÍTULO I: Preparativos del hold-up (atracó) 36

CAPÍTULO 2: Como en su casa 39

Contexto general 1980-1982 43

CAPÍTULO 3: Dormir tranquilo 47

- Jóvenes lobos contra vejetes 47
- La Comisión, caballo de Troya 52
- El programa de la ERT impuesto a los gobiernos por la Comisión 54
- Contexto general 1983 - 1984 58

CAPÍTULO 4: Los perros guardianes 66

- En la sombra 66
- Y la luz se hizo 72
- Contexto general 1985 75

CAPÍTULO 5: Las sanciones morales 82

- “Aceptabilidad social” 82
- Nuevas fronteras 83
- ¡Quítense! 85
- Los perros guardianes ladran 87
- Los perros muerden 92
- Contexto general 1986-1988 94

CAPÍTULO 6: El hallali 101

- El derecho de los Estados 101
- El buen uso del derecho 104
- Del derecho constitucional 107
- Contexto general 1989-1992 109

CAPÍTULO 7: El desmembramiento 131

- El consultor 131
- Mano a las infraestructuras 138
- Contexto general 1993-1995 141

TERCERA PARTE: PAÍS POR PAÍS 175

Alemania: Blitzprivatizierung 176

Bélgica: el “círculo virtuoso” de los sacrificios 183

Francia: ni igualdad, ni fraternidad, pero libertad de capital 189

Italia: Vivace e senza vergogna 196

Países Bajos: un bulbo* prometedor 198

Reino Unido: democracia de pequeños portadores 200

Estados Unidos: la “lotería” de Reagan 205

Definiciones 206

Prefacio a la traducción española

Entusiasmados por la claridad, veracidad y valentía con que Gerard de Selys como ciudadano universal y periodista honesto, devela en una forma minuciosa, franca, concreta y detallada el telón obscurantista que se han empeñado en tender los entes económicos interesados en saquear la propiedad de los Estados con la flagrante complicidad de los medios de comunicación y sus empleados silenciosos, hemos emprendido la labor de traducción de la obra “Privé de Public” con el único objetivo de sacar a la luz del conocimiento nacional y del mundo hispanohablante las verdaderas minucias y patrañas disfrazadas de benéfica cruzada que han significado y significan las privatizaciones o el proceso de compra-venta de los bienes de los pueblos. Mientras los *mass media* se empeñan en evitar que llegue la comprensión y el conocimiento real de lo que ha significado el proceso de privatizaciones en el mundo, y que, actualmente, pretende dar la estocada final con las empresas del Estado ecuatoriano, una gran fuerza del conocimiento humano va formando una red mundial que difunde el trasfondo de esas intenciones y que se opone a la dictadura del pensamiento único bajo la égida del capital y sus maquinaciones perversas encaminadas a conseguir su propio y cada vez mayor provecho.

Gerard de Selys nos muestra, en esta obra, cómo, por ejemplo, “las políticas de ajuste estructural... con la supresión o privatización de los servicios de salud matan, cada día, 40.000 niños en el tercer mundo.” Nos muestra estadísticamente también que “en Europa, las privatizaciones han ocasionado una pérdida de 800.000 empleos hasta 1998” y que “si hay que oponerse a ellas, es porque significan destrucción social, empobrecimiento general, miseria, aniquilamiento cultural y agravación de la crisis económica con peligro de guerra.”

Su estilo concreto y periodístico en esencia delata con mucha ironía las actitudes pedantes y el discurso prepotente de los gestores de la compra-venta de las empresas de servicio público de los países europeos, mostrando lo perverso de la negociación e inclusive el interior de los restaurantes “chic” en donde sesionaban bebiendo licores finos y costosos que servían en sus mesas mientras negociaban a su salud, a la de sus empresas, a la de sus victorias y apropiaciones.

Los procesos de privatización o la venta de bienes públicos no han llegado a solucionar, nos dice Gerard de Syles, los déficit presupuestarios de los Estados ni podrán cubrir la deuda externa de ninguno de ellos. El caso de Alemania, tal como lo relata, requeriría de doce siglos de venta continua de bienes públicos para pagar la deuda, ya que lo recaudado no llegaba a ser más que el un mil ochocientos veinte séptimos del PIB en 1994. En el caso del Reino Unido, el producto total de las privatizaciones en 1993 fue

solamente 3 % del PIB, netamente insuficiente para compensar el déficit presupuestario.

Las privatizaciones no son más que fabulosos regalos de los bienes públicos a los monstruos económicos privados, por ello nos quieren privar de lo público, de lo comunitario, de lo que por derecho nos pertenece como seres humanos, de lo que nos es dado disfrutar, de lo que fuera construido con el esfuerzo y el aporte nuestro y de muchas generaciones precedentes.

Ricardo Torres Gavela
Quito, Abril de 1999

Advertencia

Este libro consta de tres partes. La primera parte recuerda la historia de las empresas y de los servicios públicos y las razones para las cuales fueron creados. Explica el porqué éstos fueron objeto, desde el principio de los años ochenta, de una ola de privatización o de desnacionalización sin precedente en la historia y en el mundo. Analiza y refuta los principales argumentos dados en favor de las privatizaciones. Entre otros los escandalosos engaños que son el pretexto para reducir el endeudamiento y el déficit de los Estados, la ficción según la cual el sector privado sería no solamente más eficaz que el sector público sino también el factor de un mejor bienestar en general y la mentira deliberada que consiste en afirmar que las privatizaciones conducirían a una baja general de las tarifas pagadas por el público y a un aumento sensible del empleo. Expone las estrategias anti-sindicales cuidadosamente elaboradas para romper los bastiones sociales que constituyen todavía los servicios públicos de manera de dismantelar más rápida y masivamente el conjunto de los dispositivos legales que protegen a los trabajadores de los sectores públicos y privados y que fueron puestos en vigencia a lo largo del siglo veinte. También demuestra que las privatizaciones constituyen un verdadero hold-up (atracó), una colonización interna, que provoca un desastre social inmediato y una inevitable bancarrota económica general a mediano plazo.

La segunda parte demuestra cómo la estrategia patronal de privatización fue elaborada y aplicada, desde el principio de los años ochenta, en el sector de las telecomunicaciones en Europa. Un sector particularmente sensible por los gigantescos provechos que puede generar rápidamente. Enumera cronológicamente los papeles que han jugado los actores demasiado mal conocidos que son las asociaciones patronales europeas, tales como la “Table ronde européenne des industriels” (ERT) o “Mesa redonda europea de los industriales” y los lazos más que estrechos que estas asociaciones han tejido con ciertos miembros de la Comisión europea y los gobiernos de la Unión europea. Esta parte revela hechos totalmente desconocidos hasta ahora por el público y los sindicatos. Hechos alucinantes. Que son contados parcialmente bajo una forma novelada para una mejor comprensión. Lo que la segunda parte relata en cuanto a la privatización de las compañías públicas de teléfonos es aplicable a las privatizaciones de todos los otros sectores públicos europeos. Estrategias, roles desempeñados y textos son prácticamente idénticos.

La tercera parte describe el contexto económico y social en el cual se operan las privatizaciones en ciertos países de la Unión europea. Francia, por

ejemplo, en donde la nacionalización de los bancos después de 1981 respondía a las expectativas de los industriales. Alemania en donde, después de 1990, la privatización de la economía de la ex-Alemania del Este constituyó una recolonización que el contribuyente pagará caro todavía por mucho tiempo. El Reino Unido en donde, haciendo bloque detrás de una Thatcher con determinaciones ultra liberales, cercana a la histeria, la patronal se dedicó a un verdadero pillaje ciego y vengativo de los bienes públicos. Italia en donde las poderosas fuerzas de izquierda una vez “renovadas” no pudieron oponerse a la derecha que no tenía nada que renovar. Esta tercera parte entrega numerosos datos de cifras útiles para aquellos y aquellas que quieren oponer datos y argumentos concretos a los argumentos avanzados en favor de las privatizaciones.

Para cada una de las tres partes, las notas, que se encuentran al fin de cada capítulo, no entregan solamente referencias sino también datos y detalles que pueden resultar muy útiles. El autor aconseja recurrir a ellas tanto como sea posible a pesar de su aspecto áspero.

PRIMERA PARTE

EL ESTADO, PROVIDENCIA DE LOS RICOS

*“Cuando hace cinco años aproximadamente, el presidente Reagan nos aconsejó partir y hacer del Tercer Mundo un nuevo bastión del capitalismo triunfante, ¡con qué alegría y con qué sentido del deber habremos contestado! Todo lo que hicimos a partir de 1983 estuvo basado sobre nuestra nueva misión: **privatizar el Sur o morir**. Para este fin nosotros habíamos ignominiosamente creado un caos económico en América Latina y en África de 1983 a 1988.”* David L. Budhoo, carta abierta de dimisión del FMI (Fondo Monetario Internacional), 10 de enero de 1989.¹

El robo más grande de todos los tiempos

Nunca, en la historia del mundo moderno y desde los orígenes de la era industrial, las desnacionalizaciones o privatizaciones habrán conocido tal amplitud. Operadas esencialmente bajo la égida del FMI, del Banco Mundial, de la OCDE, del GATT, de la Comisión de las Comunidades europeas, de la BERD o de organismos conocidos, tales como USAID, o menos conocidos, tales como el Instituto Adam Smith, golpean masivamente a todos los países de economía dicha “de mercado”, sean estos industrializados, en vías de desarrollo, del Norte o del Sur. Cada uno se extraña, se felicita o se inquieta. Cada uno reconoce la dimensión sin precedentes.

“Se trata, según Doug Hellinger, antiguo consultor económico del Banco Mundial, de la más grande transferencia de patrimonio público al privado de todos los tiempos. El Banco Mundial estima que más de 80 países han lanzado acciones ambiciosas con miras a privatizar sus empresas nacionalizadas. Desde 1980, más de 2.000 empresas públicas fueron privatizadas en los países en desarrollo y 6.800 en el mundo entero.(...) Sobre un total de 6.832 empresas señaladas por el Banco Mundial, la mayor parte se encontraban en los ex-países comunistas y dos terceras partes, 4.500, solamente en Alemania. La cifra era de 805 para el resto de Europa central y oriental, 804 para América Latina, 373 para África, 122 para Asia, 58 para el Medio Oriente y África del Norte y 170 para los países de la OCDE, incluyendo América del Norte, Europa occidental, Japón, Australia y Nueva Zelanda. Estas cifras no incluyen las empresas públicas que fueron simplemente liquidadas sin ser transferidas al sector privado.(...) Numerosos elementos indican que los mejores activos del Sur y del Este fueron a parar al Norte y al Oeste y que las sociedades transnacionales y las élites locales fueron las grandes ganadoras”.²

“Las privatizaciones, en porcentaje del Producto interno bruto, representaron, de 1980 a 1991: más del 13% en Nueva Zelanda, cerca del 12% en el Reino Unido, más del 4% en Portugal, más del 3% en Japón, cerca del 1% en

Francia, en Italia y en Turquía.(...) Si tenemos en cuenta los efectivos, del valor agregado y de las inversiones, el peso económico del sector público en porcentaje del conjunto de las empresas pasó, de 1985 a 1991, de cerca de 24% a cerca de 17,5% en Francia, de 12,5% a 6,5% en el Reino Unido, de 12 a 9% en España, de un poco más a un poco menos de 20% en Italia, de 13% a 12,5% en Alemania (del Oeste) y de un poco más de 15% a un poco más de 13% en el conjunto de la CEE.”³

En 1989, las empresas públicas o de participación pública aseguraban el 17,3% del total de la inversión en la Comunidad europea, es decir, proporcionalmente, netamente más que el sector privado. En el mismo año, los bancos y compañías de seguros públicos representaban la cuarta parte de los sectores bancario y de seguros europeos. El sector público aseguraba todavía, en 1989, el 24% de la economía portuguesa, el 21% de la economía griega, el 20% de la economía italiana, el 19% de la economía francesa, el 15% de la economía irlandesa, el 12,5% de la economía alemana, el 11% de las economías española, danesa y belga, el 10% en los Países Bajos, el 8% en Gran Bretaña y el 5% en Luxemburgo.

“Las operaciones de privatización se multiplicaron estos últimos años en tal medida que hubiera sido absolutamente imposible prever hace solamente cinco o diez años. Algunas cifras permiten dar una apreciación sobre la amplitud del fenómeno. Un reciente estudio sobre la inversión extranjera en transacciones de privatización enumera así 2.600 transacciones de más de 50.000 dólares a través del mundo (excepto Alemania) entre 1988 y 1993, generando rentas de cerca de 270 millares (270 mil millones) de dólares, una suma muy superior a los 150 millares de dólares que había proporcionado el conjunto de las privatizaciones de ese tipo efectuadas en el mundo hasta aquí.(...)En Alemania, unas 13.700 empresas del Este fueron vendidas desde 1990 por un total de más de 30 millares de dólares(...). En un poco más de dos años, los responsables del programa ruso de privatización lograron transferir al sector privado entre 12.000 y 14.000 empresas de mediano o gran tamaño empleando más de 14 millones de trabajadores en total, es decir más o menos la mitad del empleo total en el sector industrial. (...) Cerca de cien mil pequeños comercios y empresas habrán sido privatizadas entre 1991 y 1994 únicamente en Rusia.”⁴

“La privatización continúa progresando a un ritmo bastante desigual en los países de Europa central y oriental (PECO) y los nuevos Estados independientes (NEI). (...) Según las estimaciones de la OCDE, Alemania (ex-RDA) privatizó o liquidó más del 97 por ciento de sus empresas de Estado, la República Checa más del 75 por ciento, Estonia alrededor del 70 por ciento, la Federación Rusa 60 por ciento, Hungría 64 por ciento, Lituania 48 por ciento, República Eslovaca 44 por ciento, Polonia 26 por ciento, y Letonia 20 por ciento. En Bulgaria, Bielorusia, Rumania y Eslovenia, la tasa permanece inferior al

10 por ciento. Las grandes empresas quedan por privatizar en Albania, mientras que el proceso está recién empezando en Ucrania.”⁵

Público o privado, el provecho primero

Antes de preguntarse por qué este gigantesco movimiento tiene lugar hoy y por quién fue lanzado, tenemos que comprender por qué razones, desde hace dos siglos, la economía capitalista, la economía cualificada hoy día de “economía de mercado” por pudoroso neologismo, ha apelado al proceso inverso, es decir a la nacionalización. No se puede responder a esta pregunta sin invocar la primera ley del capitalismo: el provecho. Que sea nacionalizada o desnacionalizada, el objetivo es siempre acrecentar el provecho. Contrariamente a lo que pasa en una economía de tipo socialista “planificada”, en la cual se trata de colectivizar todos los medios de producción para ponerlos al servicio del mejoramiento de las condiciones de vida y del trabajo de la población y bajo el control de ella, las nacionalizaciones operadas bajo la “economía de mercado” tienen como objetivo esencial mejorar las posibilidades de aumentar el provecho exigido por los –neologismo vergonzoso obliga– “propietarios privados de medios de producción” (dicho de otra manera: los capitalistas).

Contrariamente a lo que afirman, los propietarios privados de los medios de producción temen tomar riesgos. Sobre todo cuando se trata de poner en marcha nuevas tecnologías que requieren de importantes inversiones de proyección. Tecnologías que prometen sin embargo un desarrollo de la producción y del comercio. Es así que en Bélgica, por ejemplo, para transportar los obreros hacia las fábricas y despachar la producción de éstas, el Estado construyó todas las vías férreas hasta 1842 y asumió su explotación hasta 1850. En 1850, el Estado belga creó la administración de los telégrafos, luego en 1896 la administración de los Telégrafos y Teléfonos. En Bélgica todavía, la Sociedad anónima belga de explotación de la navegación aérea, Sabena, fue fundada en 1923 con el capital exclusivo del Estado. Se trataba de desarrollar una nueva tecnología de transportes que permitiese, entre otras cosas, una mejor explotación colonial. Fue cosa hecha el 23 de febrero de 1935 con la inauguración del primer enlace regular Bélgica-Congo belga. Este enlace quedaría como la principal actividad de la compañía hasta la independencia del Congo en 1960. Es la razón por la cual el gobierno de Washington creó y subsidió la NASA a golpe de decenas de millares de dólares. Es la razón, igualmente, de la creación del consorcio franco-británico de construcción del Concorde, de la creación del grupo público europeo Airbus industrie, del establecimiento de la Agencia espacial europea y del grupo público Arianspace.

Al igual que les repugna correr riesgos en invertir en nuevas tecnologías, los propietarios privados de medios de producción pueden confiar al Estado

la misión de administrar temporalmente vastos sectores de la economía nacional para hacer frente a situaciones de crisis y movilizar más intensamente el esfuerzo de producción. Es el caso, por ejemplo, en tiempo de guerra. Todos los grandes Estados continentales de Europa extendieron su monopolio sobre las vías ferroviarias en vísperas de la Primera Guerra mundial. En Bélgica, una comisión parlamentaria especial presenta al apuro, el 2 de diciembre de 1913, un proyecto de creación de una Administración nacional de vías ferroviarias del Estado con miras a acelerar la extensión de la red ferroviaria. Se trataba de controlar estrechamente, tanto el transporte de tropas y de material de guerra como de materias primas. Todos los Estados, sin excepción, han reforzado su monopolio sobre importantes sectores de la producción para financiar la guerra. El monopolio del Estado francés sobre el tabaco aportaba, en ese tiempo, 300 millones de francos al presupuesto militar del Estado avaluado en 1.343 millones en 1912. El embargo del Estado Prusiano sobre las fincas, los bosques, las minas, las fraguas, las minas de sal y las vías ferroviarias le produjeron, en 1910, 370 millones de marcos consagrados casi exclusivamente a los gastos militares. En Rusia, en 1914 los ingresos del monopolio del Estado sobre la producción y la venta de licor “agua de vida” (trago) pasan de los 500 millones a más de un millar de rublos en solo un año. Estos monopolios del Estado serán mantenidos después de las hostilidades para financiar la reconstrucción.

Sin embargo, muy conscientes de los límites y de los peligros de la economía de mercado, los propietarios privados de medios de producción (en el siglo diecinueve, gracias al sufragio censal, se otorgaban ellos solamente los instrumentos de la democracia) han atribuido siempre un papel de antepecho a las instituciones del Estado. Después de que la Sociedad general de Bélgica, el principal banco privado del país, rozó la bancarrota en 1848, el Estado le retiró el monopolio de la emisión de billetes de banco y confió ese monopolio al Banco Nacional fundado en 1851.

A los mismos propietarios de medios de producción les repugna invertir sus ganancias en los sectores en donde la rentabilidad es lenta, aleatoria y mediocre y confían al impuesto público, es decir a la colectividad, el cuidado de financiar, de mantener y de hacer funcionar las grandes infraestructuras de las cuales ellos son por tanto los primeros beneficiados: principalmente las redes de comunicación, arterias esenciales de la industria y del comercio. No vacilan, por lo tanto, en nacionalizar un sector controlado por el privado. En Bruselas, al final del siglo diecinueve, tres compañías compartían la concesión del teléfono. La confusión de sus líneas era tal que cuando una avería o una interrupción de comunicación se producía, el personal de las tres compañías se presentaba al mismo tiempo para la reparación. No se sabía a cuál compañía pertenecía la línea dañada.⁶ En 1893 el Estado recupera todas las redes concedidas. En los años veinte, gracias a la “verdadera revolución” que constituyó la

invención de la “telefonía automática” (la supresión de la “señorita del teléfono, esta intermediaria tan a menudo vil”,⁷) el teléfono conoce una verdadera explosión. De 1923 a 1929 el número de abonados pasa de 86.968 a 198.355 y se preven entonces 25.000 nuevos abonados por año. El legislativo belga quiere acelerar la extensión de la red. “El desarrollo de la empresa de teléfonos reclama por consiguiente inversiones considerables de capitales. Por ello la necesidad, para el servicio de telégrafos y de teléfonos, de establecer su explotación sobre bases industriales y comerciales. (Ahora bien), la explotación directa por el Estado, como se practica actualmente”, constatan los parlamentarios belgas, “está sometida a la estricta observación de la ley sobre la contabilidad del Estado (y esa ley) no ha podido encontrar y no puede encontrar los múltiples problemas que produce la explotación de un servicio público importante y complejo”.⁸ Los senadores estiman que “habría que invertir en la empresa de teléfonos capitales considerables” y que “habría que ir rápidamente si se quiere hacer frente a las necesidades nuevas y a las exigencias del progreso”.⁹ Adoptan entonces una ley el 19 de julio de 1930, creando la Administración de Telégrafos y de Teléfonos (RTT) a la que dotan al instante de un “adelanto de 600 millones, que será acreditado al Tesoro público y que será entregado en cuatro años con el fin de permitir la ejecución de los trabajos”.⁸

A veces, es la completa y muy costosa desorganización provocada por la competencia, o al contrario, los abusos generados por la desaparición de toda la competencia, a los cuales se trata de poner fin por medio de la nacionalización. En París, en 1937, solamente el barrio oeste, el más rico, es correctamente servido por las seis compañías privadas que se reparten la red ferroviaria. En el barrio sud-este, hay que esperar a veces más de dos horas para tener un tren. Diez líneas privadas de autobús comunican con las municipalidades residenciales de Neuilly, Levallois y Clichy al centro comercial de la capital. La competencia es tal, que nueve de ellas son deficitarias. En cambio, no hay más que una línea que comunica con la zona industrial de Puteaux y no hay ninguna comunicación entre Les Lilas, Bagnolet y Montreuil.¹⁰

Se trataba, para la patronal, de asegurar un flujo continuo de trabajadores para sus fábricas. Se nacionalizó. “La historia del sistema eléctrico en Francia, como en otros países, demuestra que la competencia inicial había desembocado progresivamente en la concentración y constitución de algunos monopolios (...) En los años 1920 y 1930 las compañías de electricidad fueron acusadas de imponer tarifas demasiado elevadas, de no invertir suficientemente y de no servir a los barrios poco densos.”¹¹ Las tarifas demasiado elevadas eran aplicadas tanto en la familia como en la industria. Se nacionalizó. Los sectores del gas (Francia) y petrolero (Francia, Italia) conocieron la misma suerte en ciertos países.

Ocurre también que se nacionalizaron sectores no generadores de ganancias para el sector privado debido a un déficit crónico, pero cuya supresión acarreó problemas económicos graves a ese mismo sector privado. Es el caso de los trenes al final del siglo XIX. Es el caso de las minas de carbón en Gran Bretaña y en Francia, después de la Segunda Guerra mundial. Es el caso, también, de la siderúrgica en Bélgica. Son, a veces, medidas transitorias. Se les inyecta capitales públicos, se racionaliza la producción, se pone la herramienta en buen estado y se los entrega de nuevo al sector privado.

Sucede que se nacionaliza para asegurar servicios a bajo costo para el sector privado. La nacionalización de los bancos franceses por los socialistas llegados al poder en 1981 no tenía otro objetivo. Se trataba de proveer préstamos a bajos intereses a una industria francesa acorralada, incapaz de reestructurarse y de modernizarse para enfrentar la competencia japonesa, americana y, a veces, europea (automóviles). Ahora bien, los bancos privados desampararon la industria.¹²

Puede suceder igualmente que las fuerzas populares atemoricen a los propietarios privados de medios de producción. Se dio el caso en el siglo diecinueve. Para justificar la creación de compañías públicas de aprovisionamiento de agua para suministrar a los barrios populares de agua potable y construir alcantarillas; el dirigente de la Unión liberal británica, Joseph Chamberlain, explicaba en 1894: “Es difícil y hasta casi imposible conciliar los derechos y los intereses del público con las exigencias de una empresa individual que tiene como objetivo natural y legítimo la búsqueda del mayor beneficio posible”. Fue el caso, en los años treinta, con el Frente popular en Francia y, sobre todo, después de la Segunda Guerra Mundial, con la generalización de las nacionalizaciones en Gran Bretaña, Francia, Italia, Alemania y, en menor medida, en Bélgica. Bajo la presión de las fuerzas progresistas reforzadas por la lucha contra el nazismo y enardecidas por el ejemplo de los pueblos de la Unión Soviética en el curso del conflicto, la mayor parte de los Estados europeos nacionalizaron empresas o servicios esenciales al mismo tiempo que introducían los sistemas de seguro social reivindicados desde decenios por los trabajadores. En Francia, el preámbulo de la constitución de 1946, estipuló que “todo bien, toda empresa en donde la explotación tiene o adquiere caracteres de un servicio público nacional (...) debe llegar a ser propiedad de la colectividad”. A los servicios públicos se concedió tres misiones. Asegurar la continuidad de la entrega de los servicios: sus estatutos descartan toda posibilidad de quiebra y por tanto toda interrupción de entregas, aseguraban durante todo el año y veinticuatro horas sobre veinticuatro la distribución de agua, gas, electricidad y el funcionamiento de los transportes y de los teléfonos. Esta misión no indisponía evidentemente a los sectores privados que, en adelante, estaban asegurados de abastecimiento. Garantizar la igualdad: los usuarios no debían ser objeto de

ninguna discriminación y de ninguna ventaja particular. La rentabilidad de la red urbana densa debía así financiar el servicio de la red rural costosa en construir y mantener. Los industriales se apresuraron en negociar las tarifas preferenciales para la utilización importante (transporte de mercancía sobre redes ferroviarias, tarifas especiales de gas y de luz, excensiones fiscales, etc.). Por consiguiente, esta misión no les afectaba. Tercera misión: la adaptabilidad o mutabilidad. Los servicios públicos debían adaptarse a las necesidades de los usuarios y a las evoluciones tecnológicas. EDF (Electricidad de Francia) se adaptó perfectamente a las “crisis petroleras” convirtiéndose tan rápido como masivamente al nuclear. Sus pedidos de centrales nucleares a los constructores privados no molestaron a los industriales, más bien al contrario.

¡Es la crisis. Cargar a lo público!

Si la nacionalización y el sector público no son incompatibles con la economía de mercado, si también a menudo han sido útiles a los propietarios privados de medios de producción y lo son todavía, no es menos interesante constatar que la misma razón fundamental que les empujaba a nacionalizar les incita hoy a desnacionalizar o privatizar. Se trata siempre de aumentar sus ganancias. Cuatro razones esenciales explican su cambio de estrategia.

Primero: la crisis. La crisis conlleva una caída de la tasa de provecho de las empresas cuya producción encuentra menos compradores y cuyas capacidades de producción son por consiguiente sub-utilizadas. Se ha atribuido la crisis al primer “choque petrolero”, después de que los países productores de petróleo alzaron sus precios en 1973 en reacción a la guerra árabe-israelí y a la depreciación continua del precio del oro negro negociado en los mercados controlados por algunas decenas de operadores americanos. El periódico francés *Le Monde* intitula sus “expedientes y documentos” consagrados al año económico y social 1975: “1975: la crisis”.¹³ Constata “la más fuerte recesión industrial desde hace cuarenta años”, “el número récord de quiebras”, “el hundimiento de la producción”, “un año negro por la desocupación” y “una caída de los intercambios mundiales”. Pero la crisis es profunda. Duradera. Los “expedientes y documentos” del *Monde* titulan los años siguientes: “1976: la esperanza desilusionada”, “1977: la languidez”, “1978 ... todavía la borrasca”, “1979, los nuevos choques”, “1980, la recaída”, “1981, nuevos datos (débil crecimiento”, “diez millones de desocupados en la CEE)”, “1982, resquebrajaduras” (“más de 30 millones de desocupados en la OCDE”, una “depresión persistente”, la “inflación de los riesgos”, “el agravamiento de los déficit”, “la generalización de las dificultades”), “1986, contra-choque”, (“la recuperación fallada”, “una desocupación constante”, “1992, crisis” (“nuevas vulnerabilidades”, “nubes negras”, “recaídas”, “interrogaciones”, “fuertes remolinos”). En los años 70,

gobiernos e industriales intentaron salir de la crisis que creyeron “coyuntural”; es decir pasajera, con los procedimientos habituales: ayuda a la exportación, apoyo al crédito, reestructuraciones pesadas. Pero se dieron cuenta rápidamente que de esta manera no llegarían. Que la crisis era “estructural”. Es decir ligada a las estructuras mismas del sistema. La crisis exacerbando la competencia entre los tres principales bloques industriales, Estados Unidos, Japón y Europa. La conquista de nuevos mercados se volvía difícil. Los grandes grupos industriales descuidaron la competencia propiamente dicha para tratar de aniquilar a los que serían, en adelante, ya no competidores sino adversarios, enemigos. Asistimos a una ola de fusiones, adquisiciones, alianzas, ofertas públicas de compra hostiles o no. Para conducir estas operaciones se necesitaban medios enormes. Ahora bien, la crisis aunaba, pero los medios faltaban. Es entonces, que en la búsqueda desesperada de nuevos sectores de crecimiento, los industriales descubrieron que tenían mercados al alcance de la mano: las empresas y servicios públicos. Mientras que, por ejemplo, el sector de la construcción automovilística no acusaba un crecimiento de más de 2% (entre 1970 y 1990), el transporte aéreo, en manos de veintitres compañías nacionales en Europa, alardeaba un crecimiento de 7% (en el mismo período). Las empresas de telecomunicación presentaban las mismas expectativas. Al mismo tiempo que se daba una guerra comercial a ultranza sobre los mercados mundiales, se podía servir en el lugar. El sector público representaba en promedio quince por ciento de las riquezas nacionales en la Comunidad europea en 1985. Recuérdelo: 24% en Francia, 20% en Italia, 13% en Alemania, 12,5% en Gran Bretaña, 12% en España.³ Así como las colonias fueron extraordinarias fuentes de riquezas hasta su independencia en los años cincuenta y sesenta, los servicios públicos eran ahora nuevas tierras para conquistar.

Los *sochantres* de esta nueva colonización interior fueron oídos. En 1985, el Instituto Adam Smith publicó en Gran Bretaña “El expediente Omega”, que “constituía un vasto programa de reformas radicales en materia de prestación de los servicios públicos” conteniendo “la mayor parte del programa legislativo del gobierno Thatcher, en los cinco años que siguieron”.¹⁴

Dos años más tarde, Madsen Pirie, el presidente del Instituto Adam Smith, se felicitaba ya: “La privatización comprobó ser apta para revitalizar cada país. Proseguirá su larga marcha a través de los sectores públicos del mundo entero. La privatización tiene sus límites. Se tendrá que parar cuando todo se haya ido”¹⁵

En los Estados Unidos, Edwin J. Feulner, director de la Heritage Foundation, una de las más poderosas fundaciones políticas del país, cercana a la extrema derecha,¹⁶ entregó una obra de mil páginas a la Casa Blanca al día siguiente de la elección de Ronald Reagan. Esta obra, “*Mandate for Leadership*”,

preconizaba la utilización de la ayuda externa americana para obligar a los países en desarrollo a vender sus empresas y servicios públicos.¹⁷

En 1985, la agencia americana de ayuda al desarrollo USAID creó un “Centro para las privatizaciones” al cual sucedería en 1990 un “Grupo de privatización internacional” (IPG) que tendría por atribución la privatización de las economías de los países de Europa central y oriental.¹⁸

En Francia, después de su llegada a la cabeza del gobierno en marzo de 1986, Jacques Chirac lanzó un programa de “liberalización” que no preveía solamente la desnacionalización de las empresas nacionalizadas en 1982 por los socialistas sino también de las que habían sido nacionalizadas anteriormente por D’ Gaulle. Sesenta y cinco empresas fueron apuntadas en la industria, la banca, los seguros, la publicidad y el audiovisual. Algunos meses más tarde, el gobierno francés vendió 11% del capital de Elf-Aquitaine y la totalidad de Saint-Gobain. En el plano europeo, una cuarentena de industriales fundaba la Mesa redonda europea de los industriales (ERT) en 1983, con un programa de liberación y privatización a ultranza.¹⁹

Al mismo tiempo, nacían y prosperaban las firmas de “consultores” encargados de (sub) avaluar las empresas y los servicios públicos en venta.²⁰

Segundo: los progresos tecnológicos espectaculares en materia de telecomunicación e ingeniería financiera. Los descubrimientos y la aplicación de nuevas tecnologías (transistores, satélites, pulgas, circuitos integrados, fibra óptica, micro-ordenadores, transmisión “por paquete”) simultáneamente en los campos de la informática y las telecomunicaciones hacen literalmente reventar las transacciones financieras y bursátiles especulativas. Entonces, no habrá necesidad de establecer una “plaza financiera off shore” en Koweït City para hacer el enlace, en los husos horarios, entre los mercados orientales, Europa y América. Millares de dólares se intercambian veinte y cuatro horas sobre veinte y cuatro en los cuatro rincones del mundo a la velocidad de la luz. Desde entonces es posible hacer sub-tratar, en tiempo real, operaciones contables en un país del tercer mundo por informáticos debidamente diplomados y cuyo salario es irrisorio (Swissair ha lanzado el movimiento haciendo sub-tratar sus reservaciones de pasajeros en la India). Gerenciar simultáneamente desde París, Londres, New York, Tokyo, Hong Kong o Sidney, stocks y fabricaciones juiciosamente repartidas en los países a bajo costo salarial llegó a ser un juego de niños. Poner en marcha un taller de producción ubicado a miles de kilómetros a partir de un teclado de computador ya no es un sueño. El problema es que las telecomunicaciones están casi siempre bajo monopolio público. Monopolios nacionales que legislan soberanamente sus tarifas. Y que tienen la desfachatez de compensar la modicidad de las tarifas locales que ellos aplican al gran público por tarifas internacionales elevadas específicamente aplicadas a empresas que tengan sus actividades internacionales. ¡Intolerable! Hay que

deregular, dereglamentar y privatizar. Se hizo en los Estados Unidos en 1984 con la ruptura del monopolio de AT&T; en Gran Bretaña en 1985 con la privatización de British Telecom; en el Japón en 1986 con la privatización de NTT; en el tercer mundo en donde Chile enseña la vía bajo la bota de un Pinochet dirigido por los “Chicago Boys”; en Europa en donde la Comisión europea desteje sistemáticamente los monopolios públicos de telecomunicaciones desde la mitad de los años ochenta antes de imponer su dereglamentación-privatización total al primero de enero de 1998. No solamente la privatización permitirá reducir las tarifas internacionales (aumentando las tarifas locales) como lo exigen los industriales y otros “operadores” bursátiles y financieros, también les permitirá de otra parte apoderarse de un sector en gran expansión, cosa rara en estos tiempos de crisis. ¡Doble Golpe!

Tercero: en el entusiasmo de la adquisición de su independencia, a menudo pagada con sangre, y, más tarde, en el marco de la organización de los países no alineados o del “grupo de los 77”, los países del tercer mundo habían nacionalizado sus recursos naturales, minas y yacimientos, y contaban bien, a la manera de los países exportadores de petróleo (miembros de la OPEP), al reever los precios al alza. ¡Qué presunción! Se encargó, entonces, al FMI, al Banco Mundial (BM), USAID, al Fondo europeo de Desarrollo (FED) y a otras organizaciones hacerles entrar en razón. De 1988 a 1992, los países del Tercer Mundo han tenido que vender el equivalente a 61,6 millares de dólares (2.000 millares de francos belgas, 332 millares de francos franceses) de bienes públicos.

“Según las investigaciones comentadas por Paul Mosley, Director del Instituto de política del desarrollo de la Universidad de Manchester en Gran Bretaña, hasta inicios de 1986, solamente 13% de los préstamos de ajuste estructural entregados por el Banco Mundial a 21 “países menos adelantados” estaban expresamente subordinados a condiciones que imponían la cesión de empresas públicas o de instalaciones de comercialización agrícola mientras que el 62% pedían diversas formas de dereglamentación. Al principio de 1992, sin embargo, las propias cifras del Banco indicaban que tres préstamos de ajuste estructural sobre cuatro eran específicamente adecuados a condiciones que exigen el traspaso de activos públicos”.²¹ En su informe “Privatización: las lecciones de la experiencia”, el Banco Mundial escribe en 1992: “Argentina vendió ENTel en noviembre de 1990. La reestructuración de los ferrocarriles y de los hidrocarburos está bien avanzada en vista de la privatización. El gobierno ha acordado una concesión para una gran línea de transporte de flete por ferrocarril... Gracias a la asistencia técnica financiada por los ingresos no desembolsados provenientes de los préstamos del Banco (Mundial), la privatización de la distribución de agua, de electricidad, gas natural, está también en buena vía.

El gobierno se prepara para privatizar la flota de la marina mercante y los servicios postales.”²¹

Según Susan George, las únicas políticas de ajuste estructural (PAS) impuestas por el Banco Mundial y el FMI a los países del tercer mundo, con la supresión o la privatización de los cuidados de la salud, matan cada día 40.000 niños, es decir el equivalente, cada año, a la población entera de los Países Bajos.²²

Esta recolonización ha ganado los países de Europa central y oriental en donde, llevada brutalmente con la violencia conocida, provoca inconmensurables daños sociales. Un millón cuatrocientos mil muertos en “sobrecrecimiento de mortalidad” de 1989 a 1993, según el informe 1994 de la UNICEF, hay un “sobrecrecimiento” superior sólo en Rusia, “al total de soldados estadounidenses muertos en la Segunda Guerra Mundial”.²³

Como se puede observar, es la misma sed de provecho que, ayer empujaba a la nacionalización con el fin de administrar la infraestructura y los servicios en provecho del sector privado que empuja hoy a la privatización. Se trata de conquistar, por las buenas o por las malas, nuevos sectores de crecimiento para revitalizar una “economía de mercado” en profunda crisis.

Cuarto: las empresas y servicios públicos emplean grandes cantidades de trabajadores bien organizados sindicalmente y que han obtenido, gracias a su peso, su fuerza social y su combatividad, pero también a cambio de salarios menores, mejores status y mejores condiciones de trabajo que en el sector privado. El mundo entero tenía los ojos clavados sobre la gran huelga declarada por los empleados de correo y los empleados ferroviarios belgas contra la “ley única” en el invierno de 1960-1961. Y ni patronos ni gobernantes olvidaron que, a pesar de la movilización de los reservistas de la armada, la huelga general había hecho caer el gobierno y retroceder la aplicación de esta “ley única” profundamente antisocial. Edouard Balladur no ha olvidado que una huelga de veinticuatro horas de los agentes de France Telecom le obligó a diferir su voluntad de privatizar en el menor tiempo posible su empresa. Ahali no ha olvidado la huelga de los agentes de Air France que le obligaron a dejar vergonzosamente la empresa, con sus proyectos de reestructuración bajo el brazo. En Francia, las 1990 empresas del sector público ocupaban todavía 1.435.036 asalariados en 1988. En este año, empresas y servicios públicos juntos, el Estado francés empleaba todavía a seis millones y medio de asalariados, es decir treinta y cinco por ciento del empleo total. Las cifras son comparables en la mayor parte de países de la Comunidad europea. En Estados Unidos, al inicio de los años ochenta, las instituciones y empresas públicas empleaban 17,1% de la mano de obra total, en México 14,5%.

Los trabajadores de las empresas y de los servicios públicos representan por tanto una fuerza considerable. Ahora bien, la guerra competitiva que li-

bran las empresas de los tres grandes polos económicos mundiales debe movilizar los mayores ingresos posibles para el sector privado, se trata así de reducir lo más posible los costos del trabajo y los presupuestos públicos asignados a la seguridad social introduciendo nuevas formas de trabajo particularmente penosas y mal pagadas: el trabajo conocido como “flexible”, los empleos llamados “atípicos”, el trabajo parcial, el trabajo precario, el teletrabajo.²⁴

No es cuestión de aplicar estas panaceas a los sectores públicos. Los sindicatos vigilan. Vigilan por lo menos para no perder lo esencial. Privatizar, es decir, aplicar la filialización sistemática y el sub-contrato, no es solamente destrozar el status de funcionarios o de agentes del Estado, es también dividir a los trabajadores en unidades más pequeñas, menos sólidas, más fácilmente movilizables. Es dismantelar los últimos potentes bastiones que podrían oponerse a una gran destrucción social, tanto en el sector público como privado.

Las falsas coartadas

Para justificar lo que parece ser una verdadera rapiña o un asalto en regla, las organizaciones patronales y sus relevos gubernamentales invocan el déficit presupuestario o el endeudamiento del Estado. Explican que es menos doloroso para los trabajadores y otros ciudadanos reembolsar la deuda y rellenar el déficit vendiendo las empresas y los servicios públicos que disminuyendo las prestaciones de la seguridad social o aumentando los impuestos. Aunque lo que hacen por lo general es todo eso simultáneamente, este argumento es absurdo. En primer lugar, las pocas decenas de millares de francos que producirían cada año los activos del Estado en Bélgica, por ejemplo, no tendrían mucho peso para desembolsar solamente los intereses de la deuda: 784,5 millares en 1993. Una deuda que llegaba a 9.533,56 millares de francos a fin de agosto de 1995 (o sea 138,7% del PIB del país). Después, el sector privado nunca va a comprar empresas públicas con déficit que ahondan el déficit del Estado, pero sí empresas públicas rentables en donde los beneficios puedan al contrario contribuir durablemente al reembolso de la deuda. Vender al sector privado Belgacom o France Telecom, dos empresas largamente beneficiarias, es privar al Estado de ingresos y disminuir por tanto su capacidad de reembolsar su deuda o de equilibrar su presupuesto. Además, las privatizaciones provocan siempre pérdidas de empleo. Sea antes de la venta, para hacer el servicio o la empresa más rentable todavía, sea después, para aumentar las ganancias del nuevo propietario privado (ver segunda y tercera parte). De 1978 a 1983, British Steel perdió 105.000 de sus 186.000 empleos. British Leyland pasó de 177.000 a 107.000 puestos. British Airways: de 56.000 a 19.000. Estas pérdidas de empleo pesan sobre los gastos de la seguridad social y disminuyen los in-

gresos del Estado. La privatización tiene entonces exactamente el efecto contrario del objetivo deseado.

La segunda coartada abundantemente utilizada es la de la eficacia de la empresa privada. ¡Es grotesco! La Mesa redonda europea de los industriales (ERT) hace campaña desde 1983 para que el sector privado se haga cargo de la construcción, el mantenimiento y la explotación de las infraestructuras europeas: autopistas, ferrocarriles y telecomunicaciones. Por mucho tiempo citó como ejemplo el proyecto de Eurotúnel financiado exclusivamente por el sector privado. Ahora bien Eurotúnel es un desastre. En noviembre de 1987, en el momento de la emisión de los primeros títulos de Eurotúnel, el costo del proyecto estimado por sus promotores privados fue 49 millones de francos franceses (294 millares de FB). La puesta en servicio del túnel estaba prevista para mayo de 1993 y los primeros dividendos prometidos a los accionistas para 1995. En octubre de 1989, el costo es revisado al alza: 70 millares de FF. En abril de 1990, después que el patrón de Eurotúnel haya amenazado a sus doscientos bancos acreedores de quiebra, los costos son reevaluados a 75 millares de FF y el primer dividendo referido hasta 1997. En octubre del mismo año, los constructores reclaman 9 millares de FF más. Al mes siguiente, el primer dividendo es referido a 1998. En octubre de 1991, la necesidad de financiamiento es fijada en 80,5 millares de FF y el primer dividendo es anunciado para el año 2000. En abril de 1993, a un mes de la puesta en servicio teórico, el costo es reevaluado a 100 millares. La apertura al tráfico no se hará más que progresivamente entre mayo y noviembre de 1994. El 14 de septiembre de 1995, Eurotúnel decide no reembolsar a sus banqueros que han cobrado ya 23 millares (138 millares de FB). Los pequeños accionistas han perdido 14 de los 23 millares de FF que habían invertido.²⁵ Hoy día, la ERT es muy discreta sobre el asunto Eurotúnel.

Otro ejemplo: a final de 1994 la empresa siderúrgica belga Cockerill Sambre compra la empresa de Alemania del este, Eko Stahl. Paga 30 millones de marcos alemanes (Deutsche Marks) una primera parte de 60% con opción de compra del 40% restante hasta 1999. Como Cockerill Sambre es una empresa dinámica que no titubea para correr riesgos, concluye el contrato con la promesa de que el gobierno alemán le entregará 1,104 millares de marcos alemanes (DM) de ayuda pública. Así, con motivo de esta transacción puramente capitalista, ejemplo de lo que puede ser “el gusto de emprender” tan célebre en nuestros días, por cada DM gastado por Cockerill Sambre se habrá tomado 34 DM del bolsillo del contribuyente alemán. Para completar la operación, Cockerill Sambre despedirá un tercio de los 3.000 trabajadores de Eko Stahl.²⁶

En agosto de 1995, Daimler-Benz/Deutsche Aerospace (DASA) reclama una ayuda de 1,2 millar de florines (22 millares de FB, 3,6 millares de FF) para salvar a la compañía constructora de aviones nederlands-alemana Fokker

que ella controla. El ministro nederlandés de Economía, Hans Wijers, se dice dispuesto “a poner plata fresca en la mesa” pero vacila sobre el monto.²⁷

En abril de 1995, Manfred Bischoff, entonces futuro patrón del DASA, declara que de diez a veinte mil empleos son amenazados en la industria aeronáutica y espacial alemana y que el sector deberá deslocalizar masivamente sus sitios de producción si el Estado no le ayuda financieramente.²⁸ Reprocha al Estado por subvencionar cada empleo en la industria al monto de cien mil DM por año; es decir, el equivalente de dos millones de francos belgas (FB) o trescientos treinta y dos mil FF. Si Manfred Bischoff dice la verdad, el estado alemán ha consagrado 1.068,720 millares de DM (21.374 millares de FB, 3.548 millares de FF) para subvencionar las empresas alemanas en 1994; o sea, más del tercio de su PIB ¡(3.107 millares de DM)!

El 7 de junio de 1995, el gobierno japonés lanza un plan de socorro para ayudar a los bancos japoneses desplomándose bajo el peso de “malas deudas” debido a los “riesgos excesivos” que han tomado en el momento de la emergencia de la “bomba financiera” especulativa de la segunda mitad de los años ochenta. El ministro de Finanzas japonés, valora el total de esas “deudas” en 40.000 millares de yenes. Los analistas la estiman a 100.000 millares de yenes, es decir, alrededor de un cuarto del PNB nacional. Se avalúa entonces en 30.000 millares de yenes (9.240 millares de FB, 1.534 millares de FF) el monto de fondos públicos necesarios para el salvataje del sistema bancario japonés.²⁹

En 1990, las pérdidas directas e indirectas de las Cajas de ahorro y crédito de los Estados Unidos alcanzan 1.369 millares de dólares. Más que la deuda del tercer mundo (1.300 millares de dólares), “nueve veces el déficit presupuestario federal anual (155 millares en 1988), o todavía veintiséis veces más que el total de los créditos del plan Marshall que permitieron, después de la guerra, la reconstrucción de Europa occidental. (...) Algunas generaciones pagarán los gastos de una negligencia que duró por lo menos diez años: directamente bajo la forma de impuestos; indirectamente, porque este dinero no podrá financiar útiles programas científicos, sociales y otros. Las quiebras serán en parte absorbidas por préstamos a treinta o cuarenta años, por los cuales habrá que pagar intereses (centenares de millares de dólares), los mismos que serán financiados con los impuestos ...”³⁰

En Bélgica, las ayudas públicas directas a empresas y la participación de los poderes públicos al capital de las empresas privadas se elevaron a 358 millares en 1980, 401 millares en 1981, 406 millares en 1982, 426 millares en 1983, 401 millares en 1984 y 419 millares en 1985. En este mismo período las ayudas fiscales al sector privado eran del orden de 150 millares. En cinco años hace un total de 2.561 millares de francos de ayuda del sector público al sector privado. En 1985, la deuda del Estado belga era de 4.1914,6 millares. En cinco años, el Estado belga había entonces consagrado la mitad de su endeudamien-

to en ayuda a las empresas privadas.³¹ Entre 1980 y 1994, el impuesto sobre los beneficios de las sociedades establecidas en Bélgica se redujo de 39% (nominal) a 19% (efectivo). Sus beneficios anuales netos han escalado de 241 millares en 1980, a 484 millares en 1985, 775 millares en 1990 y 821 millares en 1994.

En Bélgica todavía, 3.850 empresas quebraron en 1990, 4.400 en 1991, 5.320 en 1992, 6.130 en 1993. Las 6.360 quiebras de 1994, provocaron la pérdida de 27.819 empleos. Las estadísticas quedan mudas sobre las pérdidas que estas quiebras han conllevado para el Estado. En no reembolso de sumas debidas a la TVA, a la administración de contribuciones y a la seguridad social, en intervenciones de los Fondos de cierre para indemnizar a los nuevos desocupados, en colocaciones a los desocupados por venir, en pérdida del poder de compra. El ministerio del Empleo y del Trabajo calculó que solamente las colocaciones de paro costaron 174,5 millares de francos en 1993. La Oficina del plan estimaba entonces que las pérdidas anuales para el Estado producidas por cada empleo perdido eran de 700.000 francos. Este año había seiscientos veinte mil desocupados completos indemnizados pero más de un millón de personas en edad de trabajar estaban sin empleo en Bélgica. Las “reestructuraciones”, “desengrasado” y otras quiebras del sector privado, costaron 700 millares al Estado en un año.

¿Dónde están la eficacia y el gusto del riesgo que, según se dice, caracterizan a la empresa privada? Lejos de la realidad, seguramente. Lo que es cierto, en cambio, es que el Estado juega un papel preponderante dentro de la aparente perennidad de ésta. El Estado, en manos de industriales o financieros, permite a los propietarios volver a tomar con una mano lo que han dado mezquinamente con la otra: los salarios. Les permite perpetuar la vergonzosa ficción de la libre empresa como modelo único de desarrollo humano.

La propaganda mina la lucha

La propaganda masiva asestada por los medios patronales y por una parte mayoritaria del personal político de los países occidentales así como el aporreo continuo de la mayor parte de los “medias” en favor del sector privado y de la economía de mercado han obtenido razón en demasía. Tanto en el público como en el seno de numerosas direcciones sindicales, se terminó por integrar ese discurso y por creer efectivamente, que la deuda del Estado y el déficit público había que ponerlos en la cuenta de un “Estado providencial” que habría malgastado locamente sus recursos en cuidar las hordas de trabajadores perezosos, holgazanes, aprovechadores o incompetentes, y que había que reembolsar la primera y reducir el segundo lo más rápido posible a precio de “inevitables” sacrificios. Muchas veces, se acaba por aceptar, poco a poco, to-

dos los elementos montados por los “dueños privados de medios de producción” para meter mano en la torta pública: firmas de “contratos de gestión” o de “contratos de plan”, transformación de servicios públicos en “empresas públicas autónomas”, concertaciones de alianzas “estratégicas”, filializaciones, sub-contrataciones, reemplazo de la noción del servicio público por la de “servicio universal”, aumento de la productividad de los trabajadores, cambios de estatutos de personal o “adaptación” de los reglamentos de trabajo. El discurso dominante tuvo por efecto perverso hacer creer a numerosos dirigentes sindicales, de buena fe, que la autonomía de gestión propuesta a los servicios públicos permitiría a los trabajadores de éstos probar por fin que estaban en capacidad de hacer una competencia eficaz al sector privado. Que los “contratos de gestión” les permitirían imponer en valor su sana gestión. Era, en su espíritu, el mejor modo de poner término a las privatizaciones.

En un folleto titulado “la privatización de los servicios públicos: entender mejor para defenderse”, publicado en diciembre de 1986, la CGSP (Central general de servicios públicos, sindicato socialista de agentes de servicios públicos belgas) escribe:

“En esta hora, el debate sobre el futuro del servicio público está condicionado por la situación lamentable de las finanzas públicas. Resulta que un cierto número de objetivos sociales prioritarios están comprometidos y numerosos servicios y empresas públicas no disponen de medios técnicos, organizacionales y financieros (...)”.

La CGSP admite entonces la “situación lamentable de las finanzas públicas” pero sin preguntarse quién se ha enriquecido volviendo al Estado más pobre. La CGSP corregirá este olvido siete años más tarde afirmando: “Sin hacer nada, el consorcio de bancos ha cobrado alrededor de 6.600 millones de francos desde 1970, es decir, cerca de las tres cuartas partes del monto total de la deuda (...) cada minuto, 1,3 millones resbalan de las cajas del Estado a las de bancos solamente para pagar los intereses de la deuda pública. 80 millones por hora. 2 millones por día. 58,3 por mes. Más de 700 millones por año”.³²

“Los servicios públicos deben beneficiarse de una autonomía de gestión”, prosigue el texto de 1986, “la CGSP reclama más precisamente que las autoridades establezcan con cada una de las empresas públicas un contrato-programa”. La CGSP reclama, entonces, para ella misma los “contratos de gestión” y “la autonomía de gestión”, abiertamente preconizada en la época como etapa necesaria a la privatización por la patronal.

“Todas las auditorías realizadas estos últimos tiempos estigmatizan la falta de autonomía financiera de los servicios públicos” afirma entonces la CGSP ... reconociendo así inocentemente las “auditorías”... realizadas con grandes costos por las empresas de consultores especializadas en privatización.

“La modernización de las empresas públicas debe permitir a éstas volverse más competitivas”.

La CGSP se inscribe en la ideología de la “competitividad” machacada por la patronal y piensa entonces, como muchos otros sindicatos, que las empresas y servicios públicos pueden resistir a la economía de mercado aplicando la misma lógica que la economía de mercado.

“Una política dinámica del personal pasa por una responsabilización (...). La CGSP reclama, para los servicios públicos, una gestión de personal más flexible y más dinámica”. Aquí, la CGSP reclama para sí misma una revisión del estatuto del personal de los servicios públicos y parece admitir, en todo caso implícitamente, la aplicación de nuevos sistemas de evaluación de personal destinados a “responsabilizarles”.

“En conclusión”, termina la CGSP, “cuatro palabras claves pueden definir un servicio público dirigido hacia el futuro: coherencia y complementariedad (...) con el sector privado.” La CGSP no concibe entonces al sector público más que como “complementario” del sector privado.

En Francia, la actitud no es diferente, al menos a la de la CGT. En “Análisis y documentos económicos N° 41, Informe: Industria, servicios públicos, ¿qué nuevos datos? de junio 1990, este sindicato cercano al PCF escribe: “Sobre la norma, la firma de un contrato de plan [la misma cosa que ‘contrato de gestión’ en Bélgica] presenta la ventaja de formalizar un compromiso a medio plazo que precise los objetivos a alcanzar definiendo las áreas y los límites para la intervención del Estado, y por lo tanto, el margen de autonomía de la empresa”. La CGT reclama “contratos de gestión” y más “autonomía” para las empresas públicas, lo mismo que reclama la patronal francesa para poder privatizar esas empresas después de haberlas “reestructurado”.

No son más que algunos ejemplos escogidos entre muchos otros similares. Demuestran que los sindicatos han, en su mayor parte, integrado las críticas de la patronal según las cuales los servicios públicos funcionan mal, cuestan caro, son poco “competitivos” y que solamente el sector privado puede dar mejores servicios a la sociedad. La mayoría de los sindicatos han caído en la trampa del “contrato de gestión” y de la “autonomía” de los servicios públicos. Ninguno, o casi, vio en ello una táctica patronal cuidadosamente elaborada antes de ser aplicada en el mundo entero. El lector podrá observar detalladamente las posiciones sindicales frente al proceso de privatización de las telecomunicaciones en la segunda parte de esta obra.

Las luchas minadas por la propaganda

Los que dominan tienen miedo de aquellos a quienes explotan. Tienen miedo a los trabajadores. Tienen miedo a la huelga. La huelga ejemplar por la

cual los mineros británicos hicieron temblar a Margaret Thatcher por doce largos meses, de marzo de 1984 a marzo 1985, para oponerse al cierre y a la privatización de las minas de carbón británicas, lo han demostrado. “Se trata de hacer guerra en contra del enemigo interno, mucho más difícil de combatir y más peligroso para la libertad”, estimaba la señora calificada “de hierro”.³³

Entonces, ella arrojó en la batalla policías por miles, los servicios secretos británicos (el M15), batallones de juristas, el conjunto de la prensa conservadora y la “Special Branch” (policía), para lo que consagró sumas considerables. No contenta de haber finalmente aplastado el movimiento, se encarnizó con Arthur Scargill, presidente del sindicato de los mineros (NUM) hasta el año de 1990, orquestando una campaña de calumnias sin precedente manejada, entre otros, por su amigo el estafador y magnate de prensa Robert Maxwell y sostenida por... Neil Kinnock, el dirigente del partido laborista. Se trataba de romper definitivamente la imagen emblemática del hombre que habían admirado tantos trabajadores en el mundo. La violencia inaudita desplegada por el gobierno británico estuvo a la medida de su pánico. Había que impedir cueste lo que cueste el ejemplo que habría constituido una victoria de los mineros.

Si es que hay que oponerse a las privatizaciones o desnacionalizaciones, no es porque las nacionalizaciones o el mantenimiento de las empresas y de los servicios públicos nos acerquen a una sociedad en la cual los aparatos de producción y servicios pertenecerían a la colectividad y serían utilizados para aumentar el bienestar de la mayoría. Se ha visto que los propietarios privados de medios de producción podían ellos mismos confiar a su Estado la gestión de servicios, de infraestructuras o de empresas para su único provecho. El embargo del Estado sobre todo o parte de ciertos sectores de producción o de servicios, no significa que este Estado tenga metas sociales. Todo depende de la naturaleza del Estado. Todo depende de quién dirige el Estado. Los muchos o los pocos.

Si es que hay que oponerse a las privatizaciones, es primero porque significan destrucción social, empobrecimiento general, miseria, aniquilamiento cultural y, con el tiempo, agravamiento de la crisis económica con riesgo de guerra. Hay que oponerse porque las privatizaciones constituyen un arma terrible contra los sindicatos; es decir contra lo adquirido, la cultura, la solidaridad y la capacidad de movilización de los trabajadores, tanto en el sector público como en el sector privado. Un estudio revela que las privatizaciones llevarían a la pérdida de ochocientos mil empleos en Europa hasta 1998.³⁴

Eso acarrearía tantos trabajadores aislados y en incapacidad de moverse. Las luchas que llevan los agentes o empleados de las empresas y de los servicios públicos para salvaguardar el empleo son tan justificadas como las que lleva por la misma razón una empresa privada. En fin, hay que oponerse a las privatizaciones porque constituyen un robo de lo que pertenece a la co-

lectividad con el único provecho de enriquecimiento rápido para los oligarcas en un mundo ya profundamente desigual. No hay solamente que oponerse a las privatizaciones. Hay que exigir la restitución inmediata de lo que ha sido acaparado. La reconstrucción de lo que ha sido destruido. Hay que reivindicar la renacionalización de las empresas y de los servicios públicos privatizados.

Para llevar a cabo la lucha determinada y difícil que requeriría la defensa de las empresas y de los servicios públicos, la información es un arma esencial. Saber cuáles son exactamente los mecanismos montados, cuál es exactamente la estrategia cínica desplegada metódicamente desde hace cerca de quince años por los poderosos para apropiarse de los bienes públicos hasta el último centavo, conocer el rol desempeñado por cada uno, incluidos los “medias”, es indispensable para oponerse con éxito al proceso de privatización. Éste es el objetivo de la segunda parte de este libro.

Notas

- 1 Brenda Martin, "Dans l'intérêt public? Privatisation et réforme du secteur public", Zed Books et Internationale des Services Publics. IPS,BP 9, 01211 Ferney-Voltaire CEDEX, Francia, pág. 52.
- 2 Brenda Martin, *op.cit.*, pág. 64.
- 3 Générale de Banque, Boletín 341, Bruselas, julio-agosto, 1993.
- 4 Pierre Guislain, "Les Privatisations, un défi strategique, juridictionel et institutionnel", De Boeck Université, De Boeck-Wesmael s.a., Bruselas, 1995.
- 5 Tendencias y políticas de privatizaciones, vol II, n. 1, OCDE, París, 1994.
- 6 P. Schoenann y J.P. Verduyck, "Le rôle de l'Etat dans le secteur des telecommunications en Belgique: de la naissance à la création de la RTT", tomo 1.
- 7 Documentos parlamentarios (número 172), Senado de Bélgica, sesión del 11 de junio de 1930, pág. 2.
- 8 "Informe realizado a nombre de la comisión de ferrocarriles, correos, telégrafos, teléfonos y navegación", por M. Bouchery, sesión del 1 de julio de 1930 de la Cámara de representantes. Acta número 346, período 1929-1930.
- 9 Documentos parlamentarios, *op.cit.*, pág. 9.
- 10 Jaques Kergoat, "Au temps du Front populaire", Hachette, París, 1998.
- 11 P. Bauby y J. C. Boual, "Les services publics au défi de l'Europe", Les éditions ouvrières, París, 1993.
- 12 Ver tercera parte: Fracia, ni igualdad, ni fraternidad pero libertad de capital.
- 13 El año económico y social. 1975: la crisis. Suplemento de los "dossiers et documents" del *Monde*, París, enero 1976.
- 14 Brenda Martin, *op.cit.*, pág. 41.
- 15 *Idem*, pág. 39.
- 16 Ver Serge Halimi, "Les "boîtes à idées" de la droite américaine", *Le Monde Diplomatique*, mayo, 1995.
- 17 Brenda Martin, *op.cit.*, pág. 47.
- 18 Este "Centro para la Privatización" fue creado para proporcionar información y asistencia técnica. El contrato de gestión del Centro fue atribuido a un consorcio de sociedades privadas dirigido por "Analysis Group Ltd.", una sociedad de servicios técnicos, y compuesta igualmente de Arthur Young & Co (que más tarde se fusionó para formar Ernst & Young), "Equity Expansion International", la casa de corretaje "Ferrir & Co Inc", International Phoenix Corporation, y "Public Administration Service". El Centro efectuó más de 50 misiones de consejería financiera para los EE.UU. en el curso de cinco años que siguieron en diversos campos como la identificación de candidatos a la privatización, concepción de proyectos de consejería en materia de relaciones sociales. La electricidad en Granada, las telecomunicaciones en Guatemala, la recolección de basura doméstica en República Dominicana han ofrecido mercados lucrativos al Centro. Ha gastado más de 22 millones de dólares deducidos de los impuestos de los contribuyentes americanos hasta 1990, fecha en que fuera reemplazado por otro organismo llamado Grupo de privatización internacional (IPG), compuesto todavía de un consorcio de sociedades privadas, dirigida esta vez por "Price Waterhouse". Sus atribuciones eran sensiblemente las mismas que aquellas del Centro para la Privatización pero fueron ampliadas hacia Europa oriental y central. De otra parte USAID implantó un Programa de desarrollo del sector energético privado (PSED) y publicado en un boletín especial intitulado *Private Energy Reporter*. Brenda Martin, pág. 72.
- 19 Ver segunda parte.

- 20 Empresas de comercialización de privatizaciones: por orden decreciente de cifra de negocios: Arthur Young y Ernst & Whinney dan nacimiento a “Ernst & Young” (se autodescribían como “consejeros de gobiernos, consejeros de gestión, proveedores de instancia razonable y de evaluación”).
Coopers & Lybrand Deloitte
DRT International
Price Waterhouse
Arthur Andersen
KMPG Peat Marwick (se autodescribe como la más grande sociedad mundial de asesoría en contabilidad y en gestión con 6.000 asociados asistidos por un personal de 53.000 personas en 800 oficinas repartidas en 125 países. Con volumen de negocio = 10 millares de dólares).
McKinsey
Bancos de negocios y de privatización:
Rotschids (se autodescribe como especializado en “el tratamiento de cuestiones estratégicas, nacionales y otras cuestiones de política general” planteadas por grandes privatizaciones).
Schoroders
Crédit Suisse First Boston
Samuel Montagu
Morgan Grenfell
S.G. Warburg
Barclays de Zoete Wedd
Baring Brothers
Bankers Trust
Salomon Brothers
Empresas de corretaje especializadas en privatización:
Smith New Court
Dewe Rogerson
“Los ingresos de las sociedades especializadas en privatización han registrado un crecimiento estimado entre el 31% en EE.UU. y el 47% en Gran Bretaña a lo largo de los años 80. Las ganancias de consejería en privatización han doblado cada año posterior, según Eric Anstee, encargado de la privatización internacional en Ernst & Young. Sus propios servicios así como de otros asociados a Ernst & Young cuestan 2.000 libras por día” (alrededor de 3.500 dólares, es decir 112.000 FB). Fuente Brenda Martin, *op.cit.*, págs. 60-61.
- 21 Brenda Martin, *op.cit.*, pág. 57.
- 22 Entrevista a Susan George con el autor difundida por la radio RTBF el 6 de diciembre de 1992.
- 23 “Crisis in mortality, health and nutrition, United Nations Children’s Fund., Economies in transition studies, Regional monitoring report”, New York, agosto 1994. Este informe está basado sobre las estadísticas 1989-1993 que la Unicef ha podido recoger en 9 países: Albania, Bulgaria, Federación Rusa, Hungría, Polonia, República Checa, Rumania, Eslovaquia y Ucrania.
Más precisamente, la caída inmediata de las divisas, de los sistemas de salud y el empobrecimiento brusco de las poblaciones de estos países han matado 118.000 personas en 1990, 223.000 en 1991, 383.000 en 1992 y 669.000 en 1993 en los nueve países mencionados. “El mayor aumento del número de muertos durante este período de 4 años tuvo lugar en Ucrania y Rusia. En Rusia” precisa el informe, “el número de muertos ‘en sobrecrecimiento’ entre 1992 y 1993 fue superior al número total de soldados de los EE.UU. muertos durante la Segunda Guerra Mundial.”
Solamente en Rusia, el número de suicidios fue superior a 153% en 1993 en relación a 1989. El número de asesinatos, superior a 237%. Causa principal : “En Rusia el número de personas que viven en estado de extrema pobreza ha aumentado de 2.5% de la población en 1991

a 23.2% en 1992.” En este país, en 1992, “la pobreza alcanzaba a 46% de los niños menores de 15 años y a 76% de familias con tres niños o más”.

El informe señala además que entre el fin de la Segunda Guerra Mundial y los años sesenta, los sistemas de salud y de protección social elaborados en estos países permitieron reducir la mortalidad infantil y acrecentar la esperanza de vida “de manera mucho más sustancial que en la mayor parte de las otras regiones del mundo y particularmente en Europa del Oeste (...). Entre los años cincuenta y 1965, la esperanza de vida aumentó en 8 años versus 2 años y medio a 4 años en Europa del Oeste (...)”. Durante este período la tasa de mortalidad infantil “bajó de 56% en U.R.S.S. y de 41% en los países de Europa del Este y de Europa central y de 34% solamente en los países de Europa del Oeste”.

- 24 Tipo de trabajo ideal para los empleadores. El empleado (a) está bloqueado (a) en el domicilio, totalmente aislado (a), y obligado (a) a terminar su trabajo aunque rebase ampliamente 8 horas cuotidianamente. El (ella) es incapaz de organizarse para resistir. 38,4 millones de americanos (cifra de 1971) serían “teletrabajadores” de los cuales 10,5 millones semi-independientes (pequeñas sociedades después de la jornada de trabajo), 10.6 millones de asalariados y funcionarios (realizando horas suplementarias a domicilio) y 6.6 millones de verdaderos “telecommuters” trabajando a tiempo completo a domicilio para una empresa. En Europa, estarían 8 millones de los cuales 300.000 en el reino Unido, 705.000 en los Países Bajos y 16.000 en Francia. La Lloyds Bank emplea 110 secretarías en un “telecentro” ubicado recientemente en el norte de Inglaterra para pagar salarios menores y reducir sus gastos de arrendamiento de oficinas que se han vuelto exorbitantes en la ciudad de Londres.

En Jamaica, algunas sociedades de enganche trabajan “on line” para sociedades norteamericanas por costos inferiores del 25 al 40%. Swissair estableció su contabilidad y sus reservaciones en Bombay. Gallimard hace hacer la compaginación de su Serie Negra en la isla Mauricio en donde cuesta 0.7 céntimos (4.2 FB) contra 2,3 FF (14 FB) en Europa. El único sector bancario francés podría delocalizar 50.000 empleos para el teletrabajo.

Fuente: Sindicatos, Bruselas, 13 de enero de 1995.

- 25 *Le Soir*, 15 de noviembre de 1994, 15 de septiembre de 1995.
 26 *Le Soir* y *L’Echo* del 11 de octubre de 1994.
 27 Agencia France Presse, 25 de agosto de 1995.
 28 Agencia France Presse, jueves 13 de abril de 1995.
 29 Nadine Willems, “Un nouveau séisme bancaire au Japon”, *Le Soir*, 26 de junio de 1995.
 30 Jacques Decornoy, “L’exemple de la faillite des caisses d’épargne américaines”, *Le Monde Diplomatique*, julio de 1990, pág. 18.
 31 Guy Quaden, “Les Finances publiques” Martine Durez y Jean-François Escarmelle, “Les investissements”, en “*L’économie belge dans la crise*”, Ediciones Labor, colección Economie 2000, Bruselas, 1987.
 32 Tribune CGSP enseignement, 30 de noviembre de 1993, pág. 11.
 33 Seumas Milne, *The Enemy Within*, M15, Maxwell and the Scargill Affair, Verso, Londres, 1994.
 34 Europe in 1998. 1994. Estudio realizado por seis institutos de investigación europeos incluido el Nederlands Economisch Instituut (NEI), *De Volkskrant*, 28/05/94.

SEGUNDA PARTE

LA NOVELA NEGRA DE
LA PRIVATIZACIÓN DE LOS TELÉFONOS

Preparativos del hold-up (atracó)

La privatización de las compañías nacionales de teléfonos en Europa es un modelo en sí mismo. Las compañías públicas de telecomunicaciones fueron y son todavía extraordinariamente rentables. En 1992, por ejemplo, los ingresos liberados por los servicios públicos de telecomunicaciones en los países de la OCDE llegaron a 392 millares de US dólares (cerca de 12.000 millares de FB, o 2.000 millares de FF).¹

Es decir, más que de los sectores metalúrgicos (343 millares de USD), de la informática (233), de los equipos industriales y agrícolas (218), de la industria aeroespacial (169), de la industria farmacéutica (160) y de la industria de la madera y del papel (140) del mismo sector. Los beneficios acumulados por estos servicios públicos de telecomunicaciones fueron, el mismo año, de 37 millares de dólares (cerca de 1.100 millares de FB, 200 millares de FF). Además, el crecimiento del mercado de telecomunicaciones seguirá siendo fabuloso. En 1993, la Unión europea contaba con 15,8 millones de usuarios de teléfonos móviles generando rentas de utilización de 340 millares de francos belgas (56,44 millares de FF), de los cuales un poco menos de un tercio regresaba al sector privado, y 184 millares de francos belgas (30,544 millares de FF), de rentas en equipos perteneciente esencialmente al sector privado. Se prevé que el mercado se ampliará a 40 millones de abonados en el año 2000, 80 millones en 2010 y 200 millones a mediano término.²

Las legislaciones nacionales no sólo daban a estas empresas públicas el monopolio de las transmisiones electrónicas, sino también el poder establecer soberanamente las reglas de conexión y de utilización de sus redes. Las constructoras de aparatos conectables a estas redes, especialmente las grandes multinacionales de informática, no admitían ver que sus ventas dependan del buen querer de estos organismos públicos y de funcionarios “tercos” que los dirigían.

No había solamente que acaparar las ganancias generadas por los servicios de telecomunicaciones sino también hacer saltar las aldashas que se constituían en materia de explotación y de fijación de normas. Porque la apuesta era gigantesca y había prisa (a fines de los años ochenta, los mercados habían saturado lo que les era permitido vender, por lo que muchas de las grandes multinacionales de la informática conocieron una crisis dramática),

todos los medios, todos los trucos, todas las cuerdas, todas las manipulaciones de textos de la ley, entre otros, fueron utilizados.

Es en el proceso de privatización de las compañías públicas de teléfonos que se distingue más claramente la complicidad activa establecida entre las grandes multinacionales, los gobiernos y, en Europa, la Comisión europea. Una complicidad montada un poco caóticamente en un principio pero que ha encontrado rápidamente su “ritmo de cruce” y sus métodos, métodos aplicados simultáneamente o ulteriormente, al proceso de privatización de todos los otros sectores públicos codiciados por el privado. Se trataba de reducir al silencio un número importante de funcionarios públicos persuadidos de cumplir correctamente su misión.

Se trataba de engañar las direcciones sindicales con la promesa de un sobre-aumento de autonomía de los servicios públicos al cuidado de sus “autoridades de tutela”, los gobiernos. Se trataba, en fin, de engañar al público y a los usuarios de los servicios públicos sometiéndoles a una propaganda masiva.

Todo eso funcionó muy bien. Los “gestores” sobornados a precio de oro en el sector privado o los oportunistas de la política puestos al apuro a la cabeza de los servicios públicos han asumido perfectamente la misión de “saneamiento” que les fuera confiada. Los sindicatos, como los parlamentarios progresistas, se han dejado unánimemente convencer de que dar más “autonomía” a los servicios públicos no podría más que metamorfosearlos de lo pesados, costosos y anquilosados que eran hasta aquí en “empresas” más “competitivas” verdaderamente al servicio de un público en espera de poder maravillarse al tener que pagar menos sus prestaciones.

Sólo luego de los desastres económicos y sociales a los cuales las privatizaciones llevaron, es decir, un decenio después de su lanzamiento orquestado por los conservadores británicos, los sindicatos y una parte de la opinión pública se dieron cuenta de que habían sido engañados. Pero sí quieren todavía saber el porqué y el cómo. Los capítulos que siguen tratan de explicarlo. Paso a paso. Cronológicamente. Poniendo claramente a la luz los roles desempeñados por cada uno.

Es la “novela negra” de la privatización de las telecomunicaciones. Por discreción para sus fuentes de información y por lo que los documentos no son siempre asequibles al público, ni mucho menos, el autor ha escogido las conversaciones tenidas y evocadas en la presente obra bajo forma de ficción: la “novela negra de la privatización de los teléfonos”. Estas conversaciones “ficticias” restituyen además fielmente la realidad con la que el autor se ha codeado por largos años y asistido personalmente, con la mayor parte de los protagonistas, a ciertas de las reuniones que toma en cuenta. Tuvo, por otra parte, numerosas pláticas con los principales actores de la privatización de las teleco-

municaciones en Europa. Cada vez que fue posible, las referencias de los documentos asequibles son mencionados.

Cada capítulo de la “novela” está acompañado de una descripción precisa del contexto general en el cual conviene situarlo. Este contexto general ilustra y completa la ficción. Detalla todos los eventos y documentos útiles a la comprensión del proceso de privatización y da abundantes referencias. Constituye un argumento rebuscado indispensable a todo lector deseoso de defender la causa de las empresas y servicios públicos.

Notas

- 1 Perspectivas de Comunicaciones 1995, Políticas de información, informática y comunicaciones, OCDE, 1995, pág. 8.
- 2 Hacia un medioambiente de comunicaciones personales. Libro verde sobre un acercamiento común en el campo de las comunicaciones móviles y personales en el seno de la Unión europea. Comisión de las Comunidades Europeas, COM (94) 145 final, Bruselas, el 27.04.1994.

CAPÍTULO 2

Como en su casa

Plaza Rouppe, en el corazón de Bruselas. Un parqueadero sin alma aunque ornamentado con una de las raras fuentes de la “capital de Europa” erigida a la memoria de Nicolás Rouppe, Jacobino, comisario del Directorio, después Alcalde de Bruselas. En el siglo XIX era uno de los lugares más animados de la ciudad. La estación del Sur y el terminal de trenes vecinales atraían grandes masas. Es en este lugar, el 10 de julio de 1873, que Rimbaud denunció a su amigo Verlaine a un guardia de la ciudad. Es en este lugar, hoy en día, que se desarrollan todavía grandes manifestaciones del sindicato socialista FGTB. La fuente de Nicolás Rouppe está entonces cubierta de banderas rojas.

El lunes 15 de enero de 1979, en el número 23 de la plaza, el “Como en su casa”, el restaurante más estrellado de Bruselas, acoge más diplomáticos y ministros que de costumbre. Tumulto políglota. Se oyen muchas risas a propósito del ministro francés Jean-Francois Poncet quien, una vez más, ha hecho rabiar a los británicos. Hay un consejo de asuntos exteriores de la Comunidad europea. En el piso, sin embargo, hay un comedor particular en calma. El comisionado europeo de la industria, parado delante de una ventana, sonríe sarcásticamente contemplando un feo edificio a su izquierda: “FGTB ... ¿tiene la osadía de instalarse en el mismo lugar que el mejor restaurante de Bélgica! ¡Este sindicato me quitaría el apetito!”

“No piense en ello”, le contesta el patrón de Philips, “les haremos las cuentas tarde o temprano y en todo caso más pronto de lo que se lo imaginan”.

Las paredes del cuarto son enteramente revestidas de madera y ornamentadas de grabados insípidos representando escenas de caza. El comisario se detiene ante un cuadro colgado entre las cortinas anaranjadas flanqueando las dos ventanas. Un pato, una gallina, un gallo parado en un tonel, firmado Dirck Wyntrack (1625-1678).

A su espalda el personal hace probar el “Château Gilette Creme” de cepa 1955 a los huéspedes. “¡No está mal, excelente!” “Tiene que ser, a quince mil francos la botella”, resonga el comisario.

El almuerzo está organizado por los dueños de las grandes constructoras europeas de material informático. El comisario está acostumbrado. Pero está intrigado por el nerviosismo desacostumbrado de sus huéspedes. Uno de ellos ordena secamente a los mozos cerrar la puerta que separa la sala de la oficina.

No es costumbre tampoco que hayan previsto un discurso. Es Siemens quien empieza. Parado, afectado, explica, más bien de una manera confusa, que la crisis se eterniza y que la competencia americana y japonesa se exagera. “Y a esto quería llegar” dice el orador sudando, “nos es casi imposible captar mercados extranjeros o asegurar nuestra posición. Entonces, tenemos que acrecentar nuestro mercado aquí. Sin embargo, con los adelantos y las nuevas aplicaciones que resultan de ellas, sabemos que nuestras producciones servirán cada vez más a las comunicaciones. O se servirán de las redes de comunicaciones, es decir de las ¡te-le-co-mu-ni-ca-cio-nes! Pero nuestro propio mercado de las comunicaciones está en manos de los monopolios públicos. O sea bloqueados. Cuando hablamos a los responsables nacionales de teléfonos, tenemos la impresión de dirigirnos a un muro. Si les proponemos colaborar, no quieren oír nada. No solamente los funcionarios, los ministros también. Por lo menos la mayor parte. Entonces, señor Comisario, hay que hacer algo. Hemos puesto nuestros mejores equipos de juristas al trabajo. Todos nosotros debemos elaborar una pequeña estrategia. Esta estrategia consistiría primero en poner en un pie de igualdad las administraciones públicas de teléfonos y las empresas privadas. Estas administraciones hacen negocio. Venden productos y servicios. Ahora bien, no tenemos acceso y ustedes tampoco, a sus cuentas. Hacen lo que quieren. Reciben tanto dinero de su Estado como lo piden. Nosotros, empresas privadas, cuando recibimos subsidios de nuestro Estado nacional, tenemos que rendir cuentas a la Comisión. Está muy reglamentado por el tratado. Artículos 92, 93, 94. Si recibimos demasiados subsidios, ustedes, la Comisión, pueden hacernos reembolsarlos a nuestro Estado nacional bajo el pretexto de que esto desvirtúa la competencia con nuestros partidarios de los otros Estados miembros. Los administradores de teléfonos pueden recibir lo que quieren, ustedes no tienen nada que decir. Entre otros a causa del párrafo dos del artículo 90.

Este segundo párrafo vuelve a las empresas o a los servicios públicos intocables. Pero este mismo artículo dice también, en su párrafo tres, que ustedes, la Comisión, deben velar para que las empresas públicas sigan igualmente las reglas de la competencia y que ustedes pueden mandar directivas para obligarles. ¿Por qué no arman ustedes una directiva que obligue a las administraciones, los servicios y las empresas públicas a transmitir todas sus cuentas? ¿Integralmente? De manera de poder probar que recibiendo subsidios de su Estado estos servicios y estas empresas públicas violan las reglas de la competencia. Además, un día próximo, habrá que transformar a las administraciones públicas en empresas públicas o sociedades anónimas. De manera que, aunque pertenezcan al Estado, sea más fácil aplicarles el tratado. Mientras quedan como administraciones hacen parte integrante del Estado y los Estados no pueden ser perseguidos por infracción a las reglamentaciones de la competen-

cia. Luego, cambiar su estatuto sería la segunda etapa. Entonces, solamente entonces, con la prueba dada de sus infracciones al tratado, podrían actuar. Si quieren, ponemos nuestros juristas a su disposición. Hemos tomado ya contacto con algunos juristas suyos que están de acuerdo para examinar la cuestión con los nuestros”.

El comisario puede por fin tragar su mousse de salmón, riega su cazuela de arroz y riñones de ternera con Chateau Pétrus 1953 (cincuenta mil francos la botella a la cuenta de los gastos especiales) y, dieciocho meses más tarde, el 25 de junio de 1980, la Comisión europea publica una directiva (una ley europea) “relativa a la transparencia de las relaciones financieras entre Estados miembros y las empresas públicas”.¹

Es la primera vez, en la historia de la Comunidad europea, que la Comisión europea, el ejecutivo europeo, decreta una directiva de autoridad y sin referirse a los gobiernos que constituyen, no obstante, el legislativo europeo. Los juristas han hecho un buen trabajo.

Esta directiva ordena a los Estados miembros de la CEE transmitir todas las cuentas de sus empresas públicas a la Comisión y señalar obligatoriamente a ésta toda transferencia financiera que efectuarían en favor de una de estas empresas. El artículo 4 de la directiva precisa sin embargo que estas disposiciones no conciernen ni a las empresas públicas de distribución de agua y de energía, ni a los correos y telecomunicaciones, ni a los transportes, ni a los establecimientos de crédito públicos pero la Comisión europea reconoce que “estos sectores no están más que provisionalmente excluidos del campo de aplicación de la directiva”.²

El gusano está en la fruta. Obligando a los poderes públicos ha develar todas sus relaciones financieras con sus empresas públicas así como el funcionamiento contable interno de éstas, la Comisión hace ratificar por ley la sospecha que nutre hacia “las subvenciones cruzadas”. Si un sector rentable de una empresa o de un servicio público subvenciona a un sector no rentable de la misma empresa o del mismo servicio público, como son propiedad del Estado, esta “subvención” es una “ayuda” del Estado y cae bajo el golpe del artículo 92 del tratado de Roma que especifica que “salvo derogaciones previstas por el presente tratado, son incompatibles con el mercado común, en la medida que afectan los intercambios entre los Estados miembros, las ayudas (subvenciones) acordados por los Estados(...) que falsean o amenazan falsear la competencia favoreciendo a ciertas empresas o ciertas producciones”. En el límite, se prohibiría a una compañía pública de transporte ferroviario “subvencionar” su tráfico de pasajeros deficitario con los productos de su tráfico de mercancías beneficiario. ¡Al pertenecer esta compañía al Estado, esta “subvención” podría ser asimilada como una “ayuda del Estado” falseando o amenazando falsear la competencia! Y según lo vamos a ver, es toda la “filosofía” que

desarrollará la Comisión europea en los años siguientes. Pero esta directiva, tomada unilateralmente por la Comisión europea, directiva que constituye el primer ataque frontal y abierto de la Comisión contra los poderes públicos de la CEE, no va a gustar a los gobiernos francés, italiano, británico e irlandés. Ellos piden a la Corte de Justicia europea anularla.³

Estos Estados fundamentan su pedido sobre algunos argumentos de los cuales veamos los principales: en primer lugar, la Comisión europea no tiene derecho a decretar directivas. El poder legislativo europeo, es el Consejo compuesto por representantes de los gobiernos. Estos son los únicos habilitados para legislar. El ejecutivo que es la Comisión no tiene derecho de traspasar al legislativo. Error, contesta la Corte de Justicia.⁴

El artículo 189 del tratado especifica que “para el cumplimiento de su misión y en las condiciones previstas en el presente tratado, el Consejo y la Comisión decretan reglamentos y directivas”. Y el párrafo 3 del artículo 90, precisa que en lo que concierne a las relaciones de poderes públicos y de sus servicios públicos nacionales, “la Comisión cuida de la aplicación” del tratado y “manda, mientras sea necesario, las directivas o las decisiones apropiadas a los Estados miembros”. Decretar o mandar, es igual, asegura la Corte de Justicia. Entonces la Comisión estaba en su derecho de elaborar una directiva ella sola, sin la opinión del poder legislativo. “Resulta, de todas estas consideraciones (vanamente semánticas) que el primer medio invocado por los gobiernos demandantes debe ser rechazado”, concluye la Corte. Este mandato constituye un precedente único en la historia de los Estados de derecho modernos, por lo tanto, se podría clasificar la Unión europea en esta categoría. Por primera vez, un “ejecutivo”, la Comisión, desposee a un legislativo, el Consejo, de su poder exclusivo de legislar y se apodera de él para su provecho con el asentimiento de la más alta instancia judicial de este “Estado”. Este verdadero golpe de Estado escapará totalmente a la vigilancia de los “medias”.

Un segundo argumento de los tres estados demandantes, es que “en una sociedad democrática, existen, en lo que concierne a las relaciones del Estado con las empresas públicas, fuentes de información al menos tan completas que las concernientes a las relaciones con las empresas privadas y mucho más precisas que las concernientes a las relaciones de las empresas privadas entre ellas”. Entonces, para ellos, ya no es necesario que la comisión europea imponga una “transparencia” particular a las empresas públicas. Hay “ausencia de necesidad”, alegan ellos. Bernique, contesta la Corte, “teniendo en cuenta de las diversas formas de empresas públicas en los diferentes Estados miembros y de las ramificaciones de sus actividades, es inevitable que sus relaciones financieras con los poderes públicos sean, ellas también, muy diversas, a menudo complejas y por consiguiente difíciles de controlar (...)”. En estas condiciones, no se podría negar la necesidad, para la Comisión, de tratar de obtener informa-

ciones suplementarias sobre estas relaciones”. “Resulta que el medio concerniente a la ausencia de necesidad debe ser denegado”, concluye la Corte. Se pudo apreciar que estuvo también preocupada de las relaciones de las empresas privadas entre ellas...

Un tercer argumento propuesto por los Estados demandantes es que la directiva “imponga a las empresas públicas obligaciones, particularmente contables, obligaciones que no son exigidas a las empresas privadas”. Por su directiva, la Comisión opera entonces una injustificable discriminación entre empresas públicas y empresas privadas, lo cual prohíbe el tratado. “Las empresas privadas” explican además los Estados demandantes, “determinan su estrategia industrial y comercial teniendo en cuenta las exigencias de rentabilidad. Las decisiones de las empresas públicas, por el contrario, pueden sufrir el impacto de factores de un orden diferente, en el marco del seguimiento de objetivos de interés general. Las consecuencias económicas y financieras de tal impacto conducen al establecimiento, entre estas empresas y los poderes públicos, de relaciones financieras de tipo particular, diferentes de las relaciones que existen entre las autoridades públicas y las empresas privadas”. Ustedes admiten que mantienen “relaciones particulares” entre Estados y empresas públicas, responde la Corte. “Como la directiva trata justamente de estas relaciones financieras particulares, el medio erigido sobre la existencia de una discriminación no podría ser elegido”, concluye aparentando soberbiamente ignorar que las cuentas de los Estados y de las empresas públicas son asequibles al público, y por ende a la Comisión, sea acerca de los cursos de cuentas nacionales sea acerca de los parlamentos nacionales, lo que no es evidentemente el caso de las empresas privadas.

“Hay lugar entonces”, termina la Corte, “de concluir que los recursos introducidos por los tres gobiernos no revelaron elementos susceptibles que justifiquen la anulación, aunque sea parcial, de la directiva atacada. Conviene entonces rechazar estas apelaciones.”

He ahí que la Comisión europea está fuertemente armada para lanzarse a la caza de las “subvenciones cruzadas” y atacar de frente el conjunto de las empresas y servicios públicos de la Comunidad europea. Y después, con el concurso sostenido de los jueces conservadores de la Corte de Justicia, la Comisión no se privará.

Contexto general 1980-1982

En 1980, sir George Jefferson es nombrado presidente de la United Kingdom Post Office. Acaba de racionalizar y de privatizar el British Aerospace Dynamics. Reorganiza enseguida el Post Office en “centro de provecho” teniendo cada uno sus cuentas y sus objetivos económicos particulares. En vir-

tud del Telecommunications Act adoptado en 1981, British Telecommunications asume las responsabilidades del United Kingdom Post Office en materia de servicios de telecomunicación a partir del 1° de octubre de 1981.

En febrero del mismo año, la Monopolkommission alemana presenta un reporte encomendando la autorización de ciertas redes de telecomunicaciones especializadas y la reventa de capacidades de transmisión arrendadas a la Deutsche Telekom. En febrero de 1982, el gobierno británico otorga a la sociedad Mercury Telecommunications una licencia que le permite instalar y gestionar una red de telecomunicaciones en competencia con British Telecommunications. Hasta ahí Mercury no se interesaba más que en los medios comerciales y no instalaba equipos más que en zona urbana. El 28 de febrero de 1982, Etienne Davignon, vicepresidente de la Comisión europea, a cargo de los asuntos industriales, lanza oficialmente el programa ESPRIT (Programme for Research and Development in Information Technology) que ha concebido, desde 1979, con los doce grandes constructores europeos de material informático. La primera fase del programa, que debe durar 10 años, compromete un presupuesto de 1,5 millares de Ecus (63 millares de FB, 10,5 millares de FF) de los cuales la mitad estará a cargo del presupuesto de la Comisión europea. Este programa, destinado a alcanzar, sino a adelantar, a los competidores americanos y japoneses, define cinco campos de acción mayor: la micro-electrónica de punta, el tratamiento adelantado de la información, la tecnología de la informática y la producción asistida por computadores (PAO). ESPRIT representa el 8/1000 del esfuerzo mundial de investigación y el 2,5% de la investigación europea, pero el 8% de los gastos mundiales y 25% de los gastos europeos en materia de investigación "pre-competitiva". El mismo mes, quince compañías americanas crean un consorcio (DOD) para acelerar las investigaciones consagradas al lenguaje ADA en relación con el programa militar "Very High Speed Integrated Circuit" que está provisto de un presupuesto de 200 millones de dólares para 1984. En abril, el ministerio japonés de la Industria, el MITI, reúne sus "samourais" nacionales, las ocho grandes firmas japonesas de la electrónica (Fujitsu, Hitachi, Matsushita, Mitsubishi, Nippon Electric Corporation, Oki, Sharp y Toshiba) y sus dos laboratorios nacionales (Nippon Telegraph and Telephone y MITI) para crear el ICOT (Instituto for New Generation Computer Technology) quien, dotado de un presupuesto de 200 millones de dólares para diez años, tendrá por misión desarrollar un super-computador.

En marzo de 1982, la Comisión Swarttow presenta un reporte oficial sobre el futuro de las telecomunicaciones nederlandesas. El gobierno de la Haya pide a una nueva comisión (Steembergen) que estudie el estatuto, la estructura y el papel reglamentario de los PTT. El 4 de mayo de 1982, la Comisión de las políticas del tratado de la información y de las telecomunicaciones de la

Cámara de Comercio Internacional (CCI) pide la “libre competencia, dejando a los usuarios la elección de las redes (de telecomunicaciones) para toda realización “legítima” que no cause desarreglos técnicos”. La CCI estima que “el alto grado de competitividad existente en el sector de las terminales para transmisión de datos fue beneficiosa para los “usuarios” y “reclama” un diálogo entre los usuarios, sus asociaciones, las asociaciones de constructores y las administraciones a cargo de las redes”.

En la cumbre de Versalles, en junio de 1982, los gobiernos de la CEE se inclinan al “desafío tecnológico” y crean el grupo de trabajo “Tecnología, Crecimiento, Empleo” (TEC) que debe “reflexionar sobre la utilización de nuevas tecnologías como instrumento de estímulo del crecimiento y del empleo”. El mismo mes, el juez Harold Greene de la Federal District Court of Columbia pronuncia la “modification of final judgement” (MFJ) resultando el desmantelamiento (desvestidura) del monopolio de AT&T en los Estados Unidos. Este desmantelamiento tendrá que ser efectivo el 1° de enero de 1984. Provocará una guerra competitiva encarnizada en los Estados Unidos. El TEC tiene su primera reunión en agosto en el muelle de Orsay. En diciembre, da su acuerdo para el lanzamiento de dieciocho programas europeos de investigación y de comercialización en el sector de las nuevas tecnologías.

El gobierno japonés lanza un programa que debe dar como resultado el perfeccionamiento de una computadora pre-industrial de 5ta. generación en 1988 (el objetivo será prácticamente alcanzado en 1985). NTT (Nippon Telephone and Telegraph) consagra 70% de sus inversiones anuales al desarrollo del proyecto INS (Information Network System), la red de servicios (de telecomunicaciones) integrados nacional. El 2 de octubre de 1982, el gobierno chileno promulga la ley general 18168 privatizando el servicio público de telecomunicaciones. En 1980, la red SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) hace saber que ha permitido a 586 bancos de 25 países intercambiar diez millones de mensajes electrónicos desde su creación en 1973 para 239 bancos de 15 países. En 1982, 1017 bancos de 44 países intercambian cotidianamente 300.000 mensajes por SWIFT.

Notas

- 1 Directiva 80/723/CEE del 25.06.80 (JO L 195/35 del 29.07.80).
- 2 Colección jurídica de la Corte de Justicia, 1982, pág. 2562, apartado b).
- 3 Por medio de solicitudes presentadas respectivamente el 16, 18 y 19 de septiembre de 1980, los gobiernos de la República francesa, de la República italiana y del Reino Unido han introducido cada uno un recurso al artículo 173 del tratado CEE, apuntando a la anulación de la directiva precitada.
- 4 Decreto de la Corte del 6 de julio de 1982: República francesa, República italiana y Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte contra la Comisión de Comunidades europeas. "Empresas públicas-transparencias de las relaciones financieras con el Estado". Asuntos colaterales 188 a 190/80. Colección jurídica de la Corte de Justicia, 1982, págs. 2545 a 2583.

Dormir tranquilo ¹

*Todo va a jugarse en 1984. Si Europa no es capaz en el año que sigue –M. Davignon habla hasta de seis meses– de tomar conciencia del peligro, y de poner en su lugar el cuadro, el calendario y los medios de una verdadera cooperación en un sector tan vital como las comunicaciones, entonces el Viejo Continente y los países que lo componen corren el riesgo de ser marginados”. (La guerra mundial de la comunicación, *Le Monde*, 14 de enero de 1984).*

Jóvenes lobos contra vejetes

Pehr Gyllenhammar, PDG de Volvo, y Etienne Davignon, comisario europeo encargado de la industria y del mercado interno, se encuentran algunas veces en los primeros meses de 1982. Primeramente intrigado por este inquieto sueco, Davignon, se adhiere rápidamente a su “Plan Marshall para Europa”. Por su parte, Pehr Gyllenhammar está persuadido que este ardiente comisario quien, inicialmente, se ha atrevido a implicar directamente a los industriales en la política de la Comisión europea, primero, en 1977, para elaborar su plan de reestructuración de la siderúrgica europea (que iba a costar decenas de miles de empleos), después, en 1979, reuniendo a los patronos de la industria de la informática para elaborar una estrategia de respuesta a la peligrosa progresión de los industriales americanos y japoneses del sector, se volverá rápidamente su mejor aliado. Lo que le gusta a Pehr Gyllenhammar, es la aparente despreocupación, el extraordinario pragmatismo y la real audacia de Davignon. Sin conocer nada de los asuntos industriales a su llegada a la Comisión en 1977, Davignon electriza el mundo de los negocios y escandaliza a algunos de sus colegas comisionados (Raymond Vouel, para comenzar, encargado de la competencia) ignorando soberbiamente la UNICE² a la que juzga demasiado esclerosada, y trabajando directamente con los industriales a los que no vacila en recibir abiertamente en el treceavo piso del Berlaymont, la sede de la Comisión europea en Bruselas. El 28 de junio de 1982, Pehr Gyllenhammar recibe a Etienne Davignon en la suite que reservó en el Hotel Hilton de Bruselas, sus

ventanas se abren sobre el palacio de Egmont en donde están reunidos, en el mismo momento, en una “cumbre” europea, los jefes de Estado y de gobierno de la CEE. Ahí persuade al comisario para que mande a alguien a la reunión que organizará algunas semanas más tarde en Tallborg, Suecia, para discutirse la reindustrialización de Europa. Davignon decide mandar su jefe de gabinete, Pierre Defraigne.³

Tallborg, viernes 27 de agosto de 1982, 9:00 de la mañana, sol resplandeciente. En una suntuosa sala de conferencia del complejo Volvo, una veintena de hombres, relajados, pantalones de tela clara y camisas de cuellos abiertos se sientan alrededor de una amplia mesa redonda de caoba. Cuando todos se han instalado, uno de ellos, alto, rubio, los ojos azules, cuarenta años, musculoso y la cara cuadrada, toma la palabra. «Señores, les hemos invitado aquí porque se trata de tomar decisiones urgentes. Tengo que subrayar la particular satisfacción con la cual recibimos entre nosotros a los enviados del presidente de la República francesa, Francois Mitterrand (aplausos). Hemos vuelto a ver en julio a nuestros amigos de la Ligue⁴ y resulta claro que no podemos trabajar más con ellos. Estos vejetes, banqueros en su mayoría, y confiados de los lazos que han establecido con los medios políticos nacionales y comunitarios desde los años cuarenta, no quieren oír hablar del “método duro”. Quieren mantenerse con los contactos de influencia fácil. Solamente una pequeña parte de ellos comparte nuestros puntos de vista. La Ligne no nos seguirá. Tiene demasiado adquirida la costumbre de un trabajo discreto y del lobbying cortés. Lo que hizo desbordar el vaso, es la filosofía misma de su coloquio sobre la empresa pública.⁵

El título del coloquio dice bastante: “coexistencia de la empresa pública y de la empresa privada en la economía europea”. El profesor Guiseppe Petri-lli, además presidente internacional de Movimiento europeo⁶, concluye este coloquio afirmando, leo (se inclina sobre un grueso expediente): “El mercado transnacional, las empresas privadas o públicas transnacionales, la transnacionalidad del capital serán razones favorables a la coexistencia de las empresas públicas y privadas”. ¡Lo dice todo! Sin embargo nuestro amigo Pol Boël⁷ intentó orientar el desarrollo de la reunión en un sentido más favorable. Si quieren, cito algunas de las conversaciones que tuvo (las cabezas opinan alrededor de la mesa). He aquí: “La coexistencia de la empresa libre y de la empresa pública es, para mí, una coexistencia del bien y del mal. Para mí, la empresa pública no es ni justificable, ni aceptable. Hay que tener el valor, en la vida, de mirar la realidad y la realidad es esta coexistencia de la empresa privada y de la empresa pública y evoluciona, a mi modo de ver, de una manera dramática por la expansión de la empresa pública en muchos países. Es como si existiera una ley en la cual la mala empresa caza a la buena. La solución es: un regreso a las fuentes, dar marcha atrás, es la deregulación de Reagan, es la desnaciona-

lización de Thatcher. Yo no puedo dirigirme a los Estados que son *juez y parte*, que son el Estado poder y el Estado colega competidor. Entonces la solución es simple: felizmente para nosotros, hay Europa, hay la Comisión, hay el Parlamento, hay una Corte de Justicia. El rol europeo de este gobierno de Europa es el de ser un verdadero gobierno sobre los Estados”. Estas palabras no fueron oídas. Incluso cuando Pol fue alcanzado por Curt Nicolin.⁸

Si no les aburre, cito brevemente éste (denegación general con la cabeza). He aquí “Una gran parte de las empresas públicas pone en peligro la economía del mercado. La pluralidad es reducida. Los subsidios (que dan sistemáticamente los Estados a sus empresas públicas) son como narcóticos, crean el éxtasis al principio pero terminan por destruir el organismo. Las empresas no subsidiadas (ndla: es decir privadas) deben soportar la competencia de las empresas subsidiadas (ndla: es decir públicas). Los mecanismos de precios son falseados o el volumen de beneficios está deteriorado. Esto perjudica a las operaciones de las empresas con buena salud. Los subsidios son por naturaleza no económicos, si no no serían otorgados. Si las empresas públicas tomaran una parte creciente en la economía o si los políticos quisieran intervenir más a menudo en el mercado, la coexistencia (ndla: entre sector privado y sector público) se volvería problemática. Tensiones son creadas entre las empresas públicas y privadas. Al final de la cuenta, el mercado libre va a desplomarse y las empresas privadas seguirán. “Estos propósitos alarmistas no parecen emocionar más de la cuenta a estos señores. Incluso el comisario Frans Andriessen⁹ no ha logrado hacerlos salir de su embotamiento. Leo una de sus frases, una sola: “No quisiera dar la impresión de partir en cruzada en contra de las empresas públicas, pero quisiera que tomen en cuenta que tienen a menudo un carácter conservador innato y que, por este hecho, no contribuyen lo suficiente para la modernización estructural, tan necesaria, de la industria europea”. La cima de este entorpecimiento casi general es alcanzada por Pierre de Calan¹⁰ que saca las conclusiones del coloquio. Traza primeramente un cuadro tan negro como justo de las empresas públicas. “Las empresas públicas son prácticamente inmortales”, dice, “su supervivencia, su desarrollo no dependen de sus resultados sino de una decisión política, mientras lo que define esencialmente a la empresa privada es la autonomía frente al riesgo de vida o muerte y la necesidad, para sobrevivir y desarrollarse, de obtener resultados beneficiosos”. “Sobre un mercado competitivo”, añade, “empresas públicas –establecimientos públicos, más exactamente– y empresas privadas no luchan con armas iguales: las segundas arriesgan su pellejo mientras que las primeras sobreviven a su fracaso y a sus pérdidas tanto tiempo como el Estado lo decida.” En lo que concierne la construcción europea, de Calan, es todavía más claro: “El sector público aparece a menudo como un elemento de fragilidad en la construcción europea”. Y adelanta un argumento que podríamos volver a servir a los sindicatos

en el futuro: “Lo es desde el punto de vista social. La confusión del Estado poder político, guardián de los equilibrios generales y árbitro de los intereses particulares, con el Estado patrón, debilita su autoridad política tanto como su autoridad de empleador. La sensibilidad del sector público a las preocupaciones del poder político, sometido a las presiones de la opinión, conduce frecuentemente a la toma de decisiones perjudiciales al progreso económico y social del país aludido y del conjunto europeo”. ¡Buena observación! Pero de Calan concluye con algunas consideraciones consternantes que siguen: “¿Habremos resuelto los problemas evocados por el título mismo de este coloquio”? Les recuerdo que se trata de saber cuáles son las consecuencias de una coexistencia de los sectores privados y públicos. Respuesta de Pierre de Calan: “Seguramente no. Y no podíamos haber tenido la pretensión de hacerlo. Los problemas de la vida no se resuelven como los problemas de aritmética de la infancia, cuando podíamos, abajo de la hoja, escribir Respuesta y trazar una línea. Los problemas de la vida no se resuelven de una vez por todas, se acomodan cada día según la voluntad de las contingencias y de las posibilidades.”

Y bien, señores, lo que les proponemos hoy día, es encontrar una respuesta ¡Rápida! ¡Fuerte! ¡Inmediata! No solamente el sector público es nuestro peor competidor, ocupa también indebidamente un espacio que debemos conquistar. No tenemos que preocuparnos de ideologías. ¿Es la crisis? ¿Nuestros mercados se limitan? ¿Tenemos que almacenar urgentemente los beneficios necesarios para contener los asaltos de los japoneses y de los americanos? ¿Para invertir, tenemos que establecer economías de escala? Entonces ¡procedamos! Nuestro proyecto es constituir un grupo, no de presión, pero de acción. Totalmente diferente de la Ligue. Quien actuaría con otros métodos y otros medios. Se acabaron, los encuentros corteses entre cabezas blancas ponderadas, en donde se prodigan algunos “consejos” y se mendigan algunas migajas que estamos cada vez menos seguros de obtener. Es por eso que están convidados aquí. Consideramos un grupo de cuarenta miembros. Ni demasiado, ni muy poco. Representando todos los sectores industriales, digo bien, industriales, portadores del hoy, empezando por la computación, la electrónica y las telecomunicaciones que son los verdaderos sectores del futuro. Además, las empresas públicas de telecomunicación dan beneficios considerables. Que terminan en los bolsillos de los Estados. Es plata para tomarla. Está a nuestro alcance. Basta con hacer bien las cosas.» Movimientos en la sala. Los enviados de Mitterrand se agitan.

Un alto responsable de Volvo se levanta y hace gestos de apaciguamiento. El silencio retorna. Señores, nuestro amigo hablaba en su nombre. Si le hemos dado la palabra en primer lugar, es porque pensábamos que tenía algo importante que transmitirnos. Los servicios y empresas públicas son secundarias, por lo menos en este momento. Lo esencial era ponernos en guardia con-

tra un método y una actitud. El método de la Ligue y la actitud de sus dirigentes. La mayor parte de ellos son banqueros. Ahora bien, lo que necesitamos, es un impulso del mundo industrial. Lo hemos visto, y nuestro amigo Francois Mitterand lo ha entendido bien nacionalizando lo esencial del sector bancario francés, los banqueros están esclerosados. Se repliegan y esperan que la crisis pase. No invierten en la industria. Y, lo peor, es que tienen el oído de los gobiernos. Y de la Comisión europea. Nosotros, los industriales debemos actuar. Actuar de otra manera. Concretamente. En lugar de ir a mendigar audiencia a los gobiernos y a la Comisión, tenemos que elaborar planes, proyectos, hasta en sus menores detalles, y proponerlos, imponerlos si es necesario. Tenemos nuevos aliados. El presidente francés quien ha comprendido la importancia de un incentivo industrial en su país, y por consiguiente, de Europa, y sobre todo el comisario Davignon que nos pide “hacer algo”. Este “hacer algo”, pensamos que es estudiar a fondo los tratados europeos y proponer proyectos y programas “llave a la puerta” que la Comisión y los gobiernos no tendrán más que adoptar tal cuales. Conviene, por lo tanto, crear un grupo de dirigentes de industrias multinacionales que tengan entrada en los gobiernos y que puedan crear y mantener contactos de trabajo estrechos con la Comisión europea. Estoy autorizado para anunciarles que están ya prevenidos y entusiasmados por otra parte, los señores: Humberto Agnelli, vice-presidente de Fiat; Carlo de Benedetti, vice-presidente y director general de Olivetti, Kenneth Durham, presidente de Unilever; Pehr Gyllenhammar, nuestro huésped, director general de Volvo, John Harvey Jones, presidente de ICI, Helmut Maucher, director general de Nestlé, Curt Nicolin, presidente de ATEA, Antoine Riboud, P-DG de BSN, Dieter Spethamnn, presidente de Thyssen, Sir Peter Bacendell, presidente de Philips, Roger Faurous, P-DG de Saint Gobain, Bernard Hanon, P-DG de Renault; Olivier Lecerf, vice-presidente de Lafarge Coppee, Hans Merkle, presidente de Bosch, Louis von Planta, presidente de Ciba-Geigy y Wolfgang See- lig, vice-presidente de Siemens.

Una noche de otoño, en el Hotel Amigo, atrás del Municipio de la ciudad de Bruselas, los primeros “socios” del grupo deciden llamar a éste “Table ronde des industriels europeens” (ERT) “Mesa Redonda de los Industriales europeos” a la manera del “American Rond-Table bussiness group” que conoce muy bien Gyllenhammar, el cual no se contenta solamente con dirigir Volvo y recorrer Europa en todas direcciones, sino también ha fijado un poderoso anclaje en los Estados Unidos en donde es el vice-presidente del Aspen Institute, socio de Kissinger Associates, administrador de United Technologies y miembro del Consejo Internacional del Chase Manhattan Bank. Los mismos “socios” se reúnen entonces discretamente algunos sábados seguidos en el treceavo piso del Berlaymont, desértico, para establecer una agenda de trabajo. Seis

temas están seleccionados: el mercado internacional, las infraestructuras, las tecnologías de punta, el empleo, el medio ambiente y las finanzas.

El 6 y 7 de abril de 1983, los miembros de la Mesa redonda se reúnen en pleno, por primera vez, en los locales de la dirección de Volvo France, en París, con la presencia de Etienne Davignon y de Francois-Xavier Ortoli, ex-presidente de la Comisión europea, entonces vice-presidente a cargo de los asuntos económicos y financieros de la misma Comisión. Ortoli está encargado de hacer valer las tesis de la mesa redonda ante el gobierno francés y Davignon de hacerlos adoptar por la Comisión europea. El 1º de junio siguiente, en Amsterdam, una segunda reunión dota a la Mesa redonda de un “acta” y adopta un “memorándum” sugerido por el Davignon cercano del ERT... y propone al Davignon comisario europeo... quien, como tal, se compromete a defenderlo frente a los jefes de Estado y de gobierno reunidos una semana más tarde en la “cumbre” de Stuttgart. Este “memorándum” reivindica la creación de un “gran mercado” y, entre otros, la “deregulación” de los mercados públicos de alta tecnología y una nueva política en materia de telecomunicaciones.

La Comisión, caballo de Troya

En septiembre de 1983, en un “comunicado al Consejo”, práctica e íntegramente redactado por los “socios” de la Mesa redonda, la Comisión europea propone “seis líneas de fuerza sobre las telecomunicaciones” a los gobiernos.¹¹ Hay necesidad primero, según este documento, de crear un “grupo pluridisciplinario constituido de técnicos, de economistas y de ejecutores”¹² esencialmente provenientes del sector industrial, por lo tanto, de la patronal, para llevar “un análisis, una reflexión conjunta y una concertación sobre la evolución de las telecomunicaciones en la Comunidad”, es decir, examinar cómo el sector privado podría dismantelar el sector de telecomunicaciones hasta aquí propiedad de los Estados, por lo menos en Europa. Se trata de “catalogar y precisar los problemas de diversa naturaleza a resolver para que los nuevos servicios y redes puedan desarrollarse en condiciones óptimas, en particular desde el punto de vista del mercado, de las tecnologías, de la competitividad industrial y de las inversiones”, o sea, acomodarse para que todo nuevo servicio instalado lo sea en función de las reglas del “mercado”, por lo tanto quede en manos del sector privado. Hay que “definir las acciones por las cuales los medios ofrecidos por el tratado de Roma sean útiles, hasta necesarios”, en otras palabras, emplear mejor el tratado para demoler las legislaciones nacionales que protegen los teléfonos y telégrafos públicos, e “interrogarse sobre las evoluciones posibles de las telecomunicaciones a nivel nacional, europeo e internacional”. Conviene establecer la lista de lo que retrasa “la emergencia y el despliegamiento de nuevos servicios susceptibles de contribuir poderosamente al creci-

miento de la competitividad de las empresas”, se sobrentiende, son, seguro, los monopolios públicos que retrasan la emergencia de estos servicios, conviene entonces destruirlos. Hay que ampliar los “mercados europeos de terminales y de instalaciones privadas, orientadas con prioridad hacia las comunicaciones de las empresas”, para ampliar estos mercados, hay que hacerlo de manera que los monopolios no tengan la exclusividad de la instalación y de la explotación de las terminales. “La evolución armoniosa de la sociedad industrial depende en efecto cada vez más de la movilidad de las personas”, añade la “comunicación”, “cuyos desplazamientos están íntimamente ligados a la eficacia de la vida económica y social. A esta más grande movilidad corresponde una necesidad creciente de asegurar el mantenimiento de la función de comunicación demasiado a menudo interrumpida por los “desplazamientos”, en otras palabras: teniendo en cuenta las necesidades de delocalización de la producción y de la flexibilidad creciente de los empleos que eso requiere, hay que asegurarse que los patronos queden en contacto con sus empleados delocalizados. Hay que desarrollar una “utilización intensiva de técnicas modernas de telecomunicaciones para el progreso y el desarrollo de la infraestructura de las regiones menos favorecidas de la Comunidad”. Traducción: los 90 millares de francos belgas –15 millares de FF– descontados de los fondos europeos destinados a desarrollar las regiones desfavorecidas y consagrados a la compra, al sector privado, de equipos de telecomunicaciones, no son suficientes.

No hay que construir más escuelas, alcantarillados, oficinas de correo, hospitales y líneas de trenes, se necesita que la plata del contribuyente infle de urgencia los beneficios de los constructores privados de materiales de telecomunicaciones. Se necesita que los “mercados que hayan pasado por los explotadores de redes para adquirir equipos sean progresivamente aumentados al conjunto de la Comunidad”. Los explotadores, es decir los PTT, RTT y otros servicios públicos de teléfonos no deben pedir más su material a sus empresas nacionales sino a las multinacionales extranjeras que deben reforzarse sin trabas. En efecto, prosigue el texto: “La inversión total de los explotadores de red era estimada en 18 millares de Ecus (756 millares de FB, 125 millares de FF) en 1983, de los cuales 9 a 10 millares eran consagrados a la compra de equipos destinados tanto en hacer parte integrante de las redes públicas, tanto en ser conectados a esta red. Este mercado, que representa el 75 al 90% de las compras de equipos de telecomunicaciones en la comunidad, se encuentra, en la mayor parte de los Estados miembros, constituidos en mercados nacionales efectivamente cerrados.” Ahora bien, “la mutación de las telecomunicaciones, que ha empezado, corre el peligro de no permitir más a los industriales amortizar sus gastos dentro de este concepto de mercado. Tendrán necesidad para eso, y muy rápidamente, de una base más amplia, de manera que se van a beneficiar de una economía de escala”.

Frente a la competencia de las grandes multinacionales americanas y japonesas, hay que dar un mercado suficiente a las pequeñas multinacionales europeas, es decir eliminar las pequeñas empresas nacionales o ampliarlas, para que puedan hacer eficientemente la competencia a sus rivales extranjeros. Y, si el lector al cual se dirige esta “comunicación” no está todavía convencido, la frase que sigue debería lograrlo: “La dialéctica de diversificación de suministros públicos en telecomunicaciones, independientemente del punto de vista de política industrial debe entonces tomar en cuenta los argumentos objetivos provenientes de consideraciones técnicas, económicas y de organización” (¡sic!).

El programa de la ERT impuesto a los gobiernos por la Comisión

El 16 de abril de 1984, el vocero de la Comisión europea invita a los periodistas a una “importante” conferencia de prensa de Davignon. Este revela una nueva “comunicación” sobre las telecomunicaciones dirigida por la Comisión a los gobiernos y titulada: “Estado del avance de la reflexión y de los trabajos en este campo y primeras proposiciones de un programa de acción”.¹³ Se trata del resultado del “análisis, de la reflexión común y de la concertación del grupo pluridisciplinario de los técnicos, economistas y ejecutores” incluido después de la comunicación al Consejo del 29 de septiembre de 1983. El “programa de acción” llave en la puerta propuesto por la Mesa redonda ¡está al fin listo!

En primer lugar, este “programa de acción”, fingiendo establecer un contexto general, siembra el pánico y llama implícitamente a los “reflejos” nacionalistas europeos: “Las apuestas y los desafíos a los cuales Europa está confrontada son considerables. La capacidad de responder a estos desafíos y dominar a tiempo estas apuestas nacidas del desarrollo de las telecomunicaciones no está al alcance únicamente de los operadores nacionales.” Los “operadores nacionales” son todavía todos de los servicios públicos. De golpe (pág. 1), se declara entonces que no tienen peso. “Divididos, los países europeos verían sus debilidades incrementarse y sus retrasos acentuarse irremediabilmente en comparación a los Estados Unidos y el Japón”. ¡Es el argumento choque que pretende inspirar un heroico sobresalto patriótico a las masas! Esto se presta a la sonrisa, viniendo de dirigentes de multinacionales establecidas en el mundo entero y constantemente listas a delocalizar a la menor ventaja fiscal o al costo salarial. A lo largo del “programa”, esta peligrosa rivalidad americano-japonesa se vuelve a la manera de una antífona. Pág. 8: “El mercado representado por la CEE es estrecho y cerrado. La tasa de equipamiento y de penetración del teléfono es notablemente inferior (de 25 a 40%) al de países de nivel cultural comparable (Suiza, Suecia, Japón, Estados Unidos). La transmisión de datos

no representa más que 3% del tráfico en Europa contra 5% en los Estados Unidos. La CEE importa lo esencial (83%) de los compuestos micro-electrónicos.” Pág. 11: “Europa está ya confrontada, del lado americano, al desafío representado por la dereglamentación en curso del otro lado del Atlántico. (...) La estrategia japonesa está más orientada hacia las tecnologías y los equipos (...): los NTT (Nippon Telephone and Telegraph) consagran 70% de sus inversiones.” Pág. 14: “El mantenimiento de la situación de debilidad y de incertidumbre actual frente a los Estados Unidos y al Japón se traduce ya en la CEE por una falta de ganancia sustancial. Desde hoy, el crecimiento más lento del mercado europeo (+5% contra +8% en los Estados Unidos o en el Japón) significa una pérdida potencial de 500 millones de Ecus (21 millares de FB, 3,5 millares de FF) por año.” Pág. 15: “Europa ¿sabrá estimular la demanda (...) o bien verá su mercado dominado por firmas y productos extra-europeos? Decisiones rápidas se imponen.”

El “programa de acción” explica la enormidad de los intereses en juego para el sector privado. Presentándole, Davignon explica que “en la Comunidad, 55% del valor agregado total y 62% de los empleos depende desde ya del intercambio de información”.¹⁴

Él no dirá sobre qué estadísticas se basa y, aunque estas cifras son evidentemente fantasiosas, la prensa, buena pasta, los repetirá sin chistar. “La inversión en los nuevos sistemas de comunicación”, machaca, “alcanzará en la Comunidad los 150 millares de Ecus (6.300 millares de FB, 1.045 millares de FF) en el curso de los diez próximos años, durante los cuales las telecomunicaciones (servicios y equipos) se convertirán en el sector comercial más importante de la Comunidad (...). La Comunidad, principal exportador mundial, registra todavía un balance comercial positivo de cerca de 2 millares de Ecus en equipos de telecomunicaciones. Los 600 millones de aparatos telefónicos instalados en el mundo representan el producto número uno jamás fabricado y esto, en gran parte por Europa. (...). Las telecomunicaciones tienen un fuerte efecto multiplicador sobre la economía: la cifra de ganancia global será duplicada en comparación a la inversión que representan las nuevas redes de terminales, mientras que el beneficio neto total para las empresas utilizando los nuevos servicios podría ser cinco veces superior al monto de los costos necesarios a la implantación de estos servicios. (...). La contribución de las telecomunicaciones (equipos y servicios) al PIB de la Comunidad debería aumentar del 2% a cerca del 7% antes del fin de siglo. (...) El mercado de los equipos en la Comunidad (más de 20% del mercado mundial) registra hoy en día un crecimiento anual de 6 a 7% frente a cerca del 8% en el mundo.” La mayor parte de estos datos cifrados no tienen ningún fundamento, pero no se retrocede delante de nada para embobar a los periodistas y a los gobiernos.

Estas espléndidas perspectivas, estimulando la producción industrial, deben integrarse en una fabulosa reactivación. ¡Aquí está la solución a la crisis, al desempleo, a la recesión! Apunta, entonces, sobre los intereses de las empresas, único motor de la felicidad universal por llegar, y tan cerca si se hacen bien las cosas. El “programa de acción” enumera estas maravillas. Pág. 3: “Pero sobre todo, estas innovaciones acarrearán la creación de nuevas infraestructuras de telecomunicaciones, especialmente a nivel de empresas.” Pág. 4: “El pedido para los servicios de tercera generación no se afirmará realmente hasta el inicio del próximo decenio y será en principio azaña de las empresas. (...) La difusión progresiva de nuevos servicios permitirá mejorar de manera sustancial la gestión de las empresas, de extraer ganancias de productividad y de reforzar la competencia del conjunto de la economía.” Pág. 5: “La automatización de las labores de oficina, la aceleración de los procesos de decisión, un acceso rápido a la información (permitiendo, por ejemplo, mejorar la gestión de stock -ndla: el “just in time” o producción “a flujo forzado”) (...) constituyen tantos ejemplos de aplicaciones generadoras de ganancias crecidas y de economías sustanciales para las empresas. (...) El mercado de los equipos, que está en el orden de 50 millares de dólares hoy día, debería representar desde 1990 unos 100 millares de dólares actuales, mientras que los gastos mundiales de inversión para la colocación de las redes y de los servicios nuevos están estimados en más de 150 millares de dólares para el decenio de 1980. (...) El crecimiento de los gastos de equipamiento y de las ganancias generadas por la explotación de las redes hará de las telecomunicaciones el sector económico más importante, superando al del automóvil, de la CEE a partir de 1990.” Pág. 17: “La existencia de un mercado común de terminales extendido a toda la Comunidad es imprescindible para el mejoramiento de la competitividad comunitaria. (...) Los industriales se beneficiarán de un mercado interno más amplio, factor de economía de escala¹⁵ que permitirá la difusión de sus productos tanto en el mercado interno como en el mercado internacional.” Conviene por lo tanto (pág. 20): “Reducir las incertidumbres de los industriales sobre las estrategias de desarrollo a elaborar” y “permitir a la industria asegurar mejor sus previsiones y sus inversiones”.

Pero ¿cómo lograrlo, teniendo en cuenta que (pág. 10): “la fragmentación de los mercados está acentuada por las políticas nacionales de normalización y de homologación” (...), que “la ausencia de concertación y de política global en la esfera de las normas, tomando en cuenta el *continuum* tecnológico (¡sic!) telecomunicación-informática-audiovisual, refuerza la división interna de los mercados y conduce a la elaboración, de manera separada, de materiales no compatibles, a los mercados estrechos, inferiores al *optimum* económico” (¡sic!), y que “una de las debilidades mayores de la Comunidad reside en

el efecto multiplicador de incertidumbre que constituye la ausencia de concertación a escala europea”?

¿Cómo “reducir las incertidumbres de los industriales” y constituir “un mercado interno más amplio, factor de economías de escala” si sabemos que (pág. 12): “las telecomunicaciones están sometidas a las obligaciones del servicio público y están aseguradas en nueve Estados miembros por un monopolio de Estado”, y que “las servidumbres del servicio público o de la política económica general (estructura de tarifas, igualdad de servicio para los usuarios, vigilancia de las tarifas por los poderes públicos) pesan sobre los ingresos y limitan las capacidades de autofinanciamiento o de préstamo”?

No es muy difícil. El “programa de acción”, constata, como la ERT (forzosamente la ERT es el autor), que (pág. 15): “la capacidad de responder a estos desafíos (...) no está ya únicamente a la medida de los Estados nacionales. Decisiones rápidas se imponen. Los triunfos potenciales de Europa residen en su capacidad de utilizar el marco y los instrumentos comunitarios” (estos “instrumentos” son los tratados europeos que ofrecen todas las posibilidades si se los utiliza juiciosamente). Pág. 16: “Estos objetivos podrían ser alcanzados con la condición de superar, por medio de una intervención comunitaria, las trabas a las cuales está confrontada la Comunidad” (la intervención comunitaria, es la injerencia creciente y autoritaria de la Comisión europea en los asuntos internos de los Estados miembros). Pág. 17: “Las acciones propuestas tienen por objetivo superar, gracias a una intervención comunitaria al respecto de las reglas del tratado (en particular, las reglas de la competencia), las cuatro trabas mayores”, etc...

Evidentemente, la ERT y Davignon conocían perfectamente el asunto de la directiva del 25 de junio de 1980 y contaban con “respetar las reglas del tratado” de Roma como la Comisión y la Corte de Justicia europea lo habían hecho en su época (ver capítulo 1). No queda más que pedir a los gobiernos que otorguen todos los poderes a la Comisión europea. Página 24: “La Comisión pide al Consejo —ndla: Consejo de Ministros, es decir, los gobiernos— aprobar la elaboración de un programa comunitario, teniendo como objetivo la creación de un espacio europeo de las telecomunicaciones, que otorgaría a los explotadores y a los industriales el beneficio de la dimensión y de la acción a nivel comunitario, permitiendo a los usuarios —ndla: las empresas privadas— disponer de servicios esenciales al sostenimiento de la competitividad.” Los gobiernos, en los cuales los ministros responsables de las telecomunicaciones habían sido ya “agarrados” por la ERT, se apurarán en aceptar.

Contexto general 1983 - 1984

El 28 de marzo de 1983, los gobiernos CEE adoptan la directiva 83/139 por la cual imponen a sus administraciones informar obligatoriamente a la Comisión europea de toda norma y de toda nueva reglamentación que piensan decretar en materia de nuevas tecnologías de telecomunicación. En junio, estos mismos gobiernos adoptan un primer programa modelo de investigación y de comercialización en los sectores de punta. Este programa será dotado de un presupuesto de 2 millares de Ecus. El 29 de septiembre, la Comisión europea remite a los gobiernos CEE una “comunicación” sobre el futuro de las telecomunicaciones en la Comunidad europea. Propone “seis líneas de acción”, pidiendo recibir una especie de “plenos poderes” en materia de iniciativa y de estrategia industrial. El 4 de noviembre de 1983, los ministros europeos, reunidos en consejo, deciden pedir a la Comisión europea reunir un grupo compuesto por altos funcionarios cercanos a los ministros de la industria y “en contacto con los medios industriales comprometidos” y de representantes de las administraciones de PTT con el fin de “determinar los elementos necesarios para un programa de acción por un desarrollo equilibrado en el sector de telecomunicaciones”. De hecho, es la Comisión europea (es decir los industriales quienes tienen sus entradas) quien había pedido a los ministros encargarse de constituir ese grupo, el cual se reunirá seis veces entre el 24 de noviembre de 1983 y el 13 de marzo de 1984.

La Comisión europea remitirá su “programa de acción” el 17 de mayo de 1984 a los gobiernos. El 23 de noviembre de 1983, con el pretexto de la inauguración de la segunda antena satélite de Lessive, el ministro belga de las Comunicaciones explica que las importantes inversiones hechas por la Regie (administración) de los teléfonos y de los telégrafos (RTT) de Bélgica lo son en vista de la “mutación” de las telecomunicaciones. La RTT acaba de redactar un cuaderno de cargos por la instalación de nuevas centrales digitales, un proyecto dotado de un crédito especial de 2 millares de francos belgas.

La Banca Nacional de Bélgica llega a ser el miembro número 1.000 de la red SWIFT.

El 1º de enero de 1984, el desmantelamiento de AT&T (American Telephone and Telegraph) se hace efectivo. AT&T revienta en siete sociedades regionales que conservan un monopolio local, y una octava sociedad que tiene el nombre de ATT para los enlaces interregionales e internacionales en donde la competencia está restablecida (con MCI, GTE-Sprint, ITT y Us Telephone). AT&T coge una participación de 25% en Olivetti (Italia). France Cable (sucursal de los correos franceses) invierte 20 millones de dólares en ARGO, un competidor de ATT. R. Reagan dice a los europeos que “deben abrir sus mercados”. El desmantelamiento de AT&T y la supresión de su monopolio constituyen el

principio de una ola de liberalización (destrucción de los monopolios públicos) de las telecomunicaciones en el mundo. El 17 de enero, en Francia, adopción del Decreto 84-58 relativo a la creación de la Comisión Consultora para los servicios de comunicaciones audiovisuales. El 19 de enero, los directores generales de las administraciones de telecomunicaciones miembros de la CEPT (Conferencia europea de Correos y Telecomunicaciones) deciden acelerar los trabajos en vista de establecer un reconocimiento mutuo de los resultados de pruebas y consentimientos.

Steve Jacobs, fundador de APPLE y mito vivo de la Silicon Valley, lanza su primer Macintosh. El 28 de enero, el *Journal Officiel* (Francia) publica tres decretos y una circular dirigida a los comisarios de la República que fijan, en aplicación de la ley sobre las comunicaciones audiovisuales del 29 de julio de 1982, las reglas en materia de edición telemática. El 7 de febrero, Bull (Francia) y Philips (Países Bajos) firman un acuerdo de cooperación para la fabricación y el desarrollo de la “tarjeta a memoria”. Philips se asocia al mismo tiempo a Control Data (Estados Unidos) para la producción y la comercialización de sistemas de registros digitales ópticos. El mismo mes, CIT-ALCATEL y Thomson se reparten el mercado francés de las centrales telefónicas. Thomson se encarga de las centrales de TRANSIT, CIT-Alcatel de las centrales de abonados. Las dos empresas reducirán sus efectivos de 7.000 a 2.500 personas. A Intersys (Bélgica) le confía por el primer ministro belga Martens la elaboración del sistema telemático gubernamental BISTEL (Belgian Information System by Telephone) por un monto de 290 millones de FB (48 millones de FF) que llegará rápidamente a los 600 millones...

En marzo de 1984, los gobiernos CEE adoptan oficialmente el programa ESPRIT. El 3 de marzo, el Parlamento europeo adopta una resolución (Doc 1-477:3) pidiendo la apertura del mercado europeo de las telecomunicaciones (anota que las reglamentaciones tradicionales de PTT han servido bien al público en el pasado pero carecen ahora de flexibilidad para permitir el desarrollo de nuevos productos y servicios al ritmo exigido por la renovación en este sector). El 15 de marzo, Olivetti anuncia un beneficio neto de 140,3 millares de liras (4,2 millares de FB, 700 millones de FF) para el año de 1983, frente a 94,1 millares de liras en 1982. El mismo día, la CSEE (Compañía de señales y de empresas eléctricas) francesa anuncia que espera controlar 5 a 10% del mercado mundial en la concepción asistida por computador (CAO) de piezas mecánicas y de sistemas electrónicos. Espera realizar una cifra de ganancia de 600 millones de FF en 1990. El mercado mundial de la CAO progresa en 30% por año y genera una ganancia de 800 millones de FF en Francia en 1984. El mismo mes, los doce “peso pesado” europeos de la computación (CGE, Thomson y Bull por Francia, Siemens, AEG y Nixdorf por Alemania, Olivetti y STET en Italia, GEC, ICL y Plessey en Gran Bretaña, y Philips por los Países

Bajos), firman un acuerdo por el cual se comprometen a adoptar normas comunes de interconexión para permitir a sus computadores comunicarse entre ellos. Estas normas serán definidas en 1985.

El 1º de abril de 1984, British Telecommunications PLC (Public Limited Company) está registrada. La sociedad está técnicamente lista a ser privatizada. El 10 de abril, la Cámara de los Comunes aprueba el proyecto de ley que desnacionaliza la red de telecomunicaciones británicas. La asociación de los utilizadores industriales, TMA (Telecommunications Managers Association) jugó un papel determinante para su adopción. En agosto, los activos y pasivos de BT son transferidos a BT PLC. Es la primera etapa del proceso de privatización. A fines de noviembre, más de 3 millares de acciones correspondiente al 50,2% del capital total de BT son puestas en venta por un valor de 3,9 millares de libras esterlinas. La subvaloración del precio de las acciones alcanza a 1,3372 millares en las horas siguientes y a 3,34 millares de libras al cabo de algunas semanas; es decir el 80% del precio de venta de BT. Estos 3,34 millares constituyen una transferencia neta de los contribuyentes a favor de los suscriptores, es decir 65 libras por contribuyente.

El 9 de mayo, la Comisión Federal de las Comunicaciones de los Estados Unidos ordena a AT&T reducir sus tarifas domésticas e internacionales de 6,1% a partir del 25 de mayo, lo que representará un ahorro anual de 1,8 millares de dólares para las empresas americanas (el mercado anual de comunicaciones larga distancia de los EE.UU. está estimado en 42 millares de dólares). El 10 de octubre, AT&T anuncia una reducción de 5 a 29 % de sus tarifas larga distancia (beneficiando sobre todo a las empresas) a partir del 19 de noviembre. El 17 de octubre, MCI Communications, el principal rival americano de AT&T, reduce sus tarifas larga distancia sobre Gran Bretaña, Argentina, Bélgica, Brasil, Grecia, RFA y los Emiratos Arabes Unidos. Sus comunicaciones con Gran Bretaña son inferiores en 40% a las tarifas de AT&T.

El 10 de abril, el cotidiano belga "*Le Soir*", publica una entrevista con Paula D'Hondt, la secretaria del Estado belga en los PTT, con motivo de la publicación del reporte "TELE 2000" que ella patrocinó. Este reporte explica, entre otros, que el mercado del teléfono (vocal) no crecerá más que 3% por año, pero que los nuevos servicios van a "explotar" con un crecimiento de 15 a 20% por año. Paula D'Hont afirma que "solamente el monopolio (público) permite mantener una política industrial de las telecomunicaciones" y que "no es cuestión de desarrollar redes de transmisión privadas; no es cuestión de utilizar cables de teledistribución para realizar comunicación bidireccional sin pasar por la RTT; no es cuestión de desarrollar servicios privados por satélite sin pasar por la RTT". En lo que concierne las terminales, se pronuncia por el "mantenimiento del monopolio de la Administración para las terminales de gran difusión (aparato telefónico y teleimpresor); abasto de terminales para

los servicios nuevos, como el téletex, telefax, videotex, en competencia con la industria privada; flexibilidad (competencia RTT - industria privada) para todos los aparatos telefónicos suplementarios (solamente el primer aparato es de monopolio). Pero esta Administración seguirá fijando las condiciones de consentimiento de todas las terminales que serán otorgadas por terceros y no aceptará para el enlace a la red de las telecomunicaciones más que un tipo de aparatos homólogos”.

Al día siguiente, el 11 de abril, el periódico francés *“Le Monde”* publica una entrevista con el ministro belga de las Comunicaciones y de los PTT, el ultra-liberal Herman De Croo. Este estima que “el sector de las telecomunicaciones debe ser objeto de una amplia liberalización”, que “el concepto del monopolio (público) no concuerda más con la realidad”, que “las terminales de red de telecomunicaciones recurrirían a una “desmonopolización” y que “el Estado debe construir los caminos, pero no fabricar autos”. En *“Le Soir”* del 17 de abril, él “llama con todo deseo a una desmonopolización de los organismos del Estado” y estima que “las terminales de la red de telecomunicación debería corresponder totalmente al sector privado”. El 17 de octubre De Croo hace firmar, por la RTT y la Administración de correos belga, un acuerdo con la gran compañía privada americana MCI (Microwave Communications Inc.) en los términos por medio de los cuales Bélgica serviría de plataforma giratoria, no solamente para las comunicaciones telefónicas provenientes de los Estados Unidos y con destino a Argentina y Brasil, sino también para el correo (los facsímiles de cartas con destino a estos países son mandadas a Bruselas por línea telefónica y reexpedidas de Bruselas a América Latina por los correos belgas, lo que permitiría evitar las costosas tarifas postales en vigor en los Estados Unidos).

El 16 de mayo, el comisario europeo Davignon revela el “programa de acción” elaborado por la Comisión europea sobre las telecomunicaciones (COM (84)277 final). El 6 de junio, el consejo de ministros franceses decide dotar a las escuelas francesas de 35.000 micro computadores antes del fin de año (100.000 en 1988). El gobierno británico rechaza la creación de una sucursal común entre IBM (E.U.) y British Telecom, para la instalación en Gran Bretaña de una red telemática funcionando con la norma SNA (System Network Architecture) de IBM. Impone la norma europea OSI (Open System Interconnection). Es una terrible derrota para IBM que busca imponer su norma SNA al mundo entero (50% de los computadores conectados entre ellos son de la marca IBM). El 1° de junio, AT&T firma un acuerdo con ICL (International Computers LTD, Gran Bretaña) para el abastecimiento en el mercado británico de material de red, conmutadores de paquete y procesadores de comunicación.

El 26 de julio, la sucursal británica STC (Standard Telephones and Cables) del grupo americano ITT lanza una OPA (Oferta Pública de Compra) sobre el grupo británico ICL, CIT-ALCATEL (Francia) e ITALTEL (Filial del grupo nacionalizado italiano STET) firman un acuerdo de cooperación técnica y de búsqueda en el dominio de centrales telefónicas. AT&T firma un acuerdo de 200 millones de dólares con la CNTE (Compañía Telefónica Nacional de España) para la constitución de una sociedad común de producción de circuitos integrados en España.

En agosto, la comisión europea y la Conferencia europea de las administraciones de Correos y Telecomunicaciones (CEPT) firman una “declaración común de intención” en los términos a los cuales la CEPT se compromete a “efectuar trabajos técnicos llevando a la redacción de especificaciones comunes de aumento de terminales de telecomunicaciones, sobre la base de prioridades fijadas a nivel de la Comunidad y de normas recomendadas a nivel internacional”. La CEPT debe orientar sus trabajos ante todo sobre la elaboración de normas RNIS (Red Numérica de Intergración de Servicio), OSI (Open System Interconnexion) y para la telefonía celular móvil.

“*Le Monde Informatique*” (1º de octubre) publica un estudio de LINK que muestra que con 400 servicios y 300.000 terminales, el sistema telemático francés TELETEL es el primero de Europa y que sus 2.200 puertas de acceso no bastan ya. 25.000 son pedidas. En Gran Bretaña, el sistema PRESTEL ofrece 1.259 servicios a 42.000 terminales. En la República Federal Alemana, el sistema BILDSCHIRMTEX ofrece 2.700 servicios a 14.000 terminales. En los Países Bajos, el VIDEOTEX ofrece 700 servicios a 14.000 terminales.

El 3 de octubre, IBM firma un acuerdo con el grupo nacionalizado italiano STET para la creación de una sucursal común (49% IBM, 51% STET) de fabricación de compuestos electrónicos, de telecomunicaciones y de producción. El 11 de octubre, Philips (Países Bajos) anuncia la conclusión de un acuerdo con Siemens (Alemania) para la colocación de circuitos integrados altamente perfeccionados. IBM anuncia que va a comprar compuestos (circuitos con memoria) al grupo francés Thomson.

El Parlamento europeo vota una resolución sobre las telecomunicaciones, los gobiernos CEE adoptan dos “recomendaciones” sobre el mismo tema y la Comisión europea publica su “comunicación al consejo” (COM (84)277) ofrecida el año anterior. El 12 de noviembre, los gobiernos CEE se recomiendan (recomendación del Consejo 184/550/CEE) comprar al menos 10% de un material nacional de telecomunicaciones a empresas de otro Estado miembro. En diciembre, el Parlamento japonés vota una ley sobre los servicios de telecomunicaciones que preve la venta de 35% del capital de la NTT al sector privado en tres partes entre 1986 y 1988.

El mismo mes, la ERT (Mesa Redonda de los industriales) presenta con mucha pompa, en Londres, su primer reporte público: “Missing Links” (Los eslabones perdidos) en el cual litiga por una inversión (pública y privada) masiva en el mejoramiento y la extensión de la red vial y la ferrovía de trenes en Europa. Allí se encuentra “Euroroute”, un proyecto de túnel bajo la Mancha concretizado por la firma, en febrero de 1986, del tratado franco-británico que decidió la construcción de un túnel por la sociedad privada franco-británica “Eurotúnel” -ver introducción; el costo del privado.

En 1987, Eurotúnel había estimado en 49 millares de FF la realización del proyecto, en 1989 ésta es “revisada” a 70 millares, en 1990 el patrón de Eurotúnel amenaza de depósito de balance (ndt: paso previo a la quiebra) a sus 200 bancos si no adelantan 5 millares más, en 1991 el costo total está en 80,5 millares, en 1993 roza los 100 millares. Esta aventura desastrosa convencerá a la ERT que no hay que tratar de probar la superioridad del sector privado sobre el sector público para la realización de grandes trabajos por solamente el sector privado, pero que al contrario, los poderes públicos deben implicarse masivamente en tales financiamientos, un programa acelerado de extensión de las vías de trenes a gran velocidad (concretizado por varios acuerdos de extensión del TGV a finales de los 80... a cargo de presupuestos públicos) y un proyecto de enlace tren-carretera entre los países escandinavos y el norte de Alemania (retomado del proyecto de “grandes trabajos” (financiado por los fondos públicos nacionales y comunitarios) presentado por Jacques Delors en 1994). La red SWIFT cuenta con 1.188 usuarios de 54 países. Su nuevo centro de Bruselas trata cotidianamente 480.000 mensajes. IBM anuncia beneficios con alza del 20% en 1984.

Notas

- 1 Publicidad de IBM en los EE.UU. y en Japón en 1984. Al centro de una página de periódico una gran almohada estampada IBM flanqueada de la leyenda: “La cosa más importante que usted puede pedir a una sociedad de informática es poder dormir tranquilo.”
- 2 La UNICE, la Union of Industrial and Employers’ Confederations, fundada en 1958, representaba en Bruselas a muchos líderes de industriales en Europa Occidental (y no solamente de la Comunidad europea). Esta organización, muy dogmática, no llegó a ser tomada en serio por la Comisión europea que juzgaba sus intervenciones peligrosas porque eran ultra-patronales.
- 3 Leer a María L. Green, “Setting the Agenda for a New Europe: A story of the Round-Table of European Industrialists (ERT)”. Paper presented for The Political Economy of European Community High Technology Policy panel at the 34th Annual International Studies Association Conference, Acapulco, Mexico, 23-27 de Marzo 1993.
- 4 La Ligue européenne de coopération économique (LECE). Fundada oficialmente el 24 de marzo de 1947 a iniciativa de Paul Van Zeeland, ministro belga (“defensor de la cultura cristiana occidental” y colocando “la vieja y magnífica civilización” europea por encima de todo) con el sostén financiero del departamento de Estado norteamericano y del American Committee on European Reconstruction que le ha dotado inmediatamente de 20.000 dólares, la LECE cuenta hoy en día con 20 comités nacionales en Europa que reagrupan a miles de dirigentes de empresa y a algunos centenares de responsables políticos. La LECE que se proponía, desde su origen, “actuar sobre los centros neurálgicos de la opinión internacional por la acción de congresos periódicos”, siempre ha pesado directamente sobre las decisiones concernientes a la “construcción europea”. No solamente mantenía excelentes y muy estrechos contactos con los “padres de Europa” y sus equipos respectivos, sino que contaba con ciertos, y no menos influyentes y activos, en sus rangos. También pudo intervenir directamente en la elaboración de estrategias y políticas de la construcción europea, es decir en la redacción de tratados europeos y de una parte importante de la legislación europea (las directivas). Hoy en día, su Consejo central, que cuenta con 38 miembros, es presidido por el banquero belga Daniel Cardon de Litchbuer y cuenta con 18 banqueros, 6 industriales, 5 economistas, 2 príncipes, un antiguo ministro de finanzas portugués, un parlamentario británico y un abogado. La dirección de la Secretaría de la LECE es el 2, rue de Namur, 1000 Bruselas. teléfono 322.512 20 89. Leer: “La Ligue européenne de coopération économique (1946-1981), un groupe d’étude et de pression dans la construction européenne”, de Michel Doumolin et Anne-Myriam Dutrieue, Collection Eroclo études et documents, Editions Peter Lang, Berna, 1993.
- 5 Coloquio del 2 de julio de 1982: “Coexistencia de la empresa pública y la empresa privada en la economía europea; Consecuencias sobre el funcionamiento del Mercado común y sobre los cambios internacionales” Liga europea de cooperación económica, publicación n. 56.
- 6 Movimiento sostenido por la LECE (y el gobierno de los Estados Unidos) para oponerse a la acción del “Movimiento socialista por Europa” y a la acción demócrata-cristiana de los “Nuevos Equipos”.
- 7 Administrador delegado de las Fábricas Gustave Boël (La Louvière, Bélgica).
- 8 Presidente de ATEA y presidente de la Confederación patronal sueca. El formará parte de la Mesa redonda europea en 1983.
- 9 Miembro de la Comisión europea, entonces a cargo de la “políticas de competencia”. El asistía al coloquio de la LECE “a título personal”.
- 10 Administrador de la Barclays Bank S.A. de París y presidente de la Comisión económica internacional de la LECE.
- 11 Comunicación de la Comisión al Consejo, 29.09.83.

- 12 Los ministros europeos responsables de las comunicaciones decidieron oficialmente crear ese grupo en el curso de su reunión del 4 de noviembre de 1983. De hecho, ese grupo se había puesto ya a trabajar desde hacía mucho tiempo.
- 13 Comunicación de la Comisión al Consejo sobre las telecomunicaciones. Estado del avance de la reflexión y de los trabajos en este campo y primeras proposiciones de un programa de acción. Com(84) 277 final, 18 de mayo de 1984. Davignon revela el contenido de este documento a la prensa dos días antes que sea transmitido oficialmente a los gobiernos. Se trataba de poner aquellos ante el hecho consumado, se consideraba que la prensa debía haber creado ya un “movimiento de opinión” en favor del programa.
- 14 Memo 53 (no imputable), Bruselas, el 16 de mayo de 1984.
- 15 Fórmula mágica “la economía de escala”, concepto clave de la ERT, significa que mientras mayor sea la dimensión, “la escala” del mercado es vasta, mayor es el volumen de ventas y los beneficios importantes con lo que se dispone de mayores medios financieros para la elaboración (lo que se llama la R&D o Investigación y Desarrollo) de nuevos productos competitivos. Conviene por lo tanto, en la medida de lo posible y rápidamente romper los mercados nacionales protegidos y demasiado estrechos y ampliarlos a un “gran mercado” comunitario o mundial (GATT).

Los perros guardianes

En la sombra

Suburbio de Bruselas, martes 5 de marzo de 1985, las doce y media, 68, avenida del Peaje, en la prolongación de la avenida del Gibet, a dos pasos de dos grandes cementerios, ocho hombres están reunidos en una lúgubre sala de conferencias de un centro de distribución de camiones Mercedes Benz. Por una ventana de vidrios grasientos, se distingue, a través de la lluvia fría mezclada de nieve, el incesante movimiento de automóviles y camiones que cruzan la autopista vecina. La reunión tiene lugar por la llamada urgente de Roger Pinson,¹ presidente del ABUT (Asociación Belga de Usuarios de Teléfonos).² Se debe decidir sobre la línea a seguir para ejercer una acrecentada presión sobre los gobiernos y las instituciones europeas. Todos, salvo uno, son cuadros de las principales grandes compañías informáticas europeas.

“De Croo, nuestro ministro, está de acuerdo con nosotros”, dice el anfitrión belga, “y por otra parte se arregla para hacer pasar sus ideas al gobierno. Pero el problema, son los funcionarios de la RTT. La dirección de la administración está dividida en dos clanes. Los que están para la apertura y los otros. Estos últimos quieren conservar el monopolio no solamente de la infraestructura técnica sino también de todos los servicios con valor agregado. Por ejemplo, quieren guardar el servicio de mensajería electrónica en exclusividad. Quieren mantener el monopolio sobre los módems. Quieren continuar aumentando, soberanamente, las terminales que se pueden conectar a las líneas. Quieren controlar el uso hecho de estas terminales. Es intolerable. Quieren hasta demandar en los tribunales a los individuos o a las empresas que sus inspectores sorprendan violando la legislación”.

“Se trata, entonces, señores”, prosigue, “de elaborar una estrategia común. Ustedes, los británicos, son los únicos que prácticamente ya no tienen problemas. Sobre el continente, la situación es prácticamente idéntica en todas partes. Las administraciones se niegan a deshacerse de sus derechos soberanos. Ahora bien, es preciso que las cosas vayan rápido. Si queremos rentabilizar las inversiones de nuestras empresas, se necesita que sus productos con valor agregado puedan ser utilizados sin restricción sobre la red telefónica. Sin que

se deba, cada vez, lanzarse en un largo procedimiento de pedido de consentimiento”.

“Hay que dismantlar con la mayor brevedad el monopolio que las compañías públicas de telecomunicaciones tratan de extender ahora a los servicios con valor agregado. Finalmente, estos servicios con valor agregado, es la industria privada que los genera. Sin los micros, los fax, los módems puestos en servicio por el privado, las compañías de teléfono no podrían tener los beneficios que acumulan. He hablado de eso a nuestro ministro. Está totalmente de acuerdo. Pero está maniatado por la administración y la legislación. El nos recomienda lanzar una campaña de opinión pública. Nos pide ejercer una presión continua sobre los gobiernos y las instituciones europeas. Para ello, nuestras asociaciones de abonados de teléfono deben coordinar mejor sus esfuerzos. Hay que elaborar una estrategia común. Inmediatamente. Es la razón por la cual yo le he llamado de urgencia aquí hoy día. ¿Sí, Herr Schmidt?

– ¿Qué propone usted en lo inmediato? En Alemania, tenemos los mismos problemas con la administración y los sindicatos siguen el asunto muy de cerca.

– Por ejemplo, Herr Schmidt, en el curso del congreso que organizamos para el 29 de octubre próximo, pediremos la designación de un comisario real de Telecomunicaciones, es una idea del ministro.

– ¿Un comisario Real?

– Sí, en Bélgica, para resolver cuestiones importantes, en una situación excepcional por ejemplo, el gobierno designa un comisario Real, una especie de *ombudsman* si usted quiere, encargado de arreglar el problema o, en todo caso, de elaborar proyectos de solución. Ahora bien, en el caso presente, como se trata de intereses que alcanzan algunas decenas de millares de francos ...

– Donde nosotros, en el Reino Unido, interviene John Callaghan, desde la privatización de British Telecom, BT, tenemos OFTEL, la Office of Telecommunications, que juega ese rol oficialmente. Pero quisiera atraer su atención sobre un evento que va a producirse pronto. Todos ustedes se acuerdan de la decisión que la Comisión europea había tomado en contra de BT el 10 de diciembre de 1982 y de la apelación del gobierno italiano...”

Todos los participantes opinan seriamente salvo uno, el único participante que no pertenece al medio de los constructores informáticos. Invitado debido a que ha elaborado un “servicio de valor agregado” prometedor que interesaba a la cúpula de los grandes constructores informáticos, se agita sobre su silla e, incómodo, pide al británico explicar en dos palabras.

El británico: “¿Están de acuerdo, señores, que pierda un poco de nuestro precioso tiempo para aclarar a nuestro joven amigo”? Se le contesta con risas de aprobación.

«Aquí tiene: desde el primero de octubre de 1981, British Telecommunications, BT, asume las responsabilidades de la antigua administración de los correos, la United Kingdom Post Office, en virtud de la Telecommunication Act. de 1981. BT es una empresa pública y ya no una administración. En tanto empresa, está entonces más fácilmente sometida a las reglas de competencia dictadas por el tratado de Roma. BT ha heredado todo el bagaje reglamentario del Post Office. Y también de sus tarifas, más favorables que en el continente, en todo caso para las comunicaciones hacia el extranjero y sobre todo hacia los Estados Unidos. Ahora bien, los reglamentos del Post Office y, luego, de BT, prohibían, en virtud de un acuerdo internacional, atraer a los grandes consumidores de comunicaciones internacionales instalados en el continente proponiéndoles mandar sus telegramas a Gran Bretaña de donde serían mandados otra vez a menor precio hacia su destinatario final, en los Estados Unidos u otra parte en el mundo, incluido Europa. Con la elaboración de sistemas que permitan la transmisión de datos informáticos por líneas telefónicas, se volvía en efecto posible a un simple usuario desviar una gran cantidad del tráfico de télex o de otros datos en las narices de un monopolio público. ¡Y utilizando las infraestructuras del monopolio público además! De ahí estos reglamentos expedidos por el CCITT, el Comité Consultativo Internacional de Telégrafos y Teléfonos, uno de los organismos permanentes del UIT, la Unión Internacional de las Telecomunicaciones. Reglamentos que tienen fuerza de ley internacional si se quiere. Y que, en derecho, son por lo tanto superiores a las disposiciones del tratado de Roma el cual no se aplica más que a los países miembros de la CEE.

En resumen, bastaría que alguien, en Gran Bretaña, instale una batería de computadores en su garaje, reciba mensajes por télex o mensajes informáticos provenientes de los países a tarifas elevadas del continente por su línea telefónica de simple abonado y los reexpida ultra-Atlántico o ultra-Mancha para que así la jugada esté hecha. Facturaba a una tarifa ligeramente más alta que la tarifa oficial de BT, pero inferior a las tarifas télex, la cosa es tener un comfortable beneficio, así sus clientes del continente verían sus facturas de telecomunicaciones singularmente aliviadas. Por mucho tiempo, nadie se atrevió a hacerlo. Pero el aumento del tráfico transatlántico de mensajes télex deviene fenomenal y los perfeccionamientos de transferencia electrónica ultra-rápida de datos incrementan todavía más este movimiento, alguien, un día, corrió el riesgo. Instaló teletipos electrónicos y micro-computadores en su garaje, los enchufó sobre su línea telefónica, encontró clientes gordos en los dos continentes y se enriqueció muy rápido.

El fue rápidamente imitado. A tal punto que se llamó al sistema el “télex garaje”. El número de bancos y de compañías que utilizaban este sistema crecía día a día.

Entonces, en agosto de 1978, BT blandió los reglamentos prohibiendo este desvío ilegal de tráfico y exigió que estos pequeños intermediarios privados, que utilizaban sus propias líneas para robarle, según él, practiquen tarifas al menos equivalentes a la tarifa de télex oficial. En esta época, había un centenar de esos “télex-garaje” en el Reino Unido. BT decía querer sobre todo defender las empresas de telecomunicaciones públicas continentales que perdían mucho dinero y hacer respetar igualmente los acuerdos internacionales en armonía con la cooperación mundial en materia de telecomunicaciones.

Los “garagistas” se habían acostumbrado a la flexibilidad de BT que nunca les había inquietado verdaderamente hasta aquí. Fueron luego traumatizados. Imaginaban ya su ruina total. Pero era no contar con los clientes gordos de estos pequeños intermediarios. Con clientes muy gordos. Que se habían hecho al módico precio de estas tarifas “garaje”. Estos clientes gordos, esencialmente bancos y grandes firmas internacionales, pagaban muy buenos abogados a los pequeños “garagistas” y uno de ellos, Telespeed Services Limited, llevó una demanda a la Comisión europea por abusos de posición dominante de parte de BT, un abuso prohibido por el artículo 86 del tratado de Roma.³

Y ¡oh sorpresa! como les había dicho antes, la Comisión europea les dio la razón el 10 de diciembre de 1982.⁴

El argumento fuerte de la Comisión era que limitando a la vez el desarrollo de un nuevo mercado y la utilización de una nueva tecnología, BT estaba en infracción con el artículo 86 que dice que un abuso de posición dominante, estrictamente prohibido por el tratado, puede consistir en la limitación de la producción, de los mercados o del desarrollo técnico “en perjuicio de los consumidores”.

Algo más fuerte todavía, la Comisión daba menos de dos meses a BT para modificar su reglamentación. Era la primera vez que la Comisión europea atacaba de frente un monopolio público.

«Sí, pero, señor, no puede haber abuso de posición dominante de parte de un servicio público, aunque éste sea un monopolio. Si me acuerdo bien, el tratado de Roma excluye explícitamente los servicios públicos de las reglas normales de competencia.

– Ud. tiene toda la razón. En efecto, el artículo 90 del tratado especifica que las empresas públicas están sometidas a las reglas del tratado que rige la competencia pero solamente, cito de memoria, “en los límites en donde la aplicación de esas reglas no pone en jaque al cumplimiento en derecho o en hecho de la misión particular que le fuera impartida”.⁵ De hecho, es el segundo párrafo del artículo 90.

Y está aquí toda la astucia de los jurados de la Comisión, que, bajo conminación de ciertos comisarios que conocemos bien, no han tenido en cuen-

ta más que el primer párrafo de este artículo y han hecho desaparecer discretamente el segundo. Pero su astucia no les sirvió para mucho.

En un primer tiempo, el gobierno de la señora Thatcher ha ordenado a BT anular inmediatamente los reglamentos incriminados. Y BT, cuyo gobierno preparaba la privatización, lo ejecutó enseguida. Nuestros pequeños amigos los “garagistas” pudieron continuar sus buenos negocios y todas las demandas entabladas en contra de ellos por BT fueron abandonadas.

Pero, en un segundo tiempo, todo se dañó. El gobierno italiano que no había olvidado el segundo párrafo del artículo 90 y tenía interés en defenderlo, no solamente por principio, sino porque el sector público italiano es uno de los más importantes de la Comunidad, introdujo en 1983 una demanda de indulto en la Corte de Justicia de las Comunidades europeas para hacer anular la decisión de la Comisión. Aquí es en donde estamos, señor. Y el asunto va a resolverse pronto.

En efecto, el acontecimiento del cual hablaba antes de este pequeño paréntesis explicativo, es que la Corte de Justicia va a sentenciar pronto. En quince días para ser exacto. Y según mis informaciones, será una sentencia histórica para todos nosotros.⁶

Los jueces fueron muy sensibles a nuestros argumentos y a los de nuestros amigos de la Comisión europea.

En la sentencia que rechaza la demanda de indulto del Estado italiano, la Corte dirá que decretando reglamentos que limitan la actividad de nuestros amigos los “garagistas”, BT actuaba en el marco de su actividad de empresa y que no está establecido que las actividades de esos “garagistas” hayan tenido un efecto negativo sobre la misión de interés general confiada a BT. La Corte dirá también que la demanda de indulto, por un utilizador de red a tecnología nueva permite, gracias a la informática, pasar un número más grande de mensajes en un tiempo corto y no puede ser considerado como uso abusivo de la red. Y la vuelta estará dada ... ¿Sí, señor Caruzo?

– ¿Está seguro de lo que dice? Porque para nosotros, en Olivetti, sería la mejor noticia desde hace años. No solamente veríamos nuestro mercado informático aumentarse de pronto considerablemente, pero eso querría decir que podríamos tener razón en todos nuestros conflictos con las compañías públicas de teléfono.

– ¡Exacto!, querido amigo. Esta sentencia hará jurisprudencia y no pienso que muchas compañías públicas se atreverán a quejarse otra vez en la Corte de Justicia. Sería rechazada cada vez. En caso de conflicto, es por lo tanto la Comisión que decidirá, y, ahí sabemos que ganamos sobre seguro. Está casi totalmente adherida a nuestras posiciones. Sobre todo los comisarios encargados de la industria y de la competencia.»

Pinson: “¡Pero es maravilloso! ¡Me imagino la cara de esos dinosaurios de la RTT que se cuelgan a su monopolio. Y la de los sindicatos! ¡Nunca estuvieron en contra del tratado de Roma, los sindicatos! Pueden difícilmente quejarse. ¡Es la ley y deben acatar como todo el mundo!

– ¡Sí se dan cuenta de alguna cosa! Sobre todo no hay que alegrarse demasiado abiertamente. Efectivamente, los sindicatos están todos en favor del tratado de Roma. Si gritamos abiertamente victoria y hacemos demasiadas olas, nos arriesgamos a que comprendan que la Europa que les preparamos no es del todo la de su sueño. Además, tenemos todos que tener cuidado de nunca mencionar el parágrafo dos del artículo 90, sería prepararles las armas. Sugiero entonces, señores, que además de las campañas destinadas a convencer al gran público que la privatización está favoreciéndole, intensificaremos ahora considerablemente el cabildeo con los gobiernos. Muchos de ellos están paralizados por su administración y tienen un miedo pánico a los sindicatos. Incluso si ganamos una batalla decisiva, dentro de quince días, en Luxemburgo, está lejos de haberse ganado la guerra.

– ¿Usted piensa que nuestras producciones van a ser dinamisadas por la decisión de la Corte, señor Callaghan?

– ¡Claro, señor Van der Best! ¡Pronto no habrá más límites para la utilización, sobre las líneas telefónicas de las compañías públicas de telecomunicaciones, de todas las computadoras, de todos los aparatos de telecopia, de todas las terminales, de todos los servicios con valor agregado que queremos! Verá, señor Pinson, vuestra comisaría real, a mi modo de ver, ya no será necesaria.

– Estoy apenado de haberlo hecho venir siendo tan alarmista. Si hubiera conocido la buena nueva, hubiese dado una orden del día diferente a la reunión Propongo entonces celebrar el acontecimiento, una copita nos espera en otro lado.”

Todo el mundo se levantó y siguió a Roger Pinson quien abrió solemnemente la puerta de un cuarto apenas menos siniestro en donde estaban dispuestas sobre mesas cafés de fórmica, algunas copas y dos botellas de champaña. Callaghan fue el primero en levantar su copa: “A nuestra salud, a la seguramente próxima muy buena salud de nuestras empresas respectivas y, sobre todo, no lo olviden, que tengamos una victoria modesta. Diría hasta muda. Se necesita que los partidarios del “todo público” no se den cuenta de nada por muchos años...”

Risas

Quince días más tarde, el 20 de marzo de 1985, en el bunker de acero negro y de vidrio en donde sesiona la Corte de Justicia europea, sobre el escenario del Kirschberg en Luxemburgo, los jueces daban cuenta de la sentencia anunciada por Callaghan. Exactamente en los términos previstos. La emoción fue viva en los constructores informáticos. Pero la noticia no hizo primera pá-

gina de los periódicos. Y ni el gran público, ni los sindicatos se dieron cuenta que las instituciones europeas acababan de dar un golpe mortal a los servicios públicos de Europa.⁷

Y la luz se hizo

Max Kohnstamm, antiguo secretario personal de Jean Monnet en la época de la creación de la CECA (Comunidad europea del Carbón y del Acero), convertido más tarde en vice-presidente del Comité de Acción Jean Monnet para los Estados Unidos de Europa, recuperó la esperanza. Estábamos en pleno período de “europesimismo”. En materia de Unión europea, los gobiernos estaban paralizados desde hace muchos años o no querían hacer nada. En el curso de un encuentro con Maurice Faure, Leo Tindemans, Edward Heath, Helmut Schmidt y Emilio Colombo en 1983, se había enterado de la existencia de la Mesa Redonda europea (ERT) y estuvo estupefacto de su voluntarismo en relación a la “construcción europea”.⁸

Inmediatamente, se contactó con algunos de sus más prestigiosos miembros: Wisse Dekker de Philips, Lo van Wachen de Royal Dutch Shell que conocía muy bien por ser compatriota, Sir Patrick Sheehy de BAT Industries y Umberto Agnelli de Fiat. Juntos, convinieron que había que presentar un proyecto de “gran mercado” acompañado de vencimientos precisos. Kohnstamm decidió entonces reclutar políticos de gran talla en su comité y, entre otros, los franceses Jacques Chaban-Delmas y Jacques Delors. En noviembre de 1984, invita a Jacques Delors a una reunión informal en los locales del Hotel Charlemagne en Bruselas, con los principales colaboradores de Etienn Davignon en la Comisión europea.

Una vez designado Jacques Delors como futuro presidente de la Comisión europea, Kohnstamm organiza en su presencia un primer encuentro ERT-Comité Jean Monnet en Rambouillet para diciembre de 1984, algunas semanas antes de que Delors asuma sus nuevas funciones en Bruselas. Los industriales fueron muy claros: “O crean un gran mercado en el cual podemos actuar sin trabas, o invertimos en otra parte en el mundo. Estamos implantados en todas partes y muchos países y otras zonas geográficas nos hacen ya proposiciones. Por lo tanto, es urgente”. Dekker y Gyllenhammar, sostenidos por Davignon y Ortoli logran convencer a Delors consagrar el programa de la Comisión que había presentado en su posesión en funciones, en enero siguiente a la constitución de un “gran mercado” europeo. Los miembros del ERT se comprometieron a encontrarse lo más pronto posible con los jefes de los gobiernos CEE para que apoyen a Delors. Fueron recibidos con los brazos abiertos en todas partes, menos en Londres.

Mientras tanto, Wisse Dekker, el patrón de Philips, preparaba un gran golpe. El 11 de enero de 1985, en Bruselas, es decir tres días antes que Jacques Delors presente su programa en el Parlamento europeo, presenta él su propio plan “Europa 1990”⁹ ante cientos de políticos y de altos responsables europeos. Este plan preveía cincuenta medidas concretas que tenían por fin la apertura de las fronteras de la CEE en cinco años con, llave en mano, cuatro “libertades fundamentales”: la libre circulación de capitales, de personas, de servicios y de mercancías. El 14 de enero, Jacques Delors presenta “su” idea de “Gran Mercado” ante el Parlamento europeo. Había fijado su creación definitiva hasta el 31 de diciembre de 1992. Es lo que se llamará más tarde el “Gran mercado 1992”. Delors había recogido lo esencial de las proposiciones del ERT como estaba previsto. Había solamente rechazado el vencimiento de la creación del gran mercado a 1992, pero no fue un drama para el ERT. Lo principal, era que la idea estaba oficialmente endosada por la Comisión europea y lanzada con gran ruido de los medios a la opinión pública. Había sin embargo un problema. Era preciso que los gobiernos adopten decenas de directivas (leyes europeas) para crear este gran mercado. Ahora bien, todos los gobiernos no estaban de acuerdo. Londres, Atenas y Copenhague, por diversos motivos, se oponían. Y la desgracia era que el artículo 100 del tratado de Roma preveía que se necesitaba que todos los gobiernos, todos, sin excepción, estén de acuerdo para adoptar una Directiva.¹⁰

Si uno solo de estos tres gobiernos recalcitrantes se oponía a una directiva, no habría jamás “el gran mercado” en 1992. Se necesitaba entonces transformar el tratado. Por lo menos su artículo 100.

En marzo, Jacques Delors, convocó a los principales miembros del ERT. Se trataba de convencerlos para que volviesen a hacer presión sobre los gobiernos de sus respectivos países tantas veces que lo ameritaba para persuadirlos de forma imperativa a cambiar el artículo 100 del tratado. El primer ministro socialista francés, Laurent Fabius, fue el más entusiasta. Decidieron también poner sus equipos en común para preparar la lista de las directivas necesarias para el montaje del gran mercado. El secretario de la ERT y los miembros del gabinete Delors se encontraron a un ritmo sostenido. Pehr Gyllenhammar encontró a Jacques Delors el 28 de mayo de 1985 para determinar una estrategia definitiva. Se necesitaba que la cumbre europea del 28 y 29 de junio en Milán aceptase convocar una conferencia intergubernamental para enmendar el tratado. Decidieron volverse a ver el 12 de junio para evaluar el estado de la situación. Del lado de la Comisión, todo marchaba bien. Lord Cockfield, el comisario europeo responsable del mercado interno, había previsto cerca de trescientas directivas, fácilmente aceptables por la mayoría de los gobiernos, para introducir el “gran mercado” con el término previsto de 1992. Los miembros

de la ERT echaron de menos que estuviesen incluidas directivas sociales. Fueron pronto retiradas. No había que mezclarlo todo...

Del lado de los gobiernos, era otra cosa. Margaret Thatcher a la cabeza, el grupo de los recalcitrantes prometía oponerse ferozmente a toda “pérdida de soberanía nacional”.

La cumbre europea de Milán fue épica. Finalmente, el principio de una conferencia intergubernamental para enmendar (entre otros) el artículo 100 del tratado fue aceptado con las justas, Margaret Thatcher se dejó convencer que podría siempre hacer obstrucción en el seno de esta conferencia. Lo esencial estaba adquirido. La ERT y Delors disponían de algunos meses para maniobrar. La ERT podía ejercer presión sobre los capitales para adelantar su proyecto. Notificando claramente que no había más tiempo para perder y que las multinacionales europeas irían a invertir en otra parte si no se les daba satisfacción. La primera reunión de la conferencia intergubernamental tuvo lugar en Luxemburgo el 9 de septiembre. Los tres gobiernos recalcitrantes estaban representados.

La segunda tuvo lugar el 21 de octubre. La cumbre europea del 2 y 3 de diciembre en Luxemburgo aceptó la casi totalidad del proyecto de enmienda del tratado de Roma propuesto por la conferencia intergubernamental. Está reunida por última vez el 16 y 17 de diciembre para “concluir” el texto de lo que se iba a llamar el Acta Unica. Esta fue solemnemente firmada el 17 de febrero de 1986 en Luxemburgo. Su artículo 100 A precisaba: “El Consejo, otorgando autoridad a la mayoría calificada (...) decreta las medidas relativas al acercamiento de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que tienen por objeto el establecimiento y el funcionamiento del mercado interno”.

La ERT y Delors habían alcanzado sus fines en un tiempo récord. En lo sucesivo, aunque algunos gobiernos se opondrían, serían puestos en minoría y se podría arrancar con el gran mercado de Wisse Dekker y sus amigos. Por otro lado, para estar seguro que en adelante todo vaya rápidamente, Dekker anunció, el 2 de junio de 1986, la creación de un “grupo perro guardián” (watchdog group) para controlar de cerca el desarrollo de las operaciones y vigilar a que el vencimiento en 1992 sea escrupulosamente respetado. Como “perro guardián” no hacía demasiada buena impresión sobre la opinión pública, se bautizó este grupo “Comité de apoyo al mercado interno” (IMSC), en el curso de su primera reunión pública el 1º de diciembre.

En junio de 1987, la adopción de nuevas directivas tardaban demasiado para la voluntad de la ERT, el “Comité de apoyo” se encontró con Jacques Delors y le entregó oficialmente un texto de reivindicación: “Si los progresos en vista de la creación de un mercado europeo continúan siendo tan lentos como hasta el presente, será inevitable que las industrias europeas reconsideren sus

estrategias a largo plazo de manera de quedar competitivas, con la posibilidad de orientar sus inversiones en otras partes del mundo fuera de Europa. Esto podría llevar a un serio retroceso en el desarrollo industrial de Europa con graves consecuencias para la actividad económica, el empleo y el bienestar general en Europa”¹¹

Delors exhibió este papel a los responsables gubernamentales. El crecimiento había disminuido en 1986. Algunos hasta temían una recesión. Si los industriales se esfuman, sería la catástrofe. Todo fue en lo sucesivo muy rápido. Las directivas fueron preparadas y votadas a un ritmo infernal. Los gobiernos alemán, francés e italiano vigilaban muy de cerca. En Bélgica, la Secretaria de Estado europea, la socialista Anne-Marie Lizin, se había convertido en “perro guardián” eficaz. Los ministros europeos de comunicaciones se reunieron al final de junio de 1988 para definir un “mercado común de las telecomunicaciones”. La privatización de las telecomunicaciones había sido admitida.

Contexto general 1985

En Malasia, el gobierno impone una enmienda a la ley de 1950 sobre las telecomunicaciones para permitir la privatización de la compañía pública de teléfono. El 12 y 13 de enero en Londres, los representantes de la FIOM (Federación Internacional de Trabajadores de la Metalurgia), de la FIET (Federación Internacional de Empleados y Técnicos) y del IPIT (Internacional de Personal de Correos, Telégrafos y Teléfonos) establecen un programa de acción en vista de la sindicalización de los 400.000 asalariados que IBM emplea en más de 130 países y en donde la tasa de sindicalización es de 2,5% solamente. Herman Rebhan, Secretario General de la FIOM, declara en esta oportunidad que “la Industria de la Tecnología de la Información siendo destinada a jugar un gran papel en la sociedad futura” la casi no-sindicalización en IBM “crearía un precedente que significaría la muerte a la representación sindical en el futuro”.

En los Países Bajos, la Comisión Steenbergen, instalada en 1982, constata que la evolución de los sectores de la información y de las comunicaciones exige una reforma fundamental del papel, del estatuto y de las estructuras de los PTT. Preconiza el mantenimiento del monopolio para los servicios de base y su supresión en lo que concierne la oferta, la instalación y el mantenimiento de los aparatos periféricos. Propone que los PTT sean obligados a arrendar líneas a los operadores privados que podrían revender sus capacidades de transmisión. Sugiere modificar el estatuto de los PTT en sociedad anónima con el fin de “garantizar una mayor independencia y una mayor flexibilidad”.

En el Gran Ducado de Luxemburgo, la Cámara de Diputados tiene un “debate de orientación” sobre los correos y telecomunicaciones. Examina un

reporte gubernamental afirmando que la administración de los correos y telecomunicaciones deberá “adaptar sus estructuras”. La Cámara adopta una moción invitando al gobierno a encargar a una “sociedad especializada” de realizar un estudio con la misión de dar a los PTT una “contabilidad comercial paralela a la contabilidad del Estado con el fin de permitir un análisis y un cálculo económico detallado asegurando una transparencia mayor de las múltiples actividades de los PTT así como de una adaptación eventual de los estatutos de los PTT”.

El ABCI, la Asociación belga de los constructores informáticos, reclama “una sana emulación entre lo privado y lo público para lo perteneciente al sector con valor agregado y todos los aparatos relacionados con la infraestructura”.

El 21 de marzo, el gobierno japonés decide privatizar la NTT (Nippon Telegraph and Telephone) desde el mes de abril vendiendo 50% de su capital al privado (2/3 del capital debería ser vendido en 1990). NTT emplea 320.000 asalariados y tiene una ganancia de 156 millares de FF (936 millares de FB). En Europa, la directiva imponiendo la notificación sobre las normas (en la electrónica y las telecomunicaciones) entra en vigor el 1° de enero. En febrero, los representantes del UER (Unión europea de Radios) y del EACEM (Asociación europea de los fabricantes de material electrónico gran público), queriendo evitar que “la situación que se conoce en la actualidad en el campo de la difusión terrestre de las emisiones de televisión, en donde dos sistemas –PAL y SECAM– coexisten, no se produzca más en el nuevo campo de la transmisión directa de televisión por satélite”, escogen los sistemas C-MAC/paquete y D2-MAC/paquete.

El 31 de mayo, en una “Comunicación al Consejo” (COM(85) 264 final), la Comisión europea suplica a los gobiernos CEE adoptar un sistema de “extrema urgencia” explicando que “la adopción de una norma común a nivel de la Comunidad sería extremadamente beneficiosa a la industria europea de los fabricantes de material electrónico masivo en el plano de la competencia a escala mundial”. En marzo, la CEE lanza el programa BRITE y en junio el programa RACE, los dos destinados a subsidiar la investigación y la comercialización en el sector de nuevas tecnologías (electrónicas). El 14 de marzo, el vicepresidente de la Comisión europea Karl-Heinz Narjes revela que los gobiernos CEE acaban de consagrar 1,225 millares de Ecus (51,45 millares de FB; 8,54 millares de FF) a siete programas europeos de investigación.

El boletín “*IBM información*” marzo/mayo 85 publicado en Bélgica escribe que: “IBM considera deseable que la misión de la RTT en materia de transmisión de datos sea revisada. Eso dará a los usuarios privados la posibilidad de gozar de una amplia gama de servicios basados en el almacenamiento, la negociación y el envío de informaciones por y para otros proveedores de infor-

mación privados; y eso eventualmente en competencia con RTT. Con el fin de permitir la realización de esos servicios particulares con valor agregado, nos parece razonable que la RTT ponga a disposición la red de base a una tarifa reflejando los costos reales de explotación de los enlaces y que la competencia pueda participar tanto en materia de abastecimiento, instalación, entrega de equipos a los clientes, como para el abastecimiento de servicios de información”.

El 7 de mayo, los gobiernos de la CEE deciden introducir el artículo 100 A en el nuevo tratado “Acta Única” para que la mayoría adopte la mayor cantidad posible de directivas, lo que acelera el proceso de decisión y permite minorizar los Estados que defienden sus servicios públicos. El 17 de julio, en el curso de las “Audiencias europeas de la Tecnología”, el gobierno francés transmite un reporte sobre “El renacimiento tecnológico de Europa” y propone el programa “EUREKA” que deberá movilizar 55 millares de francos franceses en 5 años, la mitad a cargo de los Estados. El presidente americano Reagan había decidido, el 20 de marzo anterior, consagrar 26 millares de dólares en 5 años al programa IDS (Iniciativa de Defensa estratégica o “Star War”). La industria europea utiliza ya cerca de 20.000 robots industriales.

El 24 de julio, la Comisión europea decreta una directiva (85/413/CEE) sometiendo “las empresas públicas que ejerzan sus actividades en los sectores del agua y de la energía, de los correos y telecomunicaciones, de los transportes, así como los establecimientos de crédito público” a la obligación de la “transparencia” impuesta ya a los otros sectores públicos por una directiva de 1980 (80/723/CEE) -ver capítulo 1 “Como en su casa”. El 25 de julio, los gobiernos de la CEE publican una “decisión de Consejo” (85/372/CEE) precisando el objetivo del programa RACE (Programa de la Investigación y del Desarrollo sobre las Tecnologías de Punta en el campo de las Telecomunicaciones para Europa). La realización del programa será vigilado por un Comité en donde “las deliberaciones son secretas”.

El 30 de septiembre, el Parlamento europeo, en un “reporte sobre las consecuencias de nuevas tecnologías sobre la sociedad europea” (DOC A2-110 /85), lamenta que “la reflexión sobre el futuro de nuestras estructuras económicas y sociales sean más el hecho de predicadores que de verdaderos previsionistas” y estima que “la situación actual del sector de las telecomunicaciones, la mayor parte del tiempo bajo dependencia directa del Estado, no le permite, en buenas condiciones, un enlace con el sector de la informática. Se necesita entonces”, añade, “romper el molde económico actual para permitir el desarrollo económico que imponen las nuevas tecnologías”.

El 29 de octubre, en el curso de un coloquio organizado por el ABUT (Asociación belga de los Utilizadores de Teléfono), el abogado de Crombrugghe y el profesor Poulet, director del Centro de Investigaciones Informá-

ticas y Derecho de la Universidad de Namur, denuncian “el régimen de irresponsabilidad que caracteriza la actividad de la Administración (RTT) y el monopolio de derecho que le es otorgado”, y estiman que tal “cláusula de irresponsabilidad es inaceptable económicamente por los utilizadores de la red”. Afirman que “no es bueno que la RTT como Administración haga la ley”, una ley que, como administración del Estado, interpretará a su provecho “y, finalmente, volviendo a tomar su función administrativa, controlará la ejecución” y denuncia las “competencias de policía administrativa” conferidas a la RTT por la ley del 19 de julio de 1930.

Concluyen: “el monopolio de la RTT está fundado legalmente solamente a propósito de un modo de transporte, es decir a propósito de una red por líneas, y se extiende por tanto exclusivamente a un servicio de transmisión de mensajes” y que se necesita que los tribunales sancionen la RTT cada vez que quiera salir de su papel de “transportador” (es decir, cuando se “entrometa”, de forma legal, al entregar terminales en exclusividad y sancione a los defraudadores y otros contraventores que son las empresas).

El 31 de diciembre, la Comisión europea somete a los gobiernos de la CEE una proposición de directiva protegiendo las patentes sobre los semiconductores europeos. En Gran Bretaña, el OFTEL (Office of Telecommunications) decide que Mercury, el competidor de BT, debe ser autorizado a enlazarse a la red de BT en el mes de mayo de 1986 a más tardar. Según el OFTEL, las tarifas aplicadas a los usuarios británicos medios han aumentado de un 7% desde la privatización de BT en noviembre de 1984, las tarifas a las empresas de 1%. La red bancaria SWIFT cuenta con 1.946 abonados repartidos en 58 países y abre un nuevo centro operacional en los Países Bajos.

Notas

- 1 La reunión tuvo lugar el día, a la hora y en el lugar indicados. Está bien dicho lo que aquí se ha informado. Sólo los nombres de los participantes son ficticios.
- 2 En 1985, hay organizaciones similares en 11 países. TMA (Telecommunications Managers Association) en Gran Bretaña, que ha jugado un rol determinante en la elaboración de la ley de privatización de BT, Deutsche Telekom eV en Alemania, Asociación suiza de usuarios de teléfono, la ATUG en Australia (que desarrolló una campaña contra el monopolio del Australian Post Office en 1981 y 1982), la AFUTT (Asociación francesa de usuarios de teléfono y de telecomunicaciones) en Francia. Existe igualmente en Noruega y en Japón. Estas 11 organizaciones están reagrupadas en el plan mundial al seno del INTUG (International Telecommunications Users group). El presidente del INTUG es M. Weiss, director de telecomunicaciones de la sociedad americana de informática Data general Europe. El INTUG reagrupa entonces, según él, más de 10.000 empresas utilizadoras en el mundo, una treintena de multinacionales, esencialmente americanas, son “miembros observadores” en su Consejo de Administración y, entre ellas, Shell, City Bank, Rank Xerox, American express, Lloyds Bank, Merrill Lynch, McGraw Hill e IBM en Europa. “Estas empresas gastan millones de dólares por año en telecomunicaciones. Dependen de la calidad de las redes nacionales e internacionales. Tienen por lo tanto un interés muy grande para la promoción de la libertad de elección de los equipamientos y la búsqueda de tarifas que tengan en cuenta estos últimos adelantos técnicos”, explica el folleto de presentación de INTUG. Desde 1984 el INTUG reclama con insistencia la organización de una conferencia internacional sobre la liberalización de los PTT, fuera del UIT (Unión Internacional de Teléfonos), juzgada “demasiada técnica” a pesar de ser ese habitualmente su rol. Un representante francés estima que “la realidad es que los EE.UU. desconfían en lo sucesivo de la UIT como de todas las agencias de la ONU juzgadas demasiado tercer mundistas. Han dejado la UNESCO, acusada de desear un nuevo orden mundial de la información. Era el aspecto del contenido. Por lo que respecta al continente las telecomunicaciones, los americanos se preguntan sobre la UIT y sobre todo sobre el CCITT (Comité Consultativo Internacional de Telégrafo y Teléfono), acusado de ser demasiado favorable a los PTT europeos”. (Fuente: Le Monde, La Guerra Mundial de la Comunicación, 12 de enero de 1984.)
- 3 Artículo 86: “Es incompatible con el mercado común y prohibido, en la medida en la cual el comercio entre los estados miembros es susceptible de ser afectada, el hecho para una o varias empresas explotar de manera abusiva una posición dominante sobre el mercado común en una parte sustancial de este”.
- 4 Decisión 82/861/CEE de la Comisión europea del 10 de diciembre de 1982, aparecida en el Journal Officiel des Communautés europeas n. L 360/36 del 21 de diciembre de 1982. La Comisión europea justifica su “decisión” en los términos siguientes (parágrafo 25): “La Oficina de Correos del reino Unido y British Telecommunications son sociedades de derecho público “public corporations” y entidades económicas que ejercen actividades de naturaleza económica. Como tales, constituyen empresas en el sentido del artículo 86 del tratado que instituyó la Comunidad económica europea.” Existe luego la noción de “misión particular impartida” a las empresas públicas por los Estados que menciona el artículo 90. La Comisión acepta y justifica el fraude de los “reexpeditores” británicos argumentando que ellos operan para las empresa situadas en otros Estados miembros de la Comunidad y que impedirles vendría a restringir (32) “las actividades de los abonados a los teléfonos y al télex del Reino Unido operando una agencia de reexpedición de mensajes, en perjuicio de clientes establecidos en otros Estados miembros de la Comunidad económica europea.” Para la Comisión, “las actividades” fraudulentas de los “abonados a los teléfonos” ;son consecuencia de ac-

tividades lícitas! Los cambios comerciales entre empresas de los Estados miembros, deben ser totalmente libres, aunque emprendan una vía fraudulenta (37).”Las prohibiciones impuestas por BT(...) son susceptibles de afectar los cambios entre Estados miembros en la medida en la cual los países de destino o de procedencia son Estados miembros. (...) Hay entonces restricción evidente a los cambios entre Estados miembros (39).(…) BT debe ser requerida de poner fin a toda restricción que subsista todavía”. (44) Y si los defraudadores utilizan técnicas modernas (de las que la evolución va tan rápido que los servicios públicos tienen dificultad de seguir y reglamentar su desarrollo), no le importa a BT. Si BT quiere oponerse, “limita a la vez el desarrollo de un nuevo mercado y la utilización de una tecnología nueva”, lo que (...) constituye un abuso en el sentido del artículo 86 segundo apartado punto b) del tratado CEE, en lo que limita el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores” (34) (que, se ha visto, son bancos o multinacionales, y no el ciudadano europeo que quería al origen proteger el tratado). En fin, BT se defiende invocando el respeto de los acuerdos internacionales que prohíben las agencias de reexpedición que practican tarifas de barattillo utilizando las redes públicas. “La Comisión admite, a grandes rasgos (sic), el argumento de BT según el cual la cooperación internacional y el respeto a los compromisos internacionales son elementos esenciales en la prestación eficaz y económica de servicios internacionales de comunicaciones. No obstante, esta cooperación no sabría ir hasta la violación de las reglas de competencia del tratado”. (43) La Comisión comete una pura y simple negación de derecho estando el tratado de Roma (que por tanto le es subordinado) por encima de los acuerdos internacionales. Pero las decisiones de la Comisión, cualquiera que sea su argumentación aparente, son forzadas. Esta decisión fue firmada por el comisario Frans Andriessen, quien, algunos años más tarde, firmará un acuerdo secreto (e ilegal) con el gobierno americano en el marco de las negociaciones de la Uruguay Round (GATT). Tres años más tarde, la Corte de Justicia europea retomará casi palabra por palabra los argumentos de la Comisión.

5 Artículo 90:

1. “Los estados miembros, en lo que concierne las empresas públicas y las empresas con las cuales acuerden derechos especiales o exclusivos, no promulgan ni mantienen ninguna medida contraria a las reglas del presente tratado, especialmente aquellas previstas en los artículos 7 y 85 a 94 incluido”.

2. “Las empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general o que presentan el carácter de un monopolio fiscal están sometidas a las reglas del presente tratado, especialmente a las reglas de competencia, en los límites donde la aplicación de estas reglas no pone en jaque al cumplimiento en derecho o en hecho de la misión particular que le fuera impartida”.

Artículo 37:

1. “Los Estados miembros acondicionarán progresivamente los monopolios nacionales que presenten un carácter comercial, de tal manera que a la expiración del periodo de transición esté asegurada, en las condiciones de aprovisionamiento y de mercados, la exclusión de toda discriminación entre los de la jurisdicción de los Estados miembros.” [¿entre los de la jurisdicción o entre las empresas de la jurisdicción?] (...) Estas disposiciones se aplican igualmente a los monopolios de Estados delegados.

Artículo 7:

“En el campo de aplicación del presente tratado, y sin perjuicio de las disposiciones particulares que preve, es prohibida toda discriminación ejercida en razón de la nacionalidad.”

(Este artículo no tiene ni una sola relación con los derechos de los ciudadanos... pero sí con los de las empresas. La Comisión no tiene en cuenta la “disposición particular” que es el numeral 2 del artículo 90...).

6 Decreto de la Corte de Justicia de las Comunidades europeas del 20 de marzo de 1985, causa 41/83 (Italia c/ Comisión).

- 7 No del todo mortal porque bastaría que la Corte de Justicia europea aplique “*stricto sensu*” el parágrafo 2 del artículo 90 del tratado de Roma para salvaguardar los servicios públicos, pero se necesitaría, para eso, un verdadero golpe de Estado en el seno de la Corte de Justicia y de la Comisión europea, lo que no sería todavía suficiente, ya que los abogados de las multinacionales defenderían con los dientes la jurisprudencia establecida por la sentencia del 20 de marzo de 1985.
- 8 Leer a María L. Green, *op.cit.*
- 9 “Europa 1990, una agenda para la acción”, Philips, 13 de noviembre de 1984.
- 10 Artículo 100: “El Consejo , resolvió por unanimidad bajo propuesta de la Comisión decretar las directivas para el acercamiento de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que tiene una incidencia directa sobre el establecimiento o el funcionamiento del mercado común”.
- 11 IMSC, Comunicado de prensa, 24 de junio de 1987.

Las sanciones morales

“Aceptabilidad social”

Final de 1985, los representantes de la patronal y de los sindicatos europeos en el seno del Comité Económico y Social, el CES¹, aumentan la frecuencia de sus reuniones. Jacques Delors les ha pedido un reporte urgente sobre los “aspectos sociales” de la expansión rápida de las nuevas tecnologías. No hay tregua de fin de año para ellos. Deben entregar su reporte a mediados de enero de 1986. El 21 de enero, está hecho.² Los enfrentamientos fueron muy duros. De todas maneras este reporte no tiene ninguna fuerza apremiante y enseñará al público que no solamente se preocupan del rendimiento sino también de lo social. Por lo tanto que el público sea informado. Se parte de “la hipótesis que aproximadamente 40 a 50% de los empleos pueden ser afectados por la introducción de nuevas tecnologías”.

“Ejemplos:

- en el sector comercial, ganancias de productividad de hasta 40% podrían ser obtenidas por la introducción de cajas registradoras electrónicas;
- en Lufthansa, la compañía aérea alemana, las alzas de productividad se establecen en 90% por transmisión y difusión de textos y en 50% por contabilidad y clasificación; 50% de tiempo menos para los pedidos efectuados con embargo móvil de datos informáticos, hasta 50% de trabajo menos para el control de entradas de mercancía.”

Los representantes sindicales se inquietan: “La disponibilidad de los trabajadores podría ser fortalecida después de la introducción de nuevas tecnologías. Hay, sobre todo, que esperar”, piensan, “a que las presiones psíquicas aumenten bajo el efecto de estrategias de aceleración del trabajo, de las cadencias y de la descalificación”. En lo que concierne al “tele-trabajo”, cada vez más propagado, gracias a la utilización de terminales enlazadas por líneas telefónicas del alojamiento de los trabajadores hacia la sede central de las empresas, constatan que “encuestas hechas en los Estados Unidos a los trabajadores a domicilio demuestran que 56% de las personas interrogadas prefieren todavía ir cada día al lugar de trabajo” y que “si los trabajadores a domicilio son considerados como “independientes”, no se benefician de ninguna protección jurí-

dica en materia de derecho de trabajo y de seguridad social. Deben asumir personalmente la responsabilidad y los riesgos que son los de un jefe de empresa, aunque estén al mismo tiempo totalmente dependientes sobre el plano económico. Si son empleados asalariados, el problema queda intacto en lo que concierne el respeto y el control de tiempo de trabajo, de las pausas, de las disposiciones concernientes, las condiciones de trabajo y la protección sanitaria". Pero hay algo peor: "La introducción de nuevas tecnologías modifica la calidad de las relaciones entre empleadores y empleados, siendo que podría desencadenar, en el futuro, un refuerzo de las funciones de administración y de control de los empleadores". Los contactos personales podrían ceder su lugar a una "mecanización" creciente. Y, peor todavía, estas nuevas tecnologías pueden significar: "Control extensivo desde el punto de vista del tiempo de trabajo, del rendimiento, del comportamiento, de los informes de error y hasta de las actividades sindicales y "la internacionalización" de los sistemas de información sobre el personal, sin que las personas aludidas hayan podido organizar sus intereses." La situación es más que preocupante. Las nuevas tecnologías aumentan la explotación de los trabajadores, dividen a éstos aislándoles en sus casas donde se dedican al "trabajo por encargo" como en el siglo XIX, controlan estrechamente tanto su producción como su "tiempo muerto" y vigilan de cerca sus actividades sindicales.

Pero, con el asentimiento de los sindicatos, los patronos han ganado lo esencial. Demandar a la Comisión europea "examinar la aceptabilidad social" de las "nuevas tecnologías". "Para ser "socialmente aceptable", dicen en el reporte, "la evolución tecnológica debe, de una parte, mejorar o por lo menos no comprometer a los ojos (sic) de la mayor parte de los interesados las adquisiciones de responsabilidad de los intereses sociales y de la satisfacción de necesidades y debe, de otra parte, estar orientada en este sentido". Se regocijan de que los gobiernos europeos hayan constatado, desde el mes de junio de 1984, que "las transformaciones tecnológicas sean ampliamente facilitadas cuando los trabajadores están plenamente asociados" y piden que la Comisión europea desarrolle mejor su argumento destinado a seducir a los trabajadores. Ya, en 1984, ésta había estimado³ que las "nuevas tecnologías pueden responder a las aspiraciones individuales de más flexibilidad en el tiempo de trabajo", que "el mejoramiento, a veces sustancial, de las condiciones de trabajo, gracias a las tecnologías nuevas (es) una condición de éxito de su introducción en la empresa (...) a condición de no atentar contra la competitividad de las empresas".

Nuevas fronteras

Los contactos entre los representantes de la Mesa redonda europea de los industriales (ERT) y los altos funcionarios de la Comisión europea se intensi-

fican y llegan a ser permanentes. Los primeros convencen sin dificultad a los segundos que hay que ir más aprisa. Que la competencia americano-japonesa no permite ni respirar. Que hay que acosar a los gobiernos de la Comunidad y al público con reportes, consejos, plazos precisos y proposiciones concretas de directivas apurando la dereglamentación y la privatización. Juntos, elaboran una “Comunicación de la Comisión al Consejo sobre política comunitaria de las telecomunicaciones”⁴ que será entregada a los gobiernos el 5 de junio de 1986 después de que la prensa haya sido debidamente convencida de persuadir al gran público de su importancia y de su pertinencia.

En esta “comunicación”, felicitan primero a los gobiernos nacionales por los progresos que han cumplido en materia de telecomunicaciones: “La aplicación de la política comunitaria de las telecomunicaciones ha hecho sustanciales progresos desde las primeras comunicaciones de la Comisión al Consejo en el curso de la segunda mitad de 1983”. En efecto, desde 1983, estos gobiernos han “estimulado” ampliamente la industria europea de nuevas tecnologías de la computación y de las telecomunicaciones ofreciéndole no menos de 21 programas de investigación provistos de un monto total de 215 millares de francos belgas (35,6 millares de FF) sustraído a los dineros públicos.⁵

Después, estiman que está lejos de ser suficiente y que hay que ir más firme y, sobre todo, más rápido. “La Comisión estima”, escriben, “que ahora es necesario someter a la reflexión comunitaria un nuevo conjunto de preguntas, muy importantes, para la realización de un mercado comunitario de las telecomunicaciones: se trata de preguntas relativas a la organización y la reglamentación de las telecomunicaciones.”

Actas: “El sector de las telecomunicaciones conoce en la actualidad una transformación profunda y cada vez más rápida en el mundo entero: se asiste a la convergencia de las telecomunicaciones, de tratamiento de datos, de sistemas informáticos para oficinas y empresas, y del sector audiovisual. Esta convergencia acarrea consecuencias considerables, suscitando problemas particulares para Europa y la creación del mercado comunitario de las telecomunicaciones. (...) La convergencia mencionada entre el sector de las telecomunicaciones y el de la informática provoca un choque entre dos sectores sometidos a reglamentaciones diferentes: el de las telecomunicaciones sometido desde siempre a una reglamentación estricta (ndla: sector público), y el de la informática, que se ha desarrollado en un entorno competitivo (ndla: sector privado). (...) Nuevas fronteras deben por lo tanto ser trazadas entre telecomunicaciones e informática, redes y terminales, servicios internos para las redes y otros servicios. Estos problemas se han experimentado en todos los países: Estados Unidos (ndla: con la dereglamentación) y Japón (ndla: privatizando) ya han reaccionado; ciertos Estados miembros (ndla: de la CEE, es decir, Gran

Bretaña, privatizando) igualmente, y todos han emprendido un reexamen profundo de su propia estructura”.

Recomendaciones: “Importe ahora para cada Estado miembro encontrar el equilibrio sutil que le conviene entre las economías de escala permitidas por la numerización y la explotación óptima de las posibilidades de nuevos servicios de telecomunicaciones. Para la Comunidad, dos condiciones deben ser llenadas: introducir, en la transformación actual, la escala necesaria; evitar que se levanten en esta ocasión nuevas barreras”. Los autores son claros: frente al adelanto y a la competencia americano-japonesa, hay que crear urgentemente “el gran mercado europeo” de las telecomunicaciones para disponer de una “economía de escala suficiente”, y hay que impedir a las administraciones nacionales poner zancadillas a los que obran. Las fronteras de las que hablan, que separan los sectores privados y públicos, deben ser “renovadas”, es decir rechazadas lo más posible de manera de reducir el sector público y acrecentar el espacio del sector “competitivo”, es decir el privado.

¡Quítense!

Haciendo aparecer a destiempo como que está apoyando la Comisión europea, la ERT publica un reporte con un título muy elocuente en el mes de octubre siguiente: “Clearing the lines”,⁶ (ndt: en español “¡Quítate tú que me pongo yo!”). Explícitamente: ¡sectores públicos, quítense de las líneas de telecomunicaciones y déjenlas al privado!

Argumentos: observen lo que pasa en los Estados Unidos y en el Japón. En los Estados Unidos, desde la deregulación de AT&T, (página 15) “una competencia creciente ha empujado, inexorablemente, los precios de base a la baja lo que significa una reducción importante de las tarifas digitales y de larga distancia (ndla: pagadas por los industriales y medios financieros) acompañada de tarifas más elevadas para las comunicaciones a corta distancia (ndla: aplicadas al gran público). Estas evoluciones aprovechan claramente los usuarios industriales”. En el Japón, “país con retraso de diez años en relación con los Estados Unidos, se ha lanzado un programa destinado a competir con el plan americano de 150 millares de dólares (ndla: de desarrollo de las telecomunicaciones) y a construir (...) una red nacional de fibra óptica y de satélites para reducir en 30% de los costos de transmisión y el 50% los costos de conexión hasta 1995. Este programa, adecuado a la privatización de la compañía nacional de telégrafo y teléfono (NTT), (...) ha tenido ya como notable resultado la emergencia de un gran número de servicios con valor agregado”.

“La rivalidad (ndla: de los Estados Unidos y del Japón) crea problemas políticos para los gobiernos y los PTT (ndla: europeos) que vacilan en reducir la influencia de las redes públicas de telecomunicaciones” (página 14). En Eu-

ropa, (página 17) “la Comisión europea quiere políticas gubernamentales más abiertas. (...) Los utilizadores (ndla: de las telecomunicaciones, es decir, los industriales y las grandes firmas privadas) estiman que deben participar más en las elecciones políticas. (...) Entre los usuarios, la voluntad de hacer existe de manera que los objetivos de la CEE (ndla: los objetivos de la Comisión europea de dereglamentar y de privatizar) sean realizados. (...) Los medios financieros exigen más flexibilidad y tarifas que reflejen la realidad de los costos. Quieren la libertad de comprar equipos más apropiados (...) y un cambio radical tal como la creación de una entidad comercial con dimensión europea para administrar el mercado de los servicios de comunicaciones transeuropeas (...). Los medios financieros europeos tienen el sentimiento muy fuerte de ser increíblemente desventajados en comparación a sus competidores internacionales (...). Hay que abandonar las presiones (ndla: las reglamentaciones nacionales) y desarrollar los nuevos servicios (ndla: privados). Una de las tareas políticas y económicas más urgentes es suprimir las barreras entre los mercados –para crear un mercado unificado. Las telecomunicaciones ofrecen una tecnología que puede facilitar este proceso (página 18)”. “Sin telecomunicaciones transeuropeas efectivas, la meta de un mercado europeo unificado está fuera del alcance (página 5)”. Hay que comenzar por reducir las tarifas de larga distancia. “Una línea arrendada de 500 kilómetros cuesta 28.500 francos belgas (4.741 FF) por mes en los Estados Unidos y 93.660 francos belgas (15.547 FF) en Francia (...). Una política de telecomunicaciones es un elemento vital para la construcción de una economía oeste-europea capaz de hacer competencia eficazmente a los Estados Unidos y al Japón.”

En total, la ERT enumera en este reporte siete áreas en donde exige cambios y decisiones rápidas: la coordinación de los servicios y de las tarifas de telecomunicaciones transeuropeas (anota, página 6, que si hubiera solamente 6.000 transacciones comerciales transeuropeas en 1979, habría ya 4.800.000 en 1986. Se tiene entonces que reducir las tarifas para disminuir las cargas crecientes de las empresas de telecomunicaciones internacionales), las reglamentaciones costosas en materia de incremento de equipos terminales (hasta 56.000 francos en Bélgica mientras es gratuito en los Estados Unidos), las estrategias absurdas en materia de entrega de equipos, la incompatibilidad de standards internacionales, las limitaciones u obligaciones sobre las capacidades (en Europa, los monopolios nacionales de telecomunicaciones prohíben la reventa de sobreproducción no empleada por una empresa que arrienda líneas a los PTT mientras que es permitido en los Estados Unidos), las tarifas demasiado elevadas (para la misma cantidad de información, se paga 4,4 veces más caro en Suecia, 3 veces más caro en Francia, 2,5 veces más caro en Alemania y 2,2 veces en Gran Bretaña que en los Estados Unidos) y los malos resultados del sistema europeo de telecomunicaciones.

En fin, estima la ERT, “Europa debe hacer un esfuerzo urgente y concertado para mejorar sus comunicaciones de negocios europeos si no quiere perder terreno frente a los Estados Unidos y a Japón” (página 3). Argumento ultra-sensible: no hay gran mercado europeo si no hay transformación radical de las telecomunicaciones (página 5). Ahora bien, sabemos que el “gran mercado” ha llegado a ser la obsesión de Jacques Delors.

¿Fue recibido el mensaje?

Los perros guardianes ladran

¡Perfectamente! Y la respuesta vendrá de todas partes. Impecablemente orquestada. El “watchdog group” (grupo “perro guardián”), reunido por primera vez y con suma urgencia el 1º de diciembre de 1986, decreta la estrategia a seguir. Habrá que movilizar el UNICE, la Unión de Patronos europeos, la Comisión europea y a los “usuarios” de telecomunicaciones.

El 22 de enero de 1987, el UNICE publica un documento de 18 páginas en el cual exige la privatización general de las telecomunicaciones en Europa, anotando que “la Gran Bretaña fue el primer país que liberó el sector de las telecomunicaciones y que una evolución prometedora en este sentido se dibuja en los Países Bajos, en Suecia, en Finlandia, en Irlanda y en Bélgica”.⁷

El 18 de mayo, el hiper-tatcheriano comisario europeo, Peter Sutherland arroja el anatema sobre ciertos gobiernos de los países miembros de la CEE publicando un “Segundo reporte de la Comisión al Consejo y al Parlamento europeos concerniente a la realización del Libro blanco de la Comisión sobre la conclusión del mercado interno”.⁸ Constatando (página 4) que en esta fecha, “en total, la Comisión se apoderó en el Consejo de 175 proposiciones (ndla: de directivas) sobre las 300 previstas en el calendario del Libro blanco (ndla: sobre la creación del “gran mercado”), lamenta que hasta ahora el Consejo de Ministros (no) haya adoptado (más que) 58 proposiciones del Libro blanco presentado por la Comisión. Quedan entonces 112 proposiciones esperando una decisión del Consejo, situación que, hay que constatarlo”, subraya él “es extremadamente descepcionante”. Y, por primera vez en la historia de la Comunidad europea, la Comisión se arroga el derecho de amonestar duramente al conjunto de los gobiernos de los Estados miembros. “De toda la historia humana”, escribe un Peter Sytherland sobredopado por el ERT, “pocas veces fue tan necesario prever sanciones morales” (página 2), “es lamentable constatar que en víspera de la puesta en vigor del Acta Unica y doce meses después de la presentación de la proposición de la Comisión, el Consejo no ha adoptado todavía los principios y reglas necesarias” (página 3). “No debe perpetuarse esta lamentable situación. El Consejo debe terminar por darse cuenta que no puede tergiversar más (...)” (página 8). “Ensimismados, los ministros (...) y sus

funcionarios no se dieron cuenta que el objetivo claramente definido de 1992 exige un cambio de óptica radical y una aceleración del ritmo con el cual tratan la documentación relativa al mercado interno (...). La lección a sacar es simplemente que los jefes de Estado o de gobierno deben comprometerse a lograr la terminación del programa del mercado interno y exigir que sus ministros respeten eso que el Consejo europeo (ndla: las reuniones periódicas de los jefes de Estado y de gobierno calificadas también de “cumbres europeas”) decida” (página 15). El comisario no puede esconder para quién trabaja: “La Comisión espera del Consejo (ndla: los ministros) que sostenga el impulso dado por el Consejo europeo (ndla: la cumbre) a estos objetivos de apertura de los mercados (...) y tome rápidamente decisiones ambiciosas en la medida de la espera expresada por los medios industriales y comerciales” (página 12). El Parlamento europeo, que debe dar su opinión sobre las proposiciones de las directivas de la Comisión europea, no se ha ahorrado la crítica. “Dos decisiones no pudieron ser tomadas en diciembre de 1986 únicamente a causa de la ausencia de opinión del Parlamento” (página 5). “El Parlamento tampoco (...) debe dormirse sobre los laureles” (página 16).

El 30 de junio siguiente, la Comisión publica su “Libro Verde sobre el desarrollo del mercado común de los servicios y equipamiento de las telecomunicaciones”.⁹

Súbitamente, la Comisión acentúa sobre el “desafío” americano-japonés a responder imperativamente. “En la hora actual, ningún miembro de la Comunidad representa más del 6% del mercado mundial de las telecomunicaciones, mientras que los Estados Unidos representan 35% de este mercado y el Japón 11%” (página 23). “Al inicio de los años 80, las compras de equipos de telecomunicaciones por habitante alcanzaron 32 dólares en la Comunidad contra 82 dólares en los Estados Unidos y 46 dólares en el Japón” (página 137). En el campo de los equipos de telecomunicaciones, “el déficit de la Comunidad frente a los Estados Unidos se incrementó en 25% en 1985 para alcanzar a 657 millones de Ecus contra 525 millones de Ecus en 1984.”¹⁰

El déficit de la Comunidad en relación al Japón se acrecentó en 61% para alcanzar 582 millones de Ecus en 1985 contra 360 millones de Ecus el año precedente” (página 157). A continuación de la ‘desinvestidura’ efectiva de AT&T en 1984, “los Estados Unidos han llegado a ser el motor del cambio del mercado mundial de las telecomunicaciones y de las relaciones comerciales internacionales en este sector. La Comunidad está directamente afectada (...)” (página 159). “El Japón reestructuró ampliamente su marco legal en el sector de las telecomunicaciones, en 1985, privatizando NTT e introduciendo la competencia en este sector” (página 164). Ahora bien, afirma la Comisión, “la creación de un mercado común contribuirá ampliamente (...) a la mejoría de la posición competitiva de la Comunidad en las telecomunicaciones” (página

149).

Obra tanto más necesaria, la creación de este gran mercado, donde haya dinero para agarrar: “El sector aglomerado de la gestión y del movimiento de información representa ya a nivel mundial más de 500 millares de Ecus (21.000 millares de FB, 3.486 millares de FF) por año. El mercado mundial de los equipos de telecomunicaciones se ha elevado en 1986 a cerca de 90 millares de Ecus, de los cuales 17,5 millares de Ecus para el mercado comunitario. En 1985, la renta de los servicios de telecomunicaciones se elevaba a cerca de 300 millares de Ecus, la parte comunitaria (ndla: acumulada sólo por el sector público, a excepción de Gran Bretaña) representaba 62,5 millares de Ecus. Mientras que en 1984, un poco más del 2% del producto interno bruto de la Comunidad provenía del sector de las telecomunicaciones; esta proporción podía alcanzar 7% a fin de siglo; de aquí hasta el año 2000 más de 500 millares de Ecus serán invertidos en la Comunidad para las telecomunicaciones. Un tal crecimiento de la actividad del sector y tales inversiones no dejarán de tener efectos importantes en los ámbitos tan fundamentales como los de la informática, la electrónica, la producción de programas, del abastecimiento de servicios y del audiovisual” (página 2).

“Al final de este decenio, (...) se estima que el mercado de sistemas integrados representará, a escala mundial, una cifra anual de más de 200 millares de dólares” (página 31). “En 1985, las inversiones de las administraciones de las telecomunicaciones de la Comunidad representaban un total de 17 millares de Ecus.” Ahora bien, “una inversión de un millar de Ecus (ndla: con dinero público) rinde directamente 1,5 millar en actividades suplementarias (ndla: al sector privado)” (página 44).

Pero ¿cómo meter mano a la vez en la mantequilla y en el dinero de la mantequilla? ¿Cómo llegar a ese gran mercado común de las telecomunicaciones? ¿Cómo apropiarse de todas estas fabulosas riquezas? Pero claro, lo más seguro, dereglamentando, como en los Estados Unidos, y privatizando como en Japón.

Justificaciones: “Una estructura de aprovisionamiento dejada en gran parte al monopolio (ndla: público) puede privar a las tecnologías en gestación de los impulsos creadores que un mercado competente tiene necesidad”, y, “de manera general, un mercado competente y abierto para los nuevos prestatarios de servicios y los fabricantes de terminales puede aportar una contribución sustancial a la difusión rápida de nuevos servicios en el contexto actual de desarrollo acelerado de las perspectivas tecnológicas y del mercado” (página 48). “Todos los países tienen que escoger entre las dos opciones siguientes; sea mantener el marco reglamentario actual, lo que sería imponer restricciones y reglamentaciones suplementarias y permanentes para la utilización de los equipos informáticos conectados a la red, sea restringiendo el sector regla-

mentado (ndla: público) y ampliando el sector competitivo (ndla: privado). La tendencia mundial va en esta segunda dirección” (página 9). Se notará la inteligencia sin límite de este último argumento. ¡El otro lo hace, entonces yo también!

Restricciones: De aquí su privatización, “la viabilidad financiera de las administraciones de telecomunicaciones debe ser mantenida con el fin de asegurar la instalación de nuevas generaciones de infraestructuras de telecomunicaciones” (página 52). Dicho de otra manera, antes que sus beneficios considerables no caigan en los bolsillos del privado, se necesita que las administraciones públicas de telecomunicaciones consagren éstos en instalar redes ultra-modernas, lo que evitará al sector privado poner de sus propios medios y le permitirá explotar mejor estas redes una vez que sean privatizadas.

Precauciones: Los 936.000 empleados de los servicios públicos de telecomunicaciones de la Comunidad podrían desconfiar, o sea oponerse a su privatización completa y hasta parcial. Es por eso, estima la Comisión: “a largo plazo, el factor más importante para la evolución del sector de las telecomunicaciones y de las tecnologías de la información y de su entorno reglamentario será el grado de consenso social que podrá ser logrado a propósito de nuevas tecnologías. (...) La aceptación del cambio y la flexibilidad de la transición dependen esencialmente de la existencia de un diálogo seguido entre los partidarios sociales a nivel nacional y comunitario” (página 51). Habría que instaurar un diálogo intenso con los interlocutores sociales a fin de asegurar una transición flexible” (página 52). Acallar las protestas, ahogar los movimientos de huelga, asegurar esta “transición” (ndla: privatización) con flexibilidad, éste será el objeto del inepto “contrato social” de Jacques Delors. Pero, cualesquiera que sean las contestaciones, la Comisión tiene por intención llevar la privatización de las telecomunicaciones a término.

Municiones: Para privatizar con y contra todo, la Comisión enumera en su “Libro Verde” los medios con que cuenta para poner en marcha. Serán fuertes. “El marco que permite sincronizar la evolución actual hacia la competencia en pleno (...) existe a nivel comunitario: está constituido por disposiciones del tratado sobre la libre circulación de bienes” (página 56). “La Comisión ha hecho claramente entender en el pasado que aplicaría directamente los artículos 37 y 86 del tratado así como el artículo 90¹¹ conjuntamente con el artículo 86 y más particularmente los medios que dispone en los términos del artículo 90, parágrafo 3” (página 57). La Comisión previene entonces aquí que legislará sola, sin o en contra de la opinión de los gobiernos, tantas veces quiera. “Aunque en circunstancias normales, la Comisión no dispone más que de un poder limitado para prohibir el otorgamiento de derechos exclusivos, puede controlar el uso que hacen las administraciones de telecomunicaciones de dichos derechos (artículo 90, parágrafo 1, del tratado)” (página 59). En otras

palabras, la Comisión se reserva el derecho de juzgar lo que es bueno y sobre todo lo que no lo es, para las administraciones públicas. Si éstas cuentan con arrogarse el derecho de explotar nuevas aspilleras, que codicia el sector privado, ella les impedirá. “Es a la Comisión que corresponde investigar y poner fin a todo abuso llevado a su conocimiento” (página 73). Así, cuando el sector privado “ponga en su conocimiento” que un monopolio público piensa defender sus derechos, pondrá fin a este “abuso”. Y uno de los principales “abusos” de los servicios públicos, son las “subvenciones cruzadas”. En cualquier empresa, sea pública o privada, las ganancias de los sectores rentables, los servicios comerciales, por ejemplo, sirven para hacer funcionar los servicios no directamente rentables, la producción, la administración o el mantenimiento. Sin servicio no directamente “rentable”, no habría servicio “beneficiario”. No se puede imaginar un constructor de automóviles pedir a sus talleres de producción ser directamente “rentables”. Producen automóviles y eso es todo. Son los servicios comerciales los que venden éstos. Y son los beneficios de los servicios comerciales que pagan los salarios y las materias primas de los servicios de producción. Sin el sector de producción, el sector de la comercialización no tendría nada que vender. Y sin los beneficios del sector de comercialización, el sector de producción no tendría el medio para producir. Los dos se mantienen. La misma cosa sucede en las empresas y servicios públicos.

Pero, aquí está, el artículo 92 del tratado de Roma prohíbe “las ayudas acordadas por los Estados que falsean o amenazan la competencia favoreciendo a ciertas empresas”. Según esto, los servicios o las empresas públicas pertenecen a los Estados. Entonces los beneficios de los sectores rentables de estos servicios o empresas, es dinero del Estado. Y la afectación de una parte de estos beneficios a los sectores no directamente rentables de estas mismas empresas o servicios públicos puede ser interpretada como una “ayuda dada por el Estado... que falsea o amenaza la competencia”. ¡Bastaba con pensarlo! He aquí el medio ideal de estrangular las empresas y servicios públicos. ¡Es burdo! Es un no sentido económico. Pero funcionará. Y esto constituirá una de las principales herramientas de la Comisión para dismantelar las empresas y los servicios públicos. Estas “ayudas” o “subvenciones” de los sectores rentables de un servicio público a sus sectores no directamente rentables serán de hoy en adelante calificadas de “subvenciones cruzadas”. Y prohibidas. Es todo el sentido de la directiva sobre la “transparencia” del 25 de junio de 1980.

La creación de “contratos de gestión” o “contratos de empresa” no tiene otro objetivo. El sector telefónico local de las administraciones de teléfonos no podrá más ser “subvencionado” por el sector internacional. El sector “correo universal” de los correos no podrá ser más “subvencionado” o “ayudado” por los sectores internacionales o de encomiendas. En su “Libro Verde”, la Comisión anuncia claramente el juego. “Hay que asegurar la transparencia¹² de las

actividades de las administraciones, en particular lo que concierne a subvención cruzada entre actividades del sector monopolístico y sectores competitivos de los servicios y abastecimientos de terminales” (página 74). “Cuando una empresa dominante –una administración de telecomunicaciones u otro prestatario– se compromete con una política abusiva de precios para debilitar o eliminar competentes, abusa de su posición dominante. Cuando los fondos destinados a esta práctica provienen de otra línea del mismo grupo, hay subvención cruzada” (página 75).

¿Un Estado, una administración pública o una empresa pública, tendrían el atrevimiento de contestar esta interpretación? La Comisión recuerda que tiene a un aliado de peso. La muy conservadora Corte de Justicia europea de Luxemburgo. “Por su decisión del 20 de marzo de 1985, la Corte de Justicia europea claramente ha autorizado la explotación de agencias de télex que reciben télex vía red y les retransmite vía sistemas de telecomunicaciones más eficaces, a saber la red telefónica vocal” (página 62).¹³

El 25 de noviembre, la Asociación europea de los usuarios de teléfonos, la ECTUA, reagrupando, bajo el puño de Wisse Dekkers, patrón de Philips y miembro fundador de la ERT, las multinacionales utilizadoras de las telecomunicaciones, se alegra oficialmente de la publicación del Libro Verde. Para el año de 1987, el círculo está cerrado .

Los perros muerden

El 25 de febrero, en Bruselas, el ardiente Peter Sutherland, pronuncia un discurso delante de un fórum patronal.¹⁴

Frente a tal arriate, libre de toda obligación oficial, siente que le crecen alas. Se dice “ampliamente reconfortado por el apoyo entusiasta manifestado por los industriales con respecto al Libro Verde”. Afirma que “los utilizadores profesionales europeos han debido y deben siempre hacer frente, en muchos Estados miembros, a una situación de monopolio integralmente no competitiva en el ámbito de las telecomunicaciones”, y que el “peso y la complejidad de las reglamentaciones europeas son hoy en día reconocidas como increíblemente contraproducentes (...) y representan una intolerable carga”. Atribuye que la “diferencia de intereses entre la industria de la informática y los monopolios de las telecomunicaciones está en el centro de los cambios institucionales a operarse”. Exige que todo lo que no es servicio universal de base (telefonía vocal) sea “excluida del monopolio” y promete que la “Comisión vigilará cuidadosamente la práctica depredadora de los subsidios cruzados”. Se compromete a apelar sistemáticamente el artículo 90 parágrafo 3 del tratado. Enumera las directivas que piensa “decretar” en el marco de este artículo y recalca en conclusión: “Nosotros no podemos mantener las estructuras monolíticas e

ineficaces del pasado. No es solamente por medio de las empresas orientadas hacia el mercado (...) que podemos esperar no sólo prosperar sino también sobrevivir como poder económico moderno”.

No son solamente aplausos corteses de este género de asamblea los que siguen a su intervención sino una verdadera ovación.

El 28 de abril, Peter Sutherland advierte a los gobiernos, en el curso de un Consejo de ministros de las Telecomunicaciones de la CEE, que legislará en lo sucesivo en virtud del artículo 90 parágrafo 3. El cotidiano de negocios británico *The Financial Times* titula “Cómo la Comunidad utilizará sus derechos para dismantelar los monopolios del Estado, la CEE actúa para liberalizar las telecomunicaciones.” El 16 de mayo, la Comisión “decreta”, sin el consentimiento de los gobiernos, una directiva (88/301/CEE) imponiendo “la competencia en los mercados de terminales de telecomunicaciones”. Esta directiva, que deniega, sin otra forma de proceso, a las empresas y a los servicios públicos, el derecho “de cumplir misiones particulares” de servicio al público¹⁵ obliga a los Estados de la CEE a asegurar “que los operadores económicos (ndla: privados) tengan el derecho de importar, comercializar, enlazar, poner en servicio y mantener los aparatos terminales”. Las administraciones públicas de telecomunicaciones no pierden solamente su monopolio en materia de terminales de base. “En los términos de la presente directiva, son igualmente consideradas como terminales, las estaciones satélites.” Los monopolios afectados en pleno, tendrán que conformarse a la directiva a más tardar el 31 de diciembre de 1988 para las terminales de base, el 30 de junio de 1990 para los satélites. La directiva está firmada por Peters Sutherland.

El 22 de junio de 1988, Anne-Marie Lizin, secretaria de Estado socialista belga a cargo de los asuntos europeos, crea un “steering committee telecom 92” (comité de pilotaje telecom 92) encargado de acelerar la adaptación de la Administración de los Telégrafos y Teléfonos belga al “gran mercado de 1992”. Refiriéndose al “Libro verde” de la Comisión europea, afirma en esta ocasión: “Va de por sí que el programa propuesto por la Comisión es particularmente ambicioso y presenta a los Estados miembros y a las administraciones públicas que tienen a cargo las telecomunicaciones un número importante de desafíos que relevar. Donde nosotros, convendrá trabajar rápida y hondamente para adaptar la organización de las telecomunicaciones al contexto nuevo en el cual tendrán que desarrollarse en la perspectiva del mercado único; habrá que adaptar la Administración de los T.T. para que sea a la vez un servicio público competitivo, capaz de asegurar a todos un servicio universal de calidad sobre una red utilizando las técnicas más modernas y más confiables, y una empresa dinámica dotada de medios necesarios para ponerse en el sitio que le toca en un contexto mucho más competente. Está claro que la Administración de los T.T. no podrá sola encontrar los medios de enfrentarse a los términos que

le han propuesto. Se necesitará la voluntad política de cambios profundos liberándole de un número considerable de obligaciones paralizantes, habrá también que encontrar las mejores estructuras internas o externas a la Administración susceptibles de responder a las exigencias del tratado CEE y de las directivas tomadas por la Comisión o por el Consejo.”

Contexto general 1986-1988

Primero de enero de 1986: es obligación de los Estados miembros del CEN (Comité Europeo de Normalización) adoptar integralmente, sobre el plano nacional, las normas elaboradas por el CEN. El 21 de enero, el CES (Comité Económico y Social, organismo consultativo de la Comisión europea que reagrupa los sindicatos y patronales de la CEE) se inquieta por la “aceptabilidad social” de la introducción de nuevas tecnologías de comunicación. Luxemburgo, 17 de febrero de 1986, firma del Acta única modificando el tratado de Roma para permitir, gracias a su artículo 100 A, la adopción más rápida de la legislación europea necesaria al establecimiento del “gran mercado” el 1° de enero de 1993. El 24 de abril, Donald S. Abelson, director de las “trabas técnicas al comercio” del gobierno americano, desarrolla una teoría de la “conspiración” reprochando a la CEE y al AELE de concertarse para adoptar posiciones comunes en las reuniones del ISO (Organización Internacional de Normalización).

Reunido en Dubrovnik, el Comité consultativo del CCIR (Comité consultativo Internacional de Radio - Televisión) decide no adoptar normas para la televisión de alta definición antes de 1990. Los industriales europeos, que temen que los Estados Unidos y el Japón impongan su norma, gritan por la “victoria europea”. En diciembre, los gobiernos CEE vuelven obligatoria la referencia a las normas europeas OSI (Open System Network) en las licitaciones a los llamados de oferta para las compras públicas en la CEE (decisión 87/95/CEE). 28 de mayo, el Parlamento europeo se declara preocupado por la competencia de los Estados Unidos y del Japón en el sector de nuevas tecnologías (de comunicaciones). 5 de junio: la Comisión europea publica una “Comunicación al Consejo” sobre la política comunitaria de las telecomunicaciones (COM(86)325 final) en la cual propone la privatización de las telecomunicaciones.

El 11 de junio, Jacques Chirac y Francois Leotar presentan un proyecto de privatización del TF1 al Consejo de los ministros franceses. Gerard Longuet, Secretario de Estado en los PTT, defiende un proyecto de dereglamentación de las telecomunicaciones (apertura de los servicios de valor agregado, privatización de las cabinas públicas de teléfono, etc). El 23 de julio, la Comisión europea presenta su “programa marco de investigación y desarrollo tec-

nológico 1987-1991” (dotado de un presupuesto de 325 millares de FB, 54 millares de FF) para desarrollar “el humus tecnológico” de la CEE y operar una “transfusión tecnológica”. El 24 de julio, los gobiernos europeos adoptan la directiva (86/361/CEE) imponiendo el reconocimiento mutuo de incorporación de equipos terminales de telecomunicaciones a partir del 24 de julio de 1987. El 30 de septiembre, en Francia, adopción de la ley número 86-1067 relativa a la liberación de la comunicación. En octubre, lanzamiento de la segunda fase del programa europeo SPRINT (Strategic Programme for Innovation and Technology transfer) dotado de un presupuesto de 4,5 millares de FB (760 millones de FF).

El mismo mes, la ERT (Mesa Redonda europea de los industriales) publica su reporte “*Clearing the lines*” en la cual exige una privatización de las telecomunicaciones, la compañía privada British Telecom reduce sus tarifas interurbanas e internacionales en 12% “compensándolo” con un alza de 18,9% a las tarifas locales y una delegación de altos funcionarios responsables de la división de telecomunicaciones de la Comisión europea efectúa una visita al Japón. Los días 19 y 20 de noviembre, Haruo Yamagushi, vice-presidente de NTT (Nippon Telephone and Telegraph), tiene un seminario (co-financiado por la Comisión europea) en Bruselas para presentar a los industriales europeos las posibilidades ofrecidas por la privatización de la NTT. En el mismo mes, British Telecom anuncia que los servicios de emergencia tales como las llamadas a la policía, ambulancia y a los bomberos así como los pedidos de información, hasta aquí gratis, serán pagables.

En sus memorándums, los sindicatos belgas CGSP (Central General de Servicios Públicos) y FSCSP (Federación de Sindicatos Cristianos de Servicios Públicos) se dicen favorables a la conclusión de “contratos de gestión” (contratos de empresa) para la RTT (Regie des Telephones et Telegraphes de Belgique). El 30 de diciembre en Bruselas, Rand Araskog, patrón de ITT (USA), y Pierre Suard, patrón de la CGE (Francia), firman un acuerdo concluyendo la compra por la CGE, de las actividades de telecomunicaciones de ITT y de la creación de una nueva sociedad, Telecommunication global network NEV, con base en los Países Bajos, que tendrá como beneficio 495 millares de francos belgas (82,5 millares de FF), empleando 160.000 personas (después de haber procedido a despedir 8.000 en España), detendrá el 12,1% del mercado mundial y 45% del mercado europeo de las telecomunicaciones y será el número dos mundial de la telefonía y el número uno mundial del cable. Esta operación es calificada como “el matrimonio del siglo” por el *Nouvel Economiste* del 9 de enero de 1987. La Sociedad General de Bélgica, dirigida, desde 1985 por el ex-comisario europeo Etienne Davignon, adquiere, por 10 millares de francos belgas (1,6 millares de FF), el 5,7% del capital de la nueva empresa. Pierre Suard hace saber que quisiera que el gobierno francés privatice rápidamente la

CGE para “hacer frente a sus necesidades económicas”. La red bancaria SWIFT cuenta con 2.161 usuarios en 61 países.

Enero 1987: 140.000 empleados de British Telecom hacen huelga después del fracaso de las negociaciones salariales. Desde 1984, año de su privatización, hasta 1987, BT redujo sus efectivos a 16.500 personas. Su dirección preve una reducción anual de 5 a 6.000 empleados en el curso de los años siguientes (*The Financial Times*, 13.12.86). La dirección abandona el sistema de concertación aplicada a los servicios públicos y adopta una política basada sobre las “condiciones del mercado de trabajo local” reduciendo fuertemente sus costos salariales. El salario de ciertas categorías de empleados es unilateralmente reducido. El de los jefes es aumentado. El personal recientemente empleado no podrá beneficiarse más del sistema de pensión ligada al alza del costo de la vida. 22 de enero: la organización patronal europea UNICE reclama la creación de un mercado unificado de las telecomunicaciones en la CEE para hacer frente a la competencia americano-japonesa. Febrero: la Comisión europea presenta una proposición de recomendación y una proposición de directiva concerniente a la introducción de coordenadas de comunicaciones móviles públicas numéricas (telefonía móvil) paneuropeas en la CEE.

En marzo, en la feria industrial de Hanover, unas cincuenta personalidades siguen sobre la pantalla la reproducción de las instrucciones que un operador golpea sobre el teclado de una computadora Bull. Tres máquinas industriales se fusionan de manera coordinada. Es la demostración del funcionamiento de los “productos capaces, por construcción, de funcionar juntos sobre una misma red”, gracias al modelo europeo OSI (Open System Interconnection). El monopolio de hecho que pretendía imponer IBM con su sistema SNA (System network architecture) en lo sucesivo estará roto (*Le Monde Diplomatique*, septiembre 1987). La demostración de Hanover estaba también destinada a convencer de la utilidad de las redes de telecomunicaciones en el trabajo “delocalizado” y “de alta productividad”.

El 18 de mayo, la Comisión europea publica su segundo reporte sobre la terminación del mercado interno (Com(87) 203 final). Reclama “sanciones morales” (página 2) para los gobiernos de la CEE quienes, a su parecer, han demostrado su “incapacidad para adquirir el sentido de urgencia” (página 5). El 16 de junio, la ECTUA (European Council of Telecommunications Users Association), que agrupa a todas las asociaciones de utilizadores (industriales) de teléfonos de Europa, exige que “las prácticas de los operadores nacionales (las administraciones, regencias o compañías nacionales de telecomunicaciones) sean adaptadas a las necesidades de todos los utilizadores (industriales) europeos”, que “los usuarios” (industriales) sean consultados” y “que sus puntos de vista sean tomados en cuenta”. Los estándares (normas), reivindican además, que “deben ser elaborados con los usuarios”, “las tarifas transnaciona-

les deben ser abolidas” y “deben reflejar tanto como sea posible los costos”. “Los sobrepuestos transfronteros o de las comunicaciones internacionales así como las líneas arrendadas no deben ser cobradas en Europa.” “Una libertad máxima en la utilización de los servicios de telecomunicaciones debe ser otorgada a los usuarios y garantizada por un organismo independiente de los operadores.” “La más grande elección de los servicios debe ser ofrecida sobre la base de la competencia”.

El 18 de junio, en el curso del coloquio intitulado “Objetivo 92” y organizado por el Centro de Jóvenes Dirigentes de empresa, Jacques Delors afirma que el “umbral de irreversibilidad” hacia la creación del gran mercado de 1992 no será franqueado hasta cuando “un nuevo acercamiento en materia de normalización” sea fijado. Precisa que se trata de las normas concernientes a la TV de alta definición, el teléfono móvil, la interconexión de material burocrático, de teclados y códigos de barras. Thomson, Philips y Bosch-Fernseh se asocian en el cuadro de un proyecto Eureka para alistar las normas europeas de alta definición MAC. Un estudio del programa FAST (Forecasting and Assessment in the Field of Science and technology, dotada por la Comisión de un presupuesto de 796 millones de francos - 132 millones de FF) preve que 16% de los hogares europeos podrán ser equipados de un televisor de alta definición en 1995 y 41% en el 2005 ... un gran mercado para proteger de la competencia americano-japonesa.

30 de junio: la Comisión europea presenta su “Libro verde sobre el desarrollo del mercado común de los servicios y equipos de telecomunicaciones” (Com (87)290 final) en el cual invoca firmemente en favor de una dereglamentación y de una privatización general. Julio: la Comisión europea hace uso de los poderes que le otorga el artículo 89 del tratado de Roma (represión de las infracciones a la competencia) para tomar disposiciones asegurando la aplicación de los principios de competencia en el sector de los transportes aéreos. Diez compañías nacionales son cuestionadas. El mismo mes, Thomson (Francia) cede la CGR (Compañía General de Radiología) a General Electric (Estados Unidos) para concentrarse sobre la producción y la comercialización de materiales eléctricos de gran público, sector en el cual es el líder mundial (*Le Monde Diplomatique*, septiembre 1987).

El mismo mes, la Comisión europea presenta el programa DRIVE (Delicaded Road Infrastructure for Vehicle Safety in Europe), dotado de un presupuesto de 7,5 millares de francos (1,25 millares de FF) de los fondos públicos. Este programa, destinado a “informatizar” la circulación vial en la CEE, había sido “sugerido” por la ERT en su reporte “Los eslabones perdidos” de diciembre de 1984. Es presentado al público como para reducir el número de víctimas de carretera (60.000 muertos y 1,5 millones de heridos anuales) en la CEE y los costos aledaños (126 millares de FB, 21 millares de FF). El primero de

septiembre, el gobierno francés publica su “instrucción número 2” (0-7-87) sobre la concesión de la sociedad nacional del programa “Televisión francesa”. El 9 de septiembre, el ECTUA reclama de nuevo que “el mercado de valor agregado pueda desarrollarse en un cuadro competencial” y que el acceso a las redes “sea libre y no discriminatorio”.

El 25 de noviembre, el ECTUA acoge con entusiasmo el “Libro verde” de la Comisión europea “sobre el desarrollo del mercado común de los servicios y equipamientos de telecomunicaciones”, y declara que “no puede aceptar que la CEPT (Conferencia europea de los Correos y Telecomunicaciones) dé 50% de los votos a las administraciones públicas y deje a los usuarios e industriales compartir el resto”. “Esto confirma”, explica, “la dominación de las administraciones”. El gobierno chileno enmienda la ley del 2 de octubre de 1982 sobre las telecomunicaciones por medio de las leyes 18482, 18591 y 18681 (31 de diciembre de 1987) privatizando la compañía nacional chilena de telecomunicaciones. La red bancaria SWIFT, cuenta con 2.360 usuarios en 64 países y abre su sistema a las instituciones financieras no bancarias. El millar de mensajes anuales está alcanzado.

El 25 de febrero de 1988, delante del foro “Euroestrategias” consagrado a las telecomunicaciones, el comisario europeo de la competencia, Peter Sutherland, pronuncia un discurso en el cual denuncia los monopolios de telecomunicaciones nacionales como “totalmente no competitivos”, las reglamentaciones emitidas por estos monopolios “contraproducentes” y exige, abiertamente, su privatización. El 29 de febrero, los gobiernos de la CEE deciden (decisión del Consejo 88/108/CEE) proseguir y agrandar el programa BRITE que será dotado de un presupuesto de 7,770 millares de francos belgas (1,3 millares de FF). El 29 de marzo, se crea en Sophia-Antipolis (Francia) el Instituto europeo de Normas de Telecomunicaciones (ETSI). El 28 de abril, Peter Sutherland advierte a los gobiernos de la CEE que, de hoy en adelante, en materia de telecomunicaciones, él va a legislar sistemáticamente en virtud del tercer párrafo del artículo 90 del tratado de Roma. El diario de negocios británico *The Financial Times* estima que se trata de una decisión mayor (*The Financial Times*, 28-04-88). Sabemos que la primera directiva impuesta unilateralmente por la Comisión europea lo había sido siete años antes, el 25 de junio de 1980 (ver capítulo 1).

El 8 de mayo, los partidos de la coalición gubernamental belga conformada después de las elecciones del 13 de diciembre de 1987 firman un “acuerdo de gobierno” en el cual declaran: “En la perspectiva del gran mercado interno, nuestras empresas públicas de comunicación y de transporte serán confrontadas a una competencia nueva y a nuevas necesidades. Así tendrán que poder a este efecto mejorar su potencia de respuesta y de desarrollo, lo que necesita la verificación de al menos dos condiciones. La primera condición con-

siste en el otorgamiento de un nuevo estatuto que le otorgue una mayor autonomía de gestión salvaguardando su carácter público (...). Para el sector de las telecomunicaciones esto implica la elaboración de una nueva ley sobre las telecomunicaciones (...) de fuentes alternativas de financiamiento que serán buscadas (...). La segunda condición (...) es el incremento de sus medios financieros (...), se podrá llamar a los capitales privados”.

El 16 de mayo, la Comisión europea impone efectivamente, sin el consentimiento de los gobiernos (directiva de la Comisión 88/301/CEE), la libre competencia “en los mercados de terminales de telecomunicación” utilizando el parágrafo 3 del artículo 90 del tratado de Roma. La directiva, firmada por el comisario Peter Sutherland, priva a los Estados miembros de la CEE del derecho de imponer sus criterios en materia de elección y de uso de las terminales y les obliga a autorizar a las empresas privadas importar, comercializar, enlazar, poner en servicio y mantener tales terminales como bien les parezca. El 22 de julio, Francia, apoyada por Italia, Bélgica, la República Federal Alemana y Grecia piden a la Corte de Justicia europea la anulación de lo esencial de esta directiva. La Corte devolverá su parecer el 19 de marzo de 1991.

El 22 de junio, la Secretaría de Estado Socialista belga Anne-Marie Lizin, encargada de vigilar y de apurar la adopción de las directivas europeas en vista del “gran mercado”, crea un “steerin committee” para adaptar lo más rápidamente posible la RTT belga y la legislación belga a las directivas europeas relativas a las telecomunicaciones. El 30 de junio, los ministros CEE responsables de las telecomunicaciones se reúnen en Luxemburgo y adoptan una “resolución” en la cual estiman que “el reconocimiento mutuo de las adhesiones de equipos terminales, sobre la base del desarrollo rápido de especificaciones de conformidad europeas comunes, constituye uno de los objetivos mayores de la política de telecomunicaciones”. El gobierno neozelandés decide privatizar las telecomunicaciones. La red bancaria SWIFT, que cuenta con 2.537 usuarios en 76 países, es encargada por la ONU de asegurar el secretariado de la sección bancaria del programa EDIFACT (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport).

Notas

- 1 A no confundir con la Confederación europea de los sindicatos (CES), el Comité económico y social (CES) es un órgano consultivo de la Comisión y del Consejo europeos previsto por los artículos 193 a 198 del tratado de Roma. Art. 193: “El Comité está compuesto por representantes de diferentes categorías de la vida económica y social, entre otros productores, agricultores, transportistas, trabajadoras, negociantes y artesanos, profesiones liberales y de interés general.”
Art. 198: “El Comité está obligatoriamente consultado por el Consejo o la Comisión en los casos previstos en el presente tratado. Puede ser consultado por estas instituciones en todos los casos en los que se juzgue oportuno. (...) Si lo estimare necesario, el Consejo o la Comisión impartiría un plazo al Comité no menor de diez días para presentar su criterio (...)”
- 2 Reporte de información de la sección de asuntos sociales sobre las “nuevas tecnologías-Aspectos sociales”, 21 de enero de 1986(CES 671/85 fin D-CT/AW/cf).
- 3 Comunicación de la Comisión al Consejo (doc.COM(84)6 final).
- 4 COM (86) 325 final, Bruselas, el 5 de junio de 1986.
- 5 Estos 21 programas, de los cuales BRIT, SPRIT, RAS y STAR son los más conocidos y los más onerosos han costado 5.104,3 millones de ECU, al menos, según las cifras entregadas por la Comisión europea al Parlamento europeo en mayo de 1989.
- 6 ERT, “Clearing the lines, a User’s View on Business Communications in Europe”. A reporte prepared for the Round Table of European Industrialists, Paris, octubre de 1986.
- 7 AFP, 22 de enero de 1987, 16 h19.
- 8 COM(87) 203 final, Bruselas, 18 de mayo de 1987.
- 9 COM(87) 290 final, Bruselas, 30 de junio de 1987.
- 10 En ese tiempo, un ECU valía 42 francos belgas, 7 francos franceses.
- 11 Artículos 37 y 90, ver nota 5 del capítulo precedente.
Artículo 86: “Es incompatible con el mercado común y prohibido, en la medida en la cual el comercio entre Estados miembros es susceptible de ser afectado, el hecho para una o varias empresas explotar de manera abusiva una posición dominante sobre el mercado común o en una parte sustancial de éste.”
- 12 Era todo el sentido de la Directiva del 25 de junio de 1980 relativa a la “transparencia de relaciones financieras entre los Estados miembros y las empresas públicas”, decretada unilateralmente por la Comisión europea (ver capítulo 2 “Como en su casa”).
- 13 Ver capítulo 4 “Los perros guardianes”.
- 14 ‘Eurostrategies’ Telecommunications Forum on 25 february 1988, Address by Mr.Peter Sutherland, Member of the Commission of the European Communities, Brusels. Impreso por los organizadores del foro, los discursos no fueron catalogados en los archivos oficiales de la Comisión europea.
- 15 Considerando 11: “las condiciones de aplicación de la excepción prevista en el artículo 90 párrafo 2 ¡no son cumplidas!”

El hallali*

El derecho de los Estados

Woluwe-Saint Pierre. Barrio elegante de Bruselas. A un centenar de metros del siniestro “castillo” del Val Duchesse, una fea mansión que gusta a los premiers belgas para tener sus reuniones gubernamentales confidenciales. Una villa blanca, baja, lujosa, con techo de pizarra. Del salón donde están tomando su cognac, tienen una vista zambullente sobre el parque privado. Algunas grandes hayas desnudas testifican su pertenencia todavía reciente al espléndido bosque de Soignes que ciñe los lujosos barrios meridionales de la capital de Europa. El ministro, echado en un sillón imitación Luis XV, observa distraídamente los rostros de sus invitados, deformados por el líquido que hace girar en el cristal de su copa. No tiene la costumbre de hacerse retar como a moco-so. Y sin embargo, es lo que ha sufrido muy desagradablemente. Aunque lo hagan con maneras.

– “Verán, sigue el más asiduo de ellos, es un poco como una salida de caza. No solamente hay que encontrar al animal, en lo que nos concierne, está localizado desde hace tiempo, hay todavía que acosarlo, emboscarlo y desalojarlo de nuevo antes de hacer sonar el hallali. Algunos cazadores gustan en demorar las cosas por el deporte y su belleza. Nosotros no. A nosotros lo que nos interesa es el animal. Sin embargo, tenemos la impresión que algunos toman su tiempo para honrar el arte de la caza, otros, menos estetas, lo hacen por razones poco claras.

– Yo no le estoy siguiendo, responde el Primer Ministro, emitiendo un gruñido de animal acorralado.

– Escuche, con todo respeto, Ud. no está en ninguna parte. No solamente el gobierno belga no hace nada en el plano nacional, sino que no demuestra ningún buen ejemplo en las reuniones del Consejo.

– No estoy de acuerdo. En el plan nacional, hace dos años que el gobierno se ha pronunciado oficialmente en favor de un nuevo estatuto para la RTT y hemos montado el steering committee para adaptar las estructuras de la RTT al gran mercado noventa y tres. En el plano europeo, no podemos ade-

* ndt. *Hallali es el grito de los cazadores para que sus perros ataquen y aprisionen la presa.*

lantar más, los sindicatos cuidan, tenemos que controlar cada una de nuestras palabras. La prensa reporta todo.

– ¡Los sindicatos! ¡Tienen buena espalda los sindicatos! Hace dos años esperábamos lo peor, y todavía no se mueven. No, señor, el problema viene más bien de la inercia de la administración y del mundo político. Vuestro steering committee no hace nada. Vuestro gobierno no hace nada. Parece que tiene miedo de su propia sombra. La prensa nos es favorable y está lejos de reportar todo, como lo dice. Consagramos fortunas para que así sea. La opinión pública está por lo tanto bien preparada. Los industriales están al rojo vivo y esperan una seña. Y los sindicatos no entienden el alcance de la puesta, no arriesgamos mucho de este lado. ¿Qué esperan para darse prisa?

– En todo caso, nosotros no esperaremos, dice un hombre pequeño con acento italiano. Nosotros vamos a dar un gran golpe. Los gobiernos están paralizados, es su problema. No vamos a hacer su psicoanálisis colectivo. Vamos a actuar. Y la acción vendrá de la Comisión. ¿Se acuerda que la Comisión había decretado una directiva sobre la transparencia en 1980? Era la primera vez que tomaba una directiva de autoridad. Era un riesgo, pero valía la pena intentar. Claro, lo que tenía que suceder sucedió. Algunos gobiernos, y el mío era parte, han pedido a la Corte anular esta directiva y prohibir a la Comisión legislar en lugar de los gobiernos. Pero la Corte, con la cual hemos tenido siempre excelentes relaciones, les ha rechazado. La Comisión ha impuesto de la misma manera una directiva instaurando la libre competencia sobre las terminales hace casi dos años. Sin que haya habido reacción. Vamos simplemente a replantear esto.

– ¿Cómo?

– Señor, usted lo sabe, nuestros juristas trabajan en los gabinetes de los comisarios. Son ya años que, bajo nuestra dirección, establecen la estrategia a seguir y no solamente la estrategia global sino todos los textos. Todos. ¡Digo bien todos! Hasta en los más mínimos detalles. Así ha sido la directiva por la cual Peter Sutherland ha impuesto la competencia en los mercados de las terminales en 1988. Delors cierra los ojos mientras no cometamos la estupidez de hacer demasiada publicidad. El comisario Sutherland era ya muy devoto de nuestra causa, pero, ahora, hemos encontrado en Brittan un aliado de peso. Que no solamente se contenta con seguir nuestros consejos como sus predecesores, sino que hace prueba de imaginación y, sobre todo, de determinación. Impondrá dentro de poco una directiva abriendo totalmente el mercado de los servicios de telecomunicaciones a la competencia. Las terminales, lo que está al final. Los servicios, lo que transporta las líneas. Es un salto cualitativo considerable. Dentro de poco, los monopolios públicos de telecomunicaciones no tendrán más la posesión de las infraestructuras, es decir las líneas y las centrales telefónicas. Brittan tiene derecho, en virtud del parágrafo tres del artículo

noventa del tratado. Y nosotros haremos que el mismo día, los ministros, vuestro ministro querido señor, quien, por otra parte, por más socialista que sea, se ha mostrado entusiasta, haremos de manera que los ministros adopten una directiva imponiendo el suministro de una red abierta de telecomunicaciones en toda Europa a partir del primero de enero del noventa y tres. De un lado tendrá la mano de hierro de la Comisión y del otro el guante de seda, entre paréntesis, democrático del Consejo, ya que hay que guardar las apariencias. No será más difícil que eso.

– Usted sabe, todos los socialistas de mi gobierno, como usted dice, no están tan entusiastas, como el ministro de Comunicaciones. Hay electores ...

– Los electores, nos haremos cargo, señor, interrumpe un francés, haciendo caer la ceniza de su habano en un cenicero de plata. Nos encargaremos del público. Usted lo sabe, por lo que les ha recibido, publicamos regularmente reportes que no nos contentamos con mandar solamente a quienes deciden como ustedes, sino también a los periodistas más agudos y en los cuales tenemos confianza. Gracias a esos reportes que, bajo nuestro pedido se cuidan mucho de citar, efectúan un gran trabajo. Donde nosotros no pasa una semana sin que un diario económico no copie lo esencial en sus columnas...

– Hay los sindicatos....

– Pero no, pero no, ya lo hemos dicho, los sindicatos no se dan cuenta de nada. Están muy tranquilos por el momento. Estudiamos cuidadosamente todas sus publicaciones y las declaraciones públicas de sus dirigentes. La mayor parte de ellos están persuadidos que los tiempos han cambiado y que no hay nada que hacer. Los que se agarran todavía a sus viejos valores están completamente descontrolados por la caída del muro y de lo que pasa en la Unión Soviética.

– No me gustaría tomar demasiados riesgos. Mi coalición es frágil...

– Lo hemos pensado, señor, lo hemos pensado. Es por eso que quisiéramos, cuando la Comisión haya decretado su directiva imponiendo la liberalización total de los servicios, prevista para el mes de junio, pedirle presentar una apelación para anulación en la Corte de Justicia. Tenemos ya la seguridad de que los gobiernos español e italiano lo harán y negociamos con el gobierno francés que no está todavía convencido. Sabemos muy bien que será perfectamente inútil, la Corte se ha pronunciado ya en ocasión de un asunto análogo en julio de 1982, pero eso le guardará de toda sospecha. Aunque las sospechas sean improbables, vuestros sindicatos están completamente dormidos y vuestros socialistas gustando cada día más del lujo, la plata y los cargos de por vida. Sea lo que sea, nunca se es demasiado prudente.

– Estoy en capacidad de tomar mis decisiones yo mismo...

– Perfectamente, Señor ministro, perfectamente, no lo dudamos. Y, en el caso que tomaría una buena decisión, nuestros servicios jurídicos han redactado ya un proyecto de apelación...”

El salón apestaba a cigarro frío.

El 28 de junio de 1990, la Comisión europea decreta la directiva 90/388 imponiendo la liberación total de los servicios de telecomunicaciones en virtud del artículo 90 parágrafo 3 del tratado de Roma. Los ministros adoptaron la directiva 90/387 abriendo las redes europeas de telecomunicaciones el mismo día. El 7 de septiembre, seguida por Bélgica el 14 e Italia el 20 de septiembre, España depone un recurso de anulación de la directiva 90/388, Francia les alcanzó el 5 de diciembre siguiente. El 17 de noviembre de 1992, la Corte de Justicia europea les rechazó por la esencial.

El gobierno belga había estimado, en su apelación, que la Comisión europea había “asumido el poder legislativo de organizar sola el mercado común de los servicios de telecomunicaciones, es decir una política comunitaria sectorial ausente del tratado”. El gobierno francés realizaba que “la Comisión (había) ejercido un poder normativo que no le era reconocida en ninguna parte”. El gobierno italiano estimaba que “la Comisión había decidido la política comunitaria de la competencia en el sector de las telecomunicaciones (mientras) que tal poder no le pertenece”. En su decreto, la Corte europea, se refiere al Libro verde del 30 de junio de 1987 de la Comisión europea y al nuevo artículo 129 B del tratado de Maastricht, y decide que “el artículo 90, parágrafo 3 del tratado, otorga a la Comisión el poder de precisar, de manera general, por vía de directivas, las obligaciones” de los Estados.¹

El buen uso del derecho

Luxemburgo, planicie del Kirchberg. De ambos lados de la avenida J.F. Kennedy, hace el enlace la autopista Luxemburgo-Treves, hundidos en una neblina tenaz y fría, se alzan los edificios de la Corte de Justicia europea, de la Comisión y de la sección administrativa del Parlamento europeo. Ese nido de paz campesina que gustaba a Jean Monnet para sus paseos dominicales se ha vuelto una exposición permanente de lo que la arquitectura monumental moderna puede hacer de lo más estúpidamente pretencioso. En el centro del conjunto, en el cual combina perfectamente a pesar de su estilo de tipo conejera, el Hotel Holiday Inn ofrece algunas salas de reunión muy prácticas. Es ahí que se dan cita, cada día, funcionarios de las instituciones europeas y lobbyistes.

Viernes 14 de diciembre de 1990. No son numerosos. Algunos, parados con una taza de café en la mano, comentan tranquilamente sobre la cumbre europea que se abre en Roma el mismo día. Sobre la mesa central, gruesos documentos son depositados delante de una silla. Un hombre y una mujer en-

tran. Se saludan apenas. Un personaje alto y flaco, que se mantenía aparte, se sienta delante de los documentos que se pone a manosear nerviosamente.

– “Entonces, ¿en qué estábamos? le pregunta el último en llegar.

– Tenemos algunos asuntos que se anuncian bien, contesta el flaco.

– ¿Cuáles? corta secamente la mujer.

– He contado cuatro para el año que viene.

–

– La primera es la apelación de la República francesa apoyada por la República italiana, el Reino de Bélgica y la República Federal alemana pidiendo la anulación de los artículos 2, 6, 7 y, por si es necesario, el artículo 9...

– Le ruego, señor, no nos lea sus documentos, tendríamos para horas. Háganos una síntesis, será suficiente.

– Bueno entonces, el gobierno francés apela la directiva 88/301 tomada por la Comisión el 16 de mayo de 1988 en virtud del parágrafo tres del artículo 90...

– ¿Sí?

– Esta directiva impone a los Estados miembros abolir los derechos exclusivos y especiales que dan a sus administraciones públicas de telecomunicaciones para importar, comercializar, enlazar y poner en servicio o mantener aparatos terminales y les obliga a permitir a las empresas privadas tener acceso total a este mercado. Les obliga, también a quitar a sus administraciones el derecho exclusivo de conceder autorizaciones de comercialización y le impone confiar esta tarea a un organismo independiente. El gobierno francés ha cometido el error de pedir la anulación de ciertos artículos de esta directiva solamente y no de su totalidad. Reconoce así implícitamente el derecho de la Comisión a decretar directivas ella misma. Por otra parte la Corte recordará, en su decreto fuertemente argumentado, que la Comisión tiene el derecho de adoptar directivas como lo señala el artículo 90 parágrafo 3. Dará también la razón a la Comisión en lo que concierne a la autorización de comercialización, instalación, mantenimiento, y etc... de aparatos de terminales a empresas privadas estimando que los Estados no pueden conceder derechos exclusivos a sus administraciones en cuanto éstas no están capacitadas para asegurar la fiabilidad de los servicios que da y para abastecer la gama completa de los aparatos existentes en el mercado... cosas imposibles dada la, cito, “diversidad y tecnicidad de los productos” ofrecidos en el mercado. Los derechos exclusivos concedidos a sus administraciones por los Estados son en consecuencia susceptibles de restringir el comercio intracomunitario, lo que, por cierto, no es compatible con el tratado.

– Entonces, si he comprendido bien ¿hemos ganado?

– Sí, señor, ustedes ganan. En todo caso en lo esencial. La apelación es rechazada, aunque los artículos 2, 7 y 9 de la directiva sean anulados. Este decreto,² fuera de la autorización que les es dada de comercializar terminales, pone

en tela de juicio los derechos exclusivos concedidos a sus servicios públicos por los Estados. Es importante.

– ¡Medimos perfectamente su alcance, señor! ¿Siguientes?

– Es un asunto de poca importancia en apariencia pero que puede tener repercusiones importantes si la Corte sigue la opinión del abogado general, lo que es muy probable según mis averiguaciones. Se trata de un litigio oponiendo un consejo de contratación alemán a una empresa a la cual pedía honorarios por la contratación de un director de servicio de venta. La empresa no ha contratado el candidato seleccionado y se ha negado a pagar los honorarios reclamados por el Consejo de contratación. Lo que pasa es que en Alemania, la contratación de cuadros y de dirigentes, es un derecho exclusivo de la Oficina Federal para el empleo que lo ejerce a título gratuito. El Consejo de contratación ha emplazado a la empresa ante los tribunales para obtener el pago de los honorarios previstos pero su pedido ha sido rechazado. Hizo entonces apelación y la Corte de Munich pregunta a la Corte de Justicia europea si la ley alemana sobre la promoción del empleo, que prohíbe el emplazamiento de cuadros o de dirigentes por empresas privadas, está justificada para el interés general. Dicho de otra manera, si el monopolio de colocación de cuadros y de dirigentes reservada a una oficina pública para el empleo constituía un abuso de posición dominante prohibido por el artículo 86 del tratado. La Comisión ha estimado que este monopolio constituye un abuso en la medida en que la Oficina Federal para el empleo no era apta para cumplir la misión que el Estado le confiaba por un derecho exclusivo.

El gobierno alemán contestó que no podría tratarse de un abuso de posición dominante en la medida que la Oficina Federal, ejerciendo un derecho exclusivo a título gratuito, no era una empresa económica en el sentido que lo entiende el tratado. La Corte europea decidió de otra manera. Según los elementos del documento que yo dispongo, estimará en efecto que la actividad de colocación es una actividad económica y que en consecuencia la Oficina Federal es una empresa sometida a las reglamentaciones del tratado. La Corte dice también que no es necesario que el “comportamiento abusivo” de la Oficina Federal haya efectivamente afectado el comercio para que sea una infracción con el tratado pero que basta que “su naturaleza tenga tal efecto” para serlo.³ ¿Ustedes miden, supongo, las consecuencias que vaya a tener este decreto?

– Perfectamente, señor. El derecho de ejercer un monopolio público está seriamente comprometido... a condición de saber usar con habilidad la jurisprudencia establecida por este decreto. ¿Lo que sigue?

– Hay un asunto bastante interesante sobre un litigio entre una empresa que detiene el monopolio del descargo de los navíos en el puerto de Génova y una empresa siderúrgica italiana. Esta se queja del perjuicio sufrido por el retraso en la entrega del pedido que se encontraba a bordo de un barco alemán

anclado en este puerto, el personal de la empresa monopolística había hecho huelga... La empresa siderúrgica pide por lo tanto reparación. La justicia italiana, encargada del litigio, pregunta a la Corte si el monopolio del cual se beneficia la empresa de descargo releva del interés general que permite a ciertas empresas sustraerse a las reglamentaciones del tratado. A groso modo, la Corte contestará que para beneficiarse de derogaciones previstas en el tratado, las empresas investidas de un monopolio no deben afectar el interés de la Comunidad. Dicho de otra manera el interés general de la Comunidad gana ante el interés general de un Estado miembro de la Comunidad. Como puede ver, esto abre perspectivas...

– Nosotros lo vemos muy bien. Nuestros amigos de la Comisión podrán en el futuro invocar el interés general de la Comunidad que, “guardiana de los tratados”, sólo ella puede determinar y romper los monopolios públicos... ¡muy interesante por cierto!

– Hay en fin un asunto que entra en el mismo registro. Opone la Administración de los telégrafos y de los teléfonos de Bélgica, la RTT, a la empresa de gran distribución GB-Inno-BM. Esta vende en Bélgica aparatos telefónicos provenientes del Extremo Oriente, que no son aceptados por la RTT y mucho más baratos que los puestos en venta por la RTT. La RTT no reprocha a GB-Inno-BM el haber infringido la ley belga pero sí el no haber prevenido a sus clientes que los aparatos ofrecidos no son aceptados. Los compradores no arriesgan solamente al utilizar aparatos deficientes que pueden perturbar la red sino también son ellos mismos infractores de la ley. GB-Inno-BM reprocha a la RTT de ser a la vez juez y parte. Juez porque ella sola tiene el poder de aceptar los aparatos. Parte por lo que ella vende también aparatos y es por lo tanto competidora directa de GB-Inno-BM. Abusa así de una posición monopolística apartando arbitrariamente competidores privados. La Corte constatará en efecto, que el hecho, para una empresa que detenta una posición dominante, reservarse una actividad auxiliar, es decir la aceptación de las terminales, sin “necesidad y justificación objetiva”, constituye un abuso según reza el artículo 86 del tratado.⁴

– En efecto, señor, tenemos algunas municiones más en nuestro arsenal. Le agradezco, señor. Como hemos convenido nos veremos aquí mismo en febrero en la fecha prevista. Le deseo un feliz fin de año.”

Del derecho constitucional

– “¿Piensa que es posible?

– Nada es imposible, contesta, hundiendo su tenedor en un flan de ancas de rana que acaban de poner delante de él. En todo caso, comer mal en el Cocodrilo lo es totalmente.⁵

– Sería la primera vez que un tratado, teniendo fuerza de constitución, incluyera artículos relativos a las telecomunicaciones. Es un poco fuerte, de todas maneras.

– ¡Quién nada arriesga nada tiene!

– Podríamos incluir estos aspectos en un protocolo adicional al tratado, hay ya tantos.... sería menos vistoso.

– No, en el texto mismo del tratado. Tendrá más fuerza. Hace años que batallan para desarrollar grandes redes transeuropeas...

– Si, desde 1984, suspira uno de los invitados. Habíamos publicado “Los eslabones perdidos” en 1984, “Clearing the Lines” en 1986, “Por una renovación de las infraestructuras del transporte” en 1989 y preparamos un reporte con el título “Las redes faltantes”,⁶

No estamos seguros que esto baste para que comprendan la importancia que revisten estas redes a los ojos de los industriales. Las delocalizaciones y la producción a flujo forzado son imposibles, en todo caso se vuelven difíciles, si no disponemos de autopistas enlazando todo el continente y de un sistema riel-carretera eficaz. La misma cosa si no disponemos de redes de telecomunicaciones abiertas, accesibles y baratas. Todo eso usted ya lo sabe... Pero usted es uno de los pocos en tener plena conciencia. Claro, en la Comisión, Jacques, Martin, León y Karel nos apoyan a fondo.⁷

Es del lado de los gobiernos que no anda. Invocan el tamaño de las inversiones, sus dificultades presupuestarias, las reacciones sindicales o electorales....

– En el seno de mi propio gobierno, es la misma cosa. Es la razón por la cual insisto para que este problema sea resuelto por medio de la inserción de uno o más artículos específicos en el próximo tratado de la Unión.⁸

Las gentes vacilan ante lo que es fuerza de ley. No se le ocurriría nunca a un sindicato o a un partido político cuestionar un decreto de la Corte europea. Se les ocurriría menos todavía discutir uno o más artículos de la próxima constitución europea. Bastará insistir en el progreso social que el desarrollo de las redes transeuropeas constituiría para que todo el mundo aplauda. Se necesita de otra parte que el texto sea voluntarista. Claro. Debe proveer argumentos jurídicos a la Comisión para adelantar e imponer una política precisa a los gobiernos. Se necesita que la Comisión sea claramente investida de la carga necesaria para realizar estas infraestructuras transeuropeas. Nadie podrá retroceder. Bastará blandir el texto bajo las narices de los que tengan estado de ánimo.

– Tenemos un proyecto. ¿Quiere examinarlo?

– Sí, seguro, contesta rechazando su plato de anguila ahumada y coge las hojas que le alcanzan por encima de la mesa. Lee en alta voz: “Artículo 102a, parágrafo uno: La Unión contribuye al establecimiento y al desarrollo de las

redes transeuropeas, particularmente en los sectores de infraestructuras de transporte, de telecomunicaciones, de energía y de formación profesional; párrafo tres: la acción de la Unión apunta, en particular, a favorecer la interconexión y la interoperabilidad de las redes; artículo 102b: en vista de realizar estos objetivos, la Unión procede a la ejecución de toda acción que pueda necesitarse para asegurar la interoperabilidad de las redes en particular en el ámbito de la normalización; artículo 102c: las medidas previstas en el artículo 102b serán aceptadas en forma de leyes adoptadas en co-decisión del Parlamento europeo y del Consejo sobre la proposición de la Comisión y después de consultar al Comité Económico y Social”.⁹

Vacila un rato y añade: “Está bien”. En vuestro lugar yo no propondría el artículo 102c, podría impedir a la Comisión legislar sin el consentimiento de los gobiernos y del Parlamento como lo autoriza el artículo 90 parágrafo 3 del tratado de Roma.»

El 7 de febrero de 1992, en Maastricht, los representantes de doce Estados miembros de la Comunidad europea firman con gran pompa el “tratado sobre la Unión europea”. El artículo 129b de este tratado especifica que “la Comunidad contribuye al establecimiento y al desarrollo de las redes transeuropeas en los sectores de las infraestructuras del transporte, de las telecomunicaciones y de la energía” y que “la acción de la Comunidad apunta a favorecer la interconexión y la interoperabilidad de las redes nacionales así como el acceso a estas redes”. El artículo 129c precisa que “la Comunidad establece un conjunto de orientaciones que cubran los objetivos, las prioridades así como las grandes líneas de acción programadas en el campo de las redes transeuropeas” y “ejecuta toda acción que pueda resultar necesaria para asegurar la interoperabilidad de las redes, en particular en el campo de la armonización de las normas técnicas”.¹⁰

Contexto general 1989-1992

En enero de 1989, la Mesa Redonda europea de los industriales (ERT) publica un reporte titulado “Educación y competencia en Europa” en el cual deplora la “falta de comprensión al medio económico, a los negocios y a la noción de ganancia” que demuestran los profesores europeos (página 20) e insiste sobre la necesidad de proveer/renovar las aptitudes y conocimientos de los que tendrán que enseñar temas contemporáneos tal como la informática y las telecomunicaciones” (página 17). Reclama en consecuencia que la enseñanza se abra más al mundo de los negocios. “La industria está lista para asumir sus responsabilidades en el desarrollo de la enseñanza general porque es consciente de poder aportar una contribución decisiva (...) existe una necesidad de completar el sistema universitario tradicional por nuevas iniciativas públicas y

privadas (...) la utilización de profesionales de la industria podría imponerse.” (página 26) “Las universidades podrían en muchos casos mejorar su colaboración con el mundo de los negocios.” (página 27) Exige ya, lo que se volverá una verdadera obsesión, la ‘tele-enseñanza’ o la venta de cursos por instituciones privadas a estudiantes o asalariados vía redes telefónicas. “La introducción de nuevas tecnologías exige también un reexamen de los programas mínimos de conocimientos. Es susceptible de abrir la vía a técnicas de enseñanza a distancia con una mejor relación calidad-precio.” (página 25). No solamente la enseñanza, abastecida por el sector privado, se vuelve pagable, sino que el alumno debe también pagar el transporte, la comunicación telefónica, y el asalariado obligado a reciclarse tendrá que hacerlo, a mayor precio, en sus horas de “descanso”. ¡Para el patrono es efectivamente de gran “provecho”!

En “Telecorama”, el «diario de empresa de la Administración de los teléfonos y de los teléfonos de Bélgica», Louis Eggermont, administrador general de la RTT se alegra de la autonomía suplementaria que la ley, en curso de elaboración, dará a su “administración” transformada en una “empresa” y liga el “contrato de gestión” que ésta deberá concluir con el gobierno a un “nuevo estatuto del personal” y una “organización nueva orientada al mercado”. “La administración se encuentra a la vuelta de su historia”, escribe, pidiendo a “cada miembro del personal ejecutar su trabajo cotidiano con la mentalidad de un vendedor”.

En marzo, el sindicato socialista belga de las telecomunicaciones, la CGSP (Central General de los Servicios Públicos) entrega al gobierno su posición sobre la nueva ley organizando el servicio público de las telecomunicaciones, entonces en curso de elaboración. Leemos:¹² “Es indispensable que las organizaciones sindicales representativas estén asociadas a las negociaciones de la ley relativa a la autonomía de gestión, al perfeccionamiento de los cuadernos de adjudicación y de contratos de gestión (...) Continuamos oponiéndonos a la filialización. Sin embargo, ciertas evidencias no pueden ser negadas y, se lo quiera o no, algunas actividades estarán sujetas a la transferencia sea una sucursal, sea una filial.”

En el curso del mismo mes de marzo, la ERT publica “para una renovación de las infraestructuras de transporte en Europa”. Deplora que “en el sector público las grandes decisiones sean en principio de la competencia de los representantes elegidos (...) las administraciones tienen una gran influencia en todos los estadios del proceso de decisión” (página 20) es por lo tanto “necesario poder hacer contrapeso (...) sobre la influencia de los funcionarios. (...) Una participación más directa de los usuarios y del conjunto del sector privado (...) podría acabar por imponer una racionalización del proceso de decisión muy esperada”. (página 41) “La soberanía nacional constituye uno de los principales obstáculos (...) sin embargo, la solución no es de tratar de suprimir la

voluntad nacional sino arreglar este aspecto de la cuestión.” (...) (página 34) ¿Cómo? Utilizando instituciones europeas y, en particular, la Comisión europea: “Es manifiesto que es la Institución que se necesita.” (...) (página 38).

El 1º de abril, el gobierno indonesio promulga la ley número 3 relativa (privatizando) a las telecomunicaciones.

El 20 de mayo, bajo la firma de Jacques Zeegers, el periódico belga *La Libre Belgique* lamenta “la falta de objetividad y de apertura de los que rechazan toda discusión (sobre la privatización de la RTT) y que han inscrito en el proyecto de ley (transformando la RTT, Regie de los teléfonos y telégrafos, en “empresa pública Belgacom”) la prohibición para las sociedades privadas de tomar participaciones en Belgacom”. “Bélgica”, escribe, “deja la penosa impresión de una actitud particularmente restrictiva en comparación a las directivas de la Comisión europea (...) que vengan del mundo de la industria, de la informática o de las finanzas, la ira de los usuarios es grande frente al que-meimportismo de las autoridades que no han entendido que la competencia en materia de telecomunicaciones es vital para el futuro de la economía belga (...) el principal reproche que se hace al proyecto de ley (creando Belgacom) es que continúa protegiendo aunque de manera disimulada, el monopolio actual de la RTT.”

El 15 de junio, el Presidente de la CGSP comenta, en el curso de una reunión de delegados, el proyecto de transformación de la RTT en empresa pública.¹³

“Será convenido en el acuerdo”, dice, “que la infraestructura y la red quedarían en el seno del monopolio, asimismo el acceso a la red y al futuro RNIS. El monopolio envolvería la telefonía, la movifonía, el télex, el transporte de datos y los circuitos alquilados. Los servicios con valor agregado serían puestos a competencia, lo que sería negativo.”

En junio igualmente, la ERT y la Comisión europea organizan la 6ta conferencia de “jóvenes ERT” en el curso de la cual decenas de jóvenes cuadros prometedores pueden provechosamente “dialogar” con 23 representantes de las grandes multinacionales y 16 altos funcionarios de la Comisión.¹⁴

En los salones del castillo de Limelett, estos jóvenes oirán repetir: “Europa es un buen producto, ¡véndanlo!” (página 7) Y, a costa de los contribuyentes europeos, sería conveniente que “los hombres de negocios, especialmente jóvenes, creen contactos personales con los oficiales de la CEE”, que los “oficiales de la Comisión tienen la necesidad de ser abiertos y mantener contactos estrechos con los representantes de la industria”, que “el lobbying, en un nivel técnico es el mejor medio para influenciar el mecanismo legislativo de la CEE” (...) “mientras más dinero pongan en el lobbying más posibilidades tendrán a que la CEE se doblegue delante de sus exigencias”. (página 13) “La promoción de Europa debería llegar a ser una responsabilidad mayor para los industria-

les: 1992 debería hacer parte de nuestra cultura de empresa.” (...) “Para este fin, habría que disponer de medios de comunicación realmente europeos y de una agencia de publicidad CEE.” Es tanto más necesario ya que “los monopolios nacionales, las administraciones nacionales y los intereses nacionales, constituyen sustanciales obstáculos al gran mercado único”. (página 11) Existe también “el riesgo de que el crecimiento económico co-exista con un gran descontento social”. Se necesita por lo tanto “una carta social europea” porque “la industria ganaría estabilidad política en toda Europa”. Es tiempo de construir el “gran mercado de 1992” porque “la industria europea debe construirse una dimensión competitiva para hacer frente a las industrias japonesas y americanas”.

El 1º de julio, el gobierno belga permite al sector privado vender semáforos. (ndt: aparatos de comunicación –busca personas– tipo beeper). En agosto, Argentina vota una ley de “reforma del Estado” que preve la privatización de la compañía nacional de telecomunicaciones ENTel. El primer decreto (731) relativo a la privatización de ENTel es inmediatamente promulgado. Chile sigue adoptando, el 30 de septiembre, la ley 18838 que enmienda la ley general sobre las telecomunicaciones de 1982. El 12 de septiembre precedente, los ministros de telecomunicaciones de la CEE, reunidos en Antibes, pretenden fusionar los textos de las directivas “servicios” y “ONP”, entonces en preparación, en una sola directiva.

El 20 de diciembre, la Comisión europea notifica al gobierno de los Países Bajos que “las disposiciones de los artículos 2 y 12 de la ley nederlandesa del 26 de octubre de 1988 que sustentan la revisión de la legislación relativa a la ejecución del servicio postal” y reserva a los “PTT Nederland NV” la concesión del transporte al extranjero o procedente del extranjero de cartas de hasta 500 gramos, “son incompatibles con el artículo 90 parágrafo 1 del tratado CEE en relación con el artículo 86 de dicho tratado”.

SWIFT cuenta con 2.814 usuarios en 78 países.

El 6 de marzo de 1990, la Comisión de las Comunidades europeas marca un importante punto en favor de los industriales. Revela en efecto que ha obtenido de la CEPT (Conferencia europea de correos y telecomunicaciones, órgano de reglamentación en el cual residen las administraciones de todos los Estados de Europa del Oeste) que suprima su recomendación PGT/10 sobre los principios generales aplicables al alquiler de circuitos internacionales de telecomunicaciones que recomienda imponer un impuesto de 30% o un censo de acceso cuando el tráfico de terceros sería transportado sobre un circuito arrendado de telecomunicaciones internacionales o cuando este circuito sería interconectado a la red pública de telecomunicaciones. La Comisión escribe¹⁵: “Gracias a la cooperación de la CEPT con la Comisión, que ha tenido por resultado la abolición de la recomendación, la competencia entre operadores de

telecomunicaciones para el abastecimiento de circuitos arrendados internacionales ha sido restablecida con ventaja para los usuarios y principalmente para los proveedores de servicios reservados.” La Comisión también ha logrado imponer una de las principales reivindicaciones de los industriales (ERT) a saber, poder arrendar a bajo precio líneas telefónicas internacionales y revender las capacidades que no les sirven a otros usuarios. No solamente los ingresos de las administraciones nacionales de telecomunicaciones se reducen sino que el sector privado les puede hacer directamente competencia sobre sus propias infraestructuras y embolsicarse ganancias que escapan a las administraciones.

El mismo mes de marzo, la Mesa redonda europea de los industriales (ERT) publica un reporte sobre el “Mercado del trabajo europeo, políticas de empleo en Europa para los años 1990” en el cual se queja de la “rigidez de las instituciones” y de “la adaptación” demasiado lenta de la mano de obra al “desarrollo técnico acelerado” que está “detenida por la protección social”. (página 5) La ERT deplora también que “en la prensa y en los debates públicos, se diga que los progresos en productividad y en eficacia son a menudo sospechosos de ser el origen del desempleo”. (página 10) Preconiza por lo tanto la deregulación: “la deregulación debe ser un instrumento preponderante en la neutralización de las antiguas y de las nuevas crisis institucionales del mercado del empleo.” (página 47)

El 28 de junio, el comisario europeo ultra-liberal León Brittan fomenta un verdadero golpe de Estado publicando una directiva que impone la competencia en los mercados de servicios de telecomunicaciones. Esta directiva (90/388/CEE), que provocará el derrumbamiento masivo y rápido de los monopolios públicos de telecomunicaciones en la CEE, es tomada unilateralmente por la Comisión en virtud del famoso parágrafo 3 del artículo 90 del tratado de Roma. La directiva estigmatiza el “poder discrecional que el Estado ejerce” en todos los Estados miembros en materia de telecomunicaciones¹⁶ e impone “la abolición de los derechos exclusivos o especiales para el abastecimiento de servicios de telecomunicaciones que no sea la telefonía vocal (...) hasta el 31 de diciembre de 1990 a más tardar”.¹⁷

La directiva impone igualmente a los Estados miembros la obligación de despojar, a partir del 1º de julio de 1991, a sus administraciones de los poderes de autorización de explotación y de control y de confiar aquellos a una “entidad independiente”.¹⁸ El mismo día, los ministros europeos de telecomunicaciones adoptan una directiva (directiva ONP 90/387/CEE) que les fue sometida por la Comisión y que completa la que ella decreta unilateralmente. Esta directiva impone a los Estados miembros la “entrega de una red abierta de telecomunicaciones” (Open Network Provision o ONP) y establece un calendario preciso de desmantelamiento de los servicios y empresas públicas de tele-

comunicaciones. El 7 de septiembre, España, seguida por Bélgica el 14 de septiembre, Italia el 20 de septiembre y Francia el 5 de diciembre, deponen un recurso de anulación de la directiva 90/388 de la Comisión. Estos pedidos serán rechazados, en lo esencial, por la Corte europea de justicia el 17 de noviembre de 1992.

En junio todavía, la firma internacional especializada en privatización Coopers & Lybrand remite su reporte "RTT: en camino hacia una nueva organización interna" en el cual propone un remodelaje completo de la administración pública belga de telecomunicaciones. Esta, una vez convertida en "Empresa pública autónoma" (EPA), deberá concertar un "contrato de gestión" con el gobierno, imponer "contratos de administración" a sus departamentos en SBU (Strategic Business Unit) que deberán, cada uno, implicar "centros de ganancia". El empleado será evaluado cada seis meses por un "puntaje". Si está del lado "muy bueno", recibirá primas y podrá ser promovido. Si está del lado "insuficiente" dos veces seguidas, será despedido.

En julio, se vota la "ley Quiles" que divide a los PTT franceses en dos "empresas públicas", France Telecom y La Poste, debiendo cada una estar dotada de un "contrato de plan" y revisar "la clasificación" de su personal. El mismo mes, la Comisión europea crea "un Comité paritario" para "estimular el diálogo entre los empleadores y asalariados de las empresas de telecomunicaciones". Este Comité, que cuenta con 25 empleadores y 25 dirigentes sindicales, tendrá que reunirse dos veces al año para "mejorar la posición económica y competitiva del sector de las telecomunicaciones de la Comunidad" y "mejorar y humanizar las condiciones de vida y de trabajo de este sector".

El 17 de septiembre los ministros de la Industria de la CEE adoptan una directiva (90/531/CEE, preparada por la Comisión)¹⁹ imponiendo a los Estados miembros la obligación, a partir del 1° de julio de 1992 a más tardar, de lanzar llamadas de oferta sobre el conjunto del mercado europeo para equiparse en material de telecomunicaciones, de transporte y de distribución/producción de agua y energía. Encuentran así una de las principales reivindicaciones de las grandes multinacionales europeas que exigen suprimir las "presas reservadas" nacionales para crear una "economía de escala" (abolición de los mercados nacionales juzgados demasiado reducidos en favor de un mercado europeo generador de ganancias crecientes).

El 24 de septiembre, el gobierno belga presenta el proyecto de ley que contiene la reforma de ciertas empresas económicas (donde la RTT que, como otras, pasará del estatuto de administración de Estado dirigida por un ministro al de empresa pública autónoma dotada de un "contrato de gestión" en principio independiente del gobierno es decir libre de toda tutela ministerial) ante las cámaras. La Cámara de Representantes la adopta el 20 de diciembre (el Senado lo hará a su vez el 7 de marzo de 1991).

El 20 de noviembre, la Comisión europea publica un “Libro verde sobre un acercamiento común en el ámbito de las comunicaciones por satélite en la Comunidad europea”²⁰ que preve la privatización de satélites de telecomunicaciones. Los ministros CEE de las telecomunicaciones adoptarán el principio un año más tarde, el 19 de diciembre de 1991.

En Argentina, el gobierno promulga los decretos 59 a 62, 420, 575, 636, 677, 1130, 1185, 1230, 1948, 1967, 1968, 2096, 2332, 2345, 2346, 2347 y 2762 organizando la privatización de ENTel. En Nueva Zelanda, el gobierno adopta una nueva reglamentación de las telecomunicaciones. En Puerto Rico (10-04-90), la adopción de la ley número 5 autoriza la venta de todos los bienes de los servicios nacionales de telecomunicaciones. El gobierno malasio lanza una oferta pública de venta de la cuarta parte de las acciones de la sociedad pública de telecomunicaciones. En Francia, el Secretario General del Comité Interministerial Eureka, Henri Guillaume, revela que 1.300 sociedades industriales y 500 equipos de investigación participan en 400 proyectos del programa europeo Eureka dotado de un presupuesto de 70 millares de FF (420 millares de FB) de los cuales 21 millares (126 millares de FB) son fondos públicos. El programa Eureka debe permitir a Europa hacer frente a la competencia americano-japonesa en materia de robótica, productiva, informática y micro electrónica. Un proyecto de informaciones de la producción fue bautizado “Paraíso”.

SWIFT tiene 3.049 usuarios en 83 países. 62 bancos de 18 países elaboran con SWIFT el sistema EDI (Electronic Data Interchange).

El 7 de marzo de 1991, el Senado de Bélgica adopta el proyecto de ley “que contiene la reforma de ciertas empresas públicas económicas”.

El 19 de marzo, la Corte de Justicia europea entrega un decreto relativo a la apelación de la República francesa (apoyada por la República italiana, el Reino de Bélgica, la República Federal alemana y la República helénica) presentado el 22 de julio de 1988 contra la directiva 88/301/CEE, tomada unilateralmente por la Comisión europea, el 16 de mayo de 1988, para imponer, en base del parágrafo 3 del artículo 90 “la competencia en los mercados de terminales de telecomunicaciones”. El gobierno francés invoca “la incompetencia de la Comisión” y “la aplicación incorrecta de los tratados”. La Corte da en parte razón a Francia anulando ciertos artículos de la directiva pero lo hace con base del proceso utilizado por la Comisión y no sobre el contenido. Además le da entera razón a la Comisión en lo concerniente al uso del parágrafo 3 del artículo 90 y niega a los Estados miembros el derecho de otorgar “derechos especiales y exclusivos”²¹ a sus administraciones de telecomunicaciones. Estima que en ciertos casos la Comisión dispone de “competencias más específicas” que los gobiernos y reconsidera fundamentalmente las capacidades económicas y administrativas de los monopolios públicos.²² Este decreto no es más que la condena a muerte de los servicios públicos europeos.

El 27 de marzo de 1991, publicación en el Monitor belga (diario oficial) de la ley del 21 de marzo de 1991, “que contiene reformas de ciertas empresas públicas económicas (...) aplicable a la Administración de las vías aéreas, la Sociedad nacional de ferrocarriles belgas, la Administración de los correos y la Administración de telégrafos y teléfonos”.²³ Esta ley, que suprime radicalmente toda tutela del mundo político (el gobierno nacional), somete explícitamente en cambio la administración de la futura EPA (Empresa Pública Autónoma) Belgacom a la aprobación de la Comisión europea (artículos 89, 106 y 126) y prepara la privatización. (Capítulo IX, transformación en sociedad anónima del derecho público, artículos 37, 38 y 39). Los sindicatos, aunque dudosos, se alegran de que las empresas públicas autónomas sean, en adelante, menos dependientes del poder político. No perciben que serán más dependientes del mercado. La FEB (Federación de las Empresas de Bélgica), se alegra más juiciosamente de que “el principio de separación contable entre las telecomunicaciones públicas y las otras actividades de Belgacom y el de la prohibición de subsidios de las segundas por las primeras” sean dispuestas.²⁴

Es una vieja reivindicación patronal por fin conseguida. En adelante los sectores rentables de las EPA no podrán financiar sus sectores no rentables. El sector privado podrá entonces medir fácilmente sus beneficios y exigir su privatización.

El 23 de abril, la Corte de Justicia europea deniega, en un decreto²⁵ a la Bundesanstalt fur Arbeit (Oficina Federal alemana para el empleo) el derecho a ejercer un monopolio sobre la colocación de los solicitantes de empleo. El decreto, que no tiene en apariencia nada que ver con las telecomunicaciones, está sin embargo lleno de consecuencias (jurídicas) para todos los monopolios de la CEE. La Corte afirma por ejemplo que la “conservación de un monopolio (...) constituye (...) una infracción (...) cuando el beneficiario del monopolio no está dispuesto o apto en asegurar integralmente esta actividad” (dicho de otra manera, bastaría demostrar que el sector privado es más “apto” para desmantelar el monopolio público). Sostiene además que “la noción de empresa comprende toda entidad que ejerce una actividad económica, independientemente del estatuto jurídico de esta entidad. (...) Según esto, un Estado miembro crea una situación en la cual la prestación es limitada cuando la empresa (...) no está en condición de satisfacer la demanda que presenta el mercado para ese tipo de actividad y cuando el ejercicio efectivo de esas actividades por sociedades privadas se vuelve imposible por el mantenimiento en vigor de una disposición legal prohibiendo estas actividades”. (...) Ahora bien, volver imposible la satisfacción de las demandas del mercado está prohibido por el artículo 86 del tratado de Roma. ¡Eso “perjudica al comercio”! Pero, más bien, la Corte estima que “no es necesario que el comportamiento abusivo (...) haya, efectivamente afectado al comercio. (...) Basta con establecer que ese

comportamiento va de naturaleza a tener un tal efecto” para que sea prohibido. Este decreto, aparentemente anodino, refuerza considerablemente el despiadado dispositivo de ataque de la CEE en contra de los monopolios públicos.

El 29 de abril, R. Goebbels, presidente del Consejo de ministros de la CEE, firma en Luxemburgo una directiva unificando las “legislaciones de los Estados miembros relativas a los equipos terminales de telecomunicaciones, incluyendo el reconocimiento mutuo de su conformidad”.²⁶ Ni hablar que los Estados miembros puedan, a partir del 6 de noviembre de 1992 (fecha de aplicación de la directiva) obstaculizar “el ingreso en el mercado, la libre circulación ni la utilización sobre su territorio de los equipos terminales que satisfacen a las disposiciones de la presente directiva” (artículo 5). Dicho de otra manera, ya no es posible para cualquier administración nacional de telecomunicaciones impedir la venta libre por el privado de una terminal que hubiera sido aceptada en otro Estado miembro. Es la apertura total del mercado de las terminales controlada y reservada hasta aquí a la mayor parte de las administraciones nacionales.

En mayo, la Mesa redonda europea (ERT) de los industriales publica “Las redes faltantes, un desafío para Europa”. Este reporte, acuñado con la mención “muy urgente” y establecido entre otros sobre la base de un estudio del privatizador Coopers & Lybrand Deloitte, defiende una vez más una privatización rápida y total de los servicios y empresas públicas. Para la ERT, éstos son “perjudiciales para la economía”, (página 7) “lentos, pesados y obsoletos”, (página 25) “heterogéneos y con resultados mediocres”. Entonces hay que dereglamentar porque “en el plan económico, la dereglamentación permite combatir las posiciones monopolísticas sobre todo el monopolio sindical del contrato; sobre el plan político, restringe el poder dominante del Estado como propietario”. (...) (página 13)

El 7 de junio, los ministros de la CEE deciden lanzar un “programa específico de investigación y de desarrollo tecnológico en el ámbito de las tecnologías de telecomunicaciones”²⁷ que es, en realidad, la tercera fase del programa RACE (lanzado en 1987 y calificado de programa “faro” por la Comisión europea) y un “programa específico de investigación y de desarrollo tecnológico en los sistemas telemáticos de interés general”.²⁸ Estos dos programas serán conducidos de 1990 a 1994.

El mismo mes, el gobierno belga pide a Bessel Kok, P-DG de SWIFT, convertirse en administrador delegado de Belgacom. Este, del cual la administración de SWIFT deja mucho que desear, pero nadie lo sabe todavía,²⁹ acepta el 8 de agosto con el gran regocijo de la prensa belga que ve en él “una estatura internacional de administradores”.³⁰

El 6 de septiembre, la Comisión europea publica sus “Líneas directrices concernientes a la aplicación de las regulaciones de competencia de la Comunidad en el sector de telecomunicaciones”,³¹ So pretexto de “evitar las diseconomías” (sic) y de combatir los “pactos indeseables e inaceptables” de los operadores (públicos) afirma de entrada que la “aplicación integral de las reglamentaciones de competencia es uno de los aspectos mayores de la política llevada por la Comunidad en el sector de las telecomunicaciones”. Declara guerra abierta a las “subvenciones cruzadas”. “Es entonces crucial”, escribe, “para el desarrollo del suministro de los servicios y de los equipos, evitar la subvención cruzada que acaba en una competencia desleal”. (punto 102) “La transparencia de la contabilidad de las OT (Operadores de Telecomunicaciones) debería permitir a la Comisión verificar si hay subvención cruzada (...) una buena asignación de costos es más fácilmente realizada en caso de separación estructural, a saber la creación de entidades distintas.” (...) (punto 106) Se entiende por qué esta moda de crear SBU (Strategic Business Units), es decir, “de entidades distintas” que aparecen de pronto en ciertas empresas públicas autónomas... Y la Comisión agita la amenaza de la Corte de Justicia (puntos 8 y 9) y del artículo 90 parágrafo 3 que le permite “definir los principios que regulan las telecomunicaciones en las directivas”. (punto 12).

El mismo mes, la Mesa redonda europea de los industriales (ERT) publica un nuevo reporte: “Remodelar Europa”. En el prólogo, Jerome Monod, patrón de la poderosa multinacional francesa La Lyonnaise des Eaux-Dumez, escribe: “Tal vez en ventaja con el pasado, las opiniones de los jefes de empresa expresan hoy un punto de vista global y profundo sobre la sociedad moderna y sus problemas, visión que, en ciertos ámbitos, puede llegar más allá de la de nuestros responsables políticos”. A los responsables políticos así descalificados, démosles la espalda e inclinémonos sobre la “visión global” de los jefes de empresa. Estos (página 42) “deben tener la libertad de elaborar estrategias que les den los medios para operar a escala mundial y para resistir a sus competidores americanos o asiáticos más dinámicos”. “Las empresas (página 43) quieren que sean los mercados, los gerentes y las competencias técnicas que constituyan el motor de cambio, no las autoridades regionales, nacionales o europeas. (...) Partimos de una falsa situación en donde los gobiernos controlan ya amplias fases de la industria. (...) Deploramos esta situación, y queremos pasar a una economía de mercado (...). Aun cuando las fuerzas del mercado se jugaran de lleno, los gobiernos seguirán tentados de intervenir en la industria. La presión de los electores les incitará (...) a suavizar los efectos dolorosos del cambio. Pero ellos entonces tomarán alternativas por las cuales corren el riesgo de ser poco calificados y arriesgarán provocar perjuicios considerables” (...)

Noviembre: firma del Contrato de plan de France Telecom y de La Poste. Proyecto de reorganización de France Telecom en siete regiones.

El 10 de diciembre, la Corte de Justicia europea dicta un decreto³² en el cual vuelve a reconsiderar la interpretación nacional del “interés general” al cual hace referencia el parágrafo 2 del famoso artículo 90 del tratado de Roma. Este parágrafo autoriza una excepción a las reglas de competencia “en los límites en donde la aplicación de estas reglas no hagan fracasar el cumplimiento en derecho o en hecho de la misión particular que fue impartida” a las empresas o servicios públicos.

“Conviene recordar que”, dice la Corte, “para que la derogación de la aplicación de las reglas del tratado prevista en el artículo 90, parágrafo 2 de este tratado puedan concordar, no basta solamente que la empresa en cuestión haya sido investida de los poderes públicos de la administración de un servicio económico de interés general, sino que se necesita también que la aplicación de las reglas del tratado fracasen en el cumplimiento de la misión particular que estuvo impartida a esta empresa y que el interés de la Comunidad no sea afectado.” He aquí el tratado de Roma corregido y aumentado por la Corte en favor de “un interés de la Comunidad”. En adelante, cada uno (y sobre todo el comisario europeo encargado de la competencia) podrá invocar este “interés de la Comunidad” para decidir lo que es bueno o no para un Estado y barrer con la manga “las misiones particulares” que este Estado confie a sus servicios o empresas públicas.

La Corte dicta tres días más tarde un decreto³³ que reduce todavía más la noción de “interés general” que pueda determinar un Estado. Ahí va el asunto. La empresa belga de gran distribución GB-Inno-BM infringe la ley belga vendiendo aparatos telefónicos no aceptados por la RTT. La RTT no persigue a la empresa por infracción a la ley sino por lo que no ha advertido a sus clientes que los aparatos que les propone no son aceptados. El Tribunal de comercio de Bruselas pregunta a la Corte de Justicia europea lo que piensa. Es lo que se llama “una pregunta perjudicial”. El Tribunal pide a la Corte de Luxemburgo “apreciar la compatibilidad” con los artículos del tratado relativos a la competencia “de un régimen nacional otorgando a un organismo público, encargado, bajo la autoridad jerárquica del ministro, del establecimiento y de la explotación de la red pública de teléfonos, y dedicarse al comercio de aparatos telefónicos, el poder de aceptar, en vista de su enlace a la red, los aparatos telefónicos que no ha entregado él mismo”. La Corte contesta que la RTT es, a la vez, “juez y parte”, que el papel de aceptación que le confía el Estado belga no tiene ni “justificación” ni “necesidad objetiva” y no “puede ser vista como justificada para una misión de servicio público de interés económico general” y que en consecuencia “la producción y la venta de terminales en particular de aparatos telefónicos es una actividad que puede ser ejercida por toda empresa”.

Aquí está el decreto del 10 de diciembre de la Corte puesto en aplicación tres días después. El interés de la Comunidad (defensa encarnada de la libre empresa) prima al interés del Estado belga y las leyes votadas por los representantes del pueblo belga son nulas y sin valor. En adelante ninguna administración pública de telecomunicaciones de la CEE podrá detener la venta pirata de aparatos telefónicos (o de otra terminal de telecomunicaciones) no legales.

El 19 de diciembre, los ministros CEE de comunicaciones adoptan el “Libro verde de la Comisión sobre un acercamiento común en el ámbito de las comunicaciones por satélites en la Comunidad europea”. En su “resolución”,³⁴ recomiendan (a ellos mismos) la “liberalización” (privatización) del sector de los satélites.

En el resto del mundo, la privatización de las telecomunicaciones habrá alcanzado bellos progresos en 1991. En Argentina, el último decreto (el 778) de privatización de ENTEL fue por fin publicado. En Uruguay, el decreto 718 crea la sociedad privada CONTEL que recibirá los haberes de la administración nacional de telecomunicaciones ANTEL privatizada el 31 de diciembre por el decreto 720. En Venezuela, el decreto presidencial 1826 creando el Consejo Nacional de Telecomunicaciones, el 5 de septiembre, permite la venta, en diciembre, de 40% de las acciones de la compañía nacional de teléfonos CANTV a ATT&T (USA), GTE (Francia), Telefónica España, la Compañía Eléctrica de Curaçao y un banco local por cerca de 1,9 millar de dólares.

SWIFT, desembarazado por fin de su muy dispendioso e ineficaz Bessel Kok, cuenta con 3.243 usuarios en 87 países y ha sido escogida por el Banco de Francia para interconectar el sistema bancario francés.

El 2 de enero de 1992, Bessel Kok toma oficialmente su puesto de administrador delegado de la RTT que no llegará a ser Belgacom hasta que su “contrato de gestión” haya sido publicado en el Monitor belga. Bessel Kok, nombrado para seis años, deberá empezar por poner en su punto este contrato de gestión y hacerlo aceptar por el gobierno. La RTT, cuya facturación ha sido de 95,2 millares de francos belgas (15.8 millares de FF) en 1991 y tiene un beneficio de 8,5 millares, entrega una renta anual de 1,4 millar al Estado, reembolsa 1,8 millar de subsidios en capital, consagra 1,6 millar a la investigación-desarrollo, entrega 4,4 millares de impuestos sobre las sociedades, consagra 1,1 millar al apoyo de “tarifas sociales” y consagra 100 millones a prestaciones gratuitas. La productividad de sus 26.000 empleados casi ha doblado en diez años. En 1981, había 11,2 agentes por mil abonados, en 1991, 6,4 solamente.

7 de febrero: firma del tratado de la Unión europea llamada “de Maastricht”. Este tratado completa la constitución europea que constituye el tratado de Roma de 1957 y el Acta única de 1986. El título XII del tratado concierne las “redes transeuropeas” preciadas por la ERT. Su artículo 129B (página 51) especifica que “la Comunidad contribuye al establecimiento y desarrollo de re-

des transeuropeas en los sectores de las infraestructuras de transporte, de telecomunicaciones y de energía. (...) La acción de la Comunidad apunta a favorecer la interconexión y la interoperabilidad de las redes nacionales así como el acceso a estas redes.” Su artículo 129c precisa que “la Comunidad establece un conjunto de orientaciones cubriendo los objetivos, las prioridades así como las grandes líneas de acción programadas en el ámbito de las redes transeuropeas” y “emplear toda acción que pueda resultar necesaria para la interoperabilidad de las redes, en particular en la armonización de las normas técnicas”. Raras son las constituciones que entran tanto en el detalle... Asombrosa es la similitud de objetivos y de términos entre este texto y el del reporte “Las Redes Faltantes” de la ERT...

El 12 de febrero, la Corte de Justicia europea derrota a la Comisión europea en un litigio que le oponía al gobierno y a los Correos de los Países Bajos.³⁵ No sobre el fondo, ya que le da la razón a la Comisión, sino sobre la forma, sin que la Comisión haya dejado de respetar los derechos de la defensa. En 1988 y 1989, la Comisión había corrido en auxilio de dos firmas privadas de distribución de correo que no cumplían con la ley nederlandesa del 26 de octubre de 1988 asegurando el monopolio del transporte del correo con peso mayor a 500 gramos proveniente y con destinación al extranjero. La Corte confirma largamente el derecho de “vigilancia” confiado a la Comisión europea por el parágrafo 3 del artículo 90 del tratado de Roma e insiste tenazmente sobre la infracción a los tratados que constituirá la ley nederlandesa. Aunque denegada por vicio de forma, la Comisión europea podrá siempre servirse más tarde del argumento de fondo de la Corte para atacar los monopolios públicos.

El 25 de febrero, los ministros europeos adoptan la directiva “recurso” (92/13/CEE) organizando las vías de apelación de toda persona que pueda justificar haber sido lesionada o tenga riesgo de serlo a causa de una violación de la directiva 90/531/CEE del 17 de septiembre de 1990 sobre los procedimientos de traspaso de los mercados públicos en los sectores del agua, la energía, los transportes y las telecomunicaciones. Un nuevo medio de reducir la soberanía de los Estados y la autonomía de sus servicios públicos.

En marzo el agente de cambio bruselense, Petercam, estima que la venta de la RTT reportaría 160 millares de francos (26,56 millares de FF) al Estado. En el periódico *La Libre Belgique* del 30 de mayo, Bessel Kok, administrador de la RTT, declara: “quisiera hacer un programa de calidad semejante al que han conocido los PTT nederlandeses hace tres años (...) debemos absolutamente crear un espíritu comercial (...) donde nosotros, la palabra despido no se encuentra en el diccionario”. (sic) En el mismo periódico, el presidente del Consejo de administración de la RTT, Benoit Remiche, miembro del Partido social cristiano (PSC), estima que: “Algunas reformas deben ser hechas especialmen-

te en el sentido de la responsabilidad (...) es interesante quedar en ciertos aspilleros, pero bajo la forma de alianzas estratégicas. No hay que considerar esto como una vía hacia la privatización, sino como una adjunción de competencias industriales”.

El 31 del mismo mes, los ministros CEE adoptan una “resolución del Consejo” sobre las “redes transeuropeas”. Ellos “reafirman su apego al establecimiento de las redes transeuropeas en el marco de una estructura basada sobre mercados abiertos y competitivos” con el objetivo de “reforzar la cohesión económica y social”.

En mayo, la Mesa redonda europea de los industriales (ERT) publica “El acercamiento, una infraestructura para Europa”, folleto que ataca una vez más a las autoridades, las administraciones y los servicios públicos, denuncia la congestión de las redes de telecomunicaciones y propone pistas de financiamiento para mejorar éstos últimos. “La gestión –a menudo los monopolios públicos–” escribe, “debe trabajar con accionistas, ministros de finanzas o tesoreros municipales que son sometidos a un corsé de reglas rígidas y de exigencias globales de presupuestos equilibrados. Aunque esta situación puede parcialmente ser mejorada por la afectación de un papel superior al sector privado para el financiamiento y la explotación de las infraestructuras, no existe sustitución por la voluntad política de promover la perestroika en la gestión de las redes públicas”. (sic) (página 13) “Una mejor organización (...) necesita grandes sacrificios de parte de todos los que están acostumbrados al statu quo confortable: los políticos, cuya potencia de patrocinio pueda ser afectada, los funcionarios, cuyo rol disminuye, los sindicatos, cuyos miembros pueden tener que entrar en competencia para la promoción y perder su seguridad de empleo. (sic) (página 14) El reporte se felicita de la colaboración de la Comisión europea y de la ratificación del tratado de Maastricht que ha concedido a ésta una “nueva autoridad”.

El 25 de mayo, el Comité de dirección de la RTT belga y el Vice-primer ministro socialista Guy Coeme se ponen de acuerdo sobre un proyecto de contrato de gestión. Bessel Kok declara el día siguiente que el “abonado” será en adelante un “cliente”, que 90% de las instalaciones serán efectuadas 20 días después del pedido en 1994, cinco días después en 1996 y que 80% de los daños serán reparados al fin del día laborable siguiente a su aviso. Belgacom depositará “una indemnización de monopolio” anual de 13,36 millares de francos al Estado de 1992 a 1996. El contrato de gestión es oficialmente firmado por el Estado y la RTT el 27 de mayo. La RTT se volverá Belgacom solamente el 4 de septiembre, fecha de la publicación del decreto real interinando el contrato de gestión al Monitor belga. Bessel Kok trae profundos cambios en la futura “empresa pública autónoma”. En adelante el personal, agrupado en SBU (Strategic Business Units), tendrá que hablar de OSS (One Stop Shopping),

SEO (Single end Ordering), SEB (Single end Billint), SEFR (Single end Fault Reportin) y otros MoU (Memorándum of Understanding)...

El mismo mes, British Telecom anuncia la supresión de 25.000 empleos. British Mail, filial de correo del Post Office suprime 45.000 de ellos.

El 5 de junio, los ministros CEE adoptan una directiva³⁶ imponiendo a los Estados miembros entregar sin ninguna restricción líneas alquiladas a la empresa europea a partir del 5 de junio de 1993. Las administraciones nacionales no podrán imponer más ninguna restricción, ni condicionar estos arriendos a la utilización que será hecha de las líneas, incluido la “reventa” de sus capacidades (con excepción de la telefonía vocal). Tendrán, en cambio, la obligación de cobrar tarifas respetando los “principios fundamentales de costos y de transparencia”.

El mismo día, los mismos ministros se dirigen una “recomendación”³⁷ obligando a sus Estados respectivos a suministrar una red numérica de integración de servicios (RNIS), es decir, una red “que asegure la transmisión de la palabra, de textos, de datos y de imágenes, ofreciendo así una serie de servicios más eficaces y nuevos” (...) tal como “los utilizadores (industriales) han pedido”. Esta recomendación prohíbe estrictamente “cualquier subvención cruzada” (las ganancias generadas por estas redes de uso exclusivo de los industriales no pueden en ningún caso compensar las pérdidas en otras redes –utilizadas por el público– y entonces, deben ser devueltas al estrictamente mínimo como lo exige “los principios fundamentales de costos”. Estas redes RNIS tendrán que ser entregadas sin restricción a los “utilizadores” a más tardar el 1º de enero de 1994).

El mismo mes, la Mesa redonda europea de los Industriales (ERT) publica “Educación permanente, desarrollar las futuras competencias de Europa”, un “reporte” que reclama una vez más la extensión de la enseñanza a distancia y cita el ejemplo a seguir, EuroPACE. “EuroPACE (Programa europeo de formación continua avanzada) constituye un proyecto propio de los industriales y uno de los casos más notables de cooperación en materia de formación de adultos. Agrupando 50 empresas y 50 universidades, EuroPACE utiliza los nuevos medios para dar cursos de formación continua de gran calidad, difunde programas de enseñanza a distancia en toda Europa, y perfecciona métodos que permiten determinar las necesidades de la industria en materia de formación continua”. (página 14) Se ve para qué debe servir, entre otros, el RNIS.

Del 11 al 18 de junio el personal de France Telecom declara huelgas en todo el hexágono en contra de nuevas “clasificaciones” a las cuales quiere someterles la Dirección.

El 15 de julio, la Comisión europea publica una “comunicación”³⁸ recomendando el ajuste de las tarifas de telecomunicaciones sobre los costos. “El recargo, actualmente aplicable a las llamadas intracomunitarias impide el de-

sarrollo rápido de las redes europeas. (...) Convendría ofrecer a los grandes utilizadores profesionales (...) estructuras de precios adaptadas a sus necesidades”, (página 4) escribe, insistiendo todavía sobre el aspecto negativo de las “subvenciones cruzadas” y la necesidad de una “transparencia” debiendo terminar con una reducción importante de costos para los industriales a semejanza de lo que se hace ya en los Estados Unidos, en el Japón y en el Reino Unido, ejemplo a seguir si se puede ya que el usuario individual paga una tarifa dos veces más alta que el promedio comunitario mientras el usuario profesional paga una tarifa correspondiente al 62% de este promedio. (página 34)

El mismo día, la Comisión hace llegar a los ministros CEE una proposición de directiva destinada a abolir las reglamentaciones nacionales que protegen a los doce mercados distintos de telecomunicación.³⁹ La Comisión quiere evitar, en el futuro, que “los prestatarios de servicios que desean dar servicios de telecomunicaciones en más de un Estado miembro deban (...) solicitar licencias o declarar su intención de dar el servicio en cada Estado miembro en donde aspiran ser activos antes de poder empezar sus actividades”. Explica que “tales pedidos paralelos representan pérdidas de tiempo importantes y restringen (...) la prestación de servicios de telecomunicaciones en el conjunto de la Comunidad y tienden a mantener una división del mercado comunitario de los servicios de telecomunicaciones en doce mercados nacionales”. Propone entonces que los “prestatarios de servicios”, es decir las empresas que quieren explotar simultáneamente algunas redes telefónicas nacionales, no tengan más que formular un pedido y recibir una autorización. Para eso, se necesita un solo organismo habilitado para dar las autorizaciones y licencias. De ahí la creación de un Comité comunitario de telecomunicaciones que será presidido por... la misma Comisión europea (artículos 7 y 20). Hay que ir rápido. La Comisión propone que su directiva sea obligatoriamente aplicable a partir del 1° de enero de 1993.

El 12 de agosto, el ministro socialista de las Comunicaciones belga, declara en el periódico *Le Soir*: “¿Hubieran imaginado, hace dos años, que el Partido socialista acepte que se vendan los activos de sociedades públicas y de los bienes del Estado por cincuenta millares? Hemos cambiado. Por ser realistas.”

El 4 de septiembre de 1992, se hace la publicación del contrato de gestión de Belgacom en el Monitor. La administración de Estado RTT se vuelve oficialmente la empresa pública autónoma Belgacom.

El 8 de septiembre, cuatro días después de la publicación en el Monitor belga del contrato de gestión que crea definitivamente la empresa pública autónoma Belgacom, el Consejo de Administración de ésta se reúne por primera vez. Su presidente, Benoit Remiche, descubre de entrada su juego: “¡La cultura del monopolio, se acabó! (...) El plazo fijado para la adopción de un nuevo estatuto de personal es de dieciocho meses. Estoy opuesto a la idea de tener

un estatuto que sea la séptima maravilla del mundo (...) Belgacom es ahora una empresa privada con capitales públicos (...) creo que somos una de las empresas de telecom que presenta los reportes financieros menos favorables de Europa.”⁴⁰

Al día siguiente, el diario *Le Soir* escribe: “Se evoca notablemente la posibilidad de llamar a trabajadores a tiempo parcial para resolver los picos de demanda en ciertos servicios: enlaces, informaciones...”

8 de octubre: publicación del decreto real creando la “Comisión de evaluación de activos del Estado” o “Comisión de las privatizaciones” en Bélgica.

En Francia, el “llamado de Rouen” convoca a movilización contra el proceso de reclasificación de personal de Francia Telecom.

El 21 de octubre, la Comisión europea publica un informe sobre el sector de las telecomunicaciones.⁴¹ Enumera las 35 directivas, decisiones, reglamentos, recomendaciones y resoluciones adoptadas desde 1984 para liberalizar el sector, se felicita de la colaboración de la Corte de Justicia que “en 1985, reconoce en un decreto capital que las reglas de competencia del tratado eran totalmente aplicables a los organismos de telecomunicaciones”⁴² y deplora que “90% del producto total de los organismos de telecomunicaciones queden en manos de la estructura monopolística, a saber el servicio de telefonía vocal”. Estima entonces “preciso que el sector de los servicios de telecomunicaciones modifique su estructura (para) cumplir eficazmente su función (y) verificar (...) si los monopolios existentes son todavía necesarios”. Tomando en cuenta el “contexto político en evolución” y la “inserción del título XII en el tratado sobre la Unión política que hace del establecimiento de redes transeuropeas el objetivo principal de la política comunitaria”, propone pasar en un primer tiempo a “la introducción de la competencia para las comunicaciones telefónicas vocales entre los Estados miembros” antes, y en un segundo tiempo, imponer “la liberalización de todas las comunicaciones telefónicas vocales, a saber las comunicaciones internacionales (en el interior y al exterior de la Comunidad) y nacionales”.

En el periódico de empresa “Construir Belgacom” del cuarto trimestre, Bessel Kok dirige una nota lapidaria a sus 26.000 empleados: “1993 será un año difícil. La liberalización de las telecomunicaciones en el gran mercado europeo ha transformado nuestros antiguos aliados en competidores potenciales. (...) Debemos actuar pronto y con acciones directas.”

El 5 de noviembre, el personal de Belgacom paraliza el trabajo en casi todas partes de Bélgica (24 horas en la regional de ARLON). El movimiento explota porque el Consejo de administración de Belgacom no ha examinado como estaba previsto, en el curso de su reunión del 3 de noviembre, la aplicación del acuerdo intersectorial concertado en 1991 previniendo un alza salarial de 3% a partir del 1º de noviembre. La Dirección tiene otras preocupaciones, el

mismo día firma, con su socio y abastecedor Alcatel Bell, un acuerdo de colaboración con Interpac/Infonet para la oferta de servicios EDI (Electronic Data Interchange). Al otro día 6 de noviembre, la huelga se extiende a todo el país. Los sindicatos exigen, y obtienen, la convocatoria para una reunión extraordinaria del Consejo de administración el 10 de noviembre. Amenazan con desencadenar una huelga general el 13 de noviembre si ninguna decisión es tomada el 10. El Consejo acepta la aplicación del acuerdo salarial con la condición de que los sindicatos acepten el nuevo estatuto del personal. Es lo que hacen. Este estatuto prevee esencialmente una “evaluación” anual del personal. Todo empleado que hubiera recibido la mención más baja dos años consecutivos será licenciado sin indemnización. Los que hubieran recibido mejores evaluaciones serán gratificados con ascenso y/o prima. La evaluación determinará la carrera futura del empleado.

El 16 de noviembre, el presidente del Consejo de Administración de Belgacom, Benoit Remiche, expone la situación de la empresa en el Consejo económico y social de la región walona. Afirma en esta ocasión que el “beneficio estimado” de 10 millares para 1992 estuvo “sobre-evaluado”, que la deuda de 125 millares es, proporcionalmente, “la más elevada de los operadores europeos” y lo preconiza, frente a “la competencia agresiva, la afiliación de ciertos servicios y la asociación”. Declarando que la “privatización es jurídicamente imposible actualmente”, se queja de que, en ciertos servicios de Belgacom, se registran 31,5 días de falta por enfermedad por año y habla de “mejor administración de recursos humanos”, de “reestructuración sustancial” y de “incentivo social”.⁴³ El *Courrier de l'Escaut* el día siguiente escribe: “La RTT no es más que una empresa super endeudada que no pudo invertir cuando había que hacerlo y que tiene personal de baja calidad.”

El 17 de noviembre, la Corte europea de Justicia devuelve su decreto concerniente a las apelaciones de España, Bélgica, Italia y Francia en contra de la directiva 90/388/CEE tomada unilateralmente por la Comisión europea el 28 de junio de 1990 y que obliga a los Estados CEE a “abolir los derechos exclusivos o especiales para el suministro de servicios de telecomunicaciones que no sea el servicio de telefonía vocal” y a “tomar las medidas necesarias con el fin de garantizar el derecho de cualquier operador económico para entregar los dichos servicios de telecomunicaciones”. Este decreto⁴⁴ es una catástrofe para los servicios públicos en general y para los servicios públicos de telecomunicaciones en particular. La Corte reconoce que la Comisión europea ha cometido errores y abusos de derecho en ciertas disposiciones de su directiva, pero le da razón en lo esencial. Es decir, en primer lugar, que la Comisión, organismo “ejecutivo”, tiene el derecho de legislar. Después que los Estados no tienen derecho de confiar un monopolio a sus servicios públicos “sin justificación objetiva” con el objeto de “eliminar la competencia” en el sector privado

y que la Comisión está, por lo tanto, “provista del poder de abolir derechos” de los servicios públicos de telecomunicaciones.

El 19 de noviembre, los ministros CEE de telecomunicaciones crean un “comité ad-hoc” de alto nivel encargado de estudiar las reglamentaciones nacionales y de “trabajar con la Comisión europea”.

El diario *La Libre Belgique* se alegra, el 20 de noviembre: “Consecuente a la decisión de la Corte europea de Justicia del martes, Belgacom tendrá que conceder una parte de su monopolio, en particular lo que concierne a los buzones electrónicos, el “home banking”, los pagos internacionales, etc.” El diario cita entre otros el boletín semanal de la Kredietbank: “Si Belgacom quiere asegurar sus posiciones en el futuro, tendrá que cooperar con otros explotadores. La competencia para los precios, la reducción de los márgenes, las pesadas cargas de personal y financieras que resultan del contrato de gestión, vuelven deseable una nueva inyección de capitales (...) estos nuevos medios están indisolublemente ligados a la privatización de Belgacom.”

El 22 de noviembre, el personal de Belgacom reacciona, con hojas volantes, a las palabras que Benoit Remiche ha tenido el 16 en Namur. Las califica de “injuriosas, odiosas y hasta difamatorias, injustificadas y desmoralizantes. (...) Las directivas del comité de dirección encargadas de promover nuestra imagen de marca como Belgacom hacia una cultura de empresa dinámica están reducidas a la nada con vuestras palabras”. El 1º de diciembre, el Consejo de administración decide disminuir la mayor parte de las tarifas internacionales a partir del 15 de diciembre. El 4 de diciembre, el diario *Le Vif - L'Express* comenta el decreto de la Corte de Justicia europea del 17 de noviembre escribiendo: “Consecuencia a corto plazo: Belgacom podría perder el 25% de sus beneficios. Por eso, ciertos proyectos de filiación con otros operadores internacionales. (...) ¿Un primer paso hacia una asociación antes de considerar más tranquilamente una posibilidad de privatización? La hipótesis es realista”. El mismo día, el diario “*Le Soir*” hace moción de los cuadros socialistas de Belgacom. Estos “lanzan un llamado presionando a los dirigentes del PS para que pongan fin a lo que pueda parecer como un comportamiento al menos equívoco de ciertos de sus mandatarios en el seno de Belgacom (que dan prueba) de una actitud desenvuelta o agresiva hacia los servicios públicos (y que) actúan en el sentido de una privatización (...). El ministro (socialista) Coëme parece haberse retirado del juego. (...) Algunos administradores socialistas juegan el juego del privado. El malestar es enorme”. El 5 de diciembre, el periódico Sindicatos, órgano de la FGTB (Federación General de los Trabajadores de Bélgica, de filiación socialista) saca las conclusiones de un coloquio que ha organizado sobre los peligros que amenazan a los servicios públicos. “Los responsables europeos permanecen por tanto ciegos a todos estos signos de desorden económico y social, precursores de un peligroso caos. (...) De la Con-

federación europea de los sindicatos, esperamos acciones para unificar nuestras luchas y hacer todo para dar a Europa la dimensión social que le hace falta hoy en día.”

El mismo mes, la Mesa redonda europea de los Industriales publica ininterrumpidamente un reporte sobre las relaciones de trabajo en Europa, “De la confrontación a la participación”⁴⁵ y un ambicioso manifiesto, “Restaurar la confianza, un programa de acción para Europa”.⁴⁶ El primero estima que “las relaciones de trabajo armoniosas han llegado a ser cruciales para el éxito de los negocios en Europa”, constata que “el equilibrio del poder capital-trabajo está superado como la guerra fría” pero que la “competencia de los Estados Unidos y del Japón presiona sobre los negocios” y concluye que se necesita instaurar la “participación” entre trabajadores y patronos (construir “la casa de la confianza mutua” - ¡sic!) generalizando los “círculos de calidad” y los “business units”... El segundo estima que “en 1992, Europa ha entrado en crisis” y constata que “ninguna acción coherente ha sido propuesta para mejorar la situación” mientras que “la industria europea necesita medidas rápidas y enérgicas”. Declara que (página 8) “la dereglamentación es el mejor modo de abrir el mercado”, que hay que “suprimir las subvenciones” (...) “simplificar el cobro del impuesto” (página 10) “ampliar la agilidad de la organización del trabajo y de los horarios. Suprimir las discriminaciones fiscales al encuentro (sic) del trabajo a tiempo parcial. Cuidar que los costos salariales excesivos no cierren el acceso al mercado del trabajo (página 11) sostener la movilidad de la mano de obra calificada (...) dar los mismos privilegios (sic) fiscales al trabajo y al capital (...) explotar convenientemente las grandes sumas entregadas para la protección social acordándose que el objetivo principal es el de crear nuevos empleos y no proteger a los de ayer (sic) y alentar un compromiso común en la realización de objetivos compartidos a través de acuerdos, no impuestos por la ley, pero fundados sobre las aspiraciones de los individuos y las necesidades de la empresa”. ¿Como realizar este estupendo programa? Respuesta: (página 12) “Piedra angular de este programa, las tecnologías de la información que representan hoy la espina dorsal de toda infraestructura. El desarrollo de nuevas “autopistas” de la información y de la comunicación (...) constituirá una herramienta poderosa y estratégica para la modernización de Europa.”

Cierto, habrá que adoctrinar para (página 18) “obtener el apoyo de la opinión pública”.

En 1992, Italia reorganiza su sector de telecomunicaciones (ley 58), Japón abre el 20% del capital de NTT a las inversiones extranjeras, y Guinea (ley L/92/016), Hungría (Ley LXXII) y Koweit (decreto 131) privatizan sus telecomunicaciones.

Deutsche Telekom ha generado una cifra de operación de 1.000 millares de francos belgas (166 millares de FF) con 231.000 empleados, British Telecom

tiene una cifra de negocios de 800 millares con un efectivo de 210.500 empleados (que no serán más que 170.000 a fines de 1993), France Telecom tiene una cifra de negocios de 750 millares de francos (124,5 millares de FF) con 167.800 agentes y Belgacom una cifra de 110 millares de francos y cuenta con 25.700 empleados.

SWIFT totaliza 3.582 utilizadores en 94 países.

Notas

- 1 Asuntos adjuntos C-271/90 , C-281/90 y C-289/90. Colección jurídica de la Corte y del Tribunal de Primera Instancia, 1992-9, págs.I-5833 a I-5870.
- 2 Asunto C-202/88, decreto del 19 de marzo de 1991. Colección jurídica 1991, pág. Y-1259 a I-1274.
- 3 Asunto C-41/90, decreto del 23 de abril de 1991, colección jurídica 1991, pág. Y-2010 a I-2022.
- 4 Asunto C-18/88, decreto del 13 de diciembre de 1991, colección jurídica 1991, pág. I-5973 a I-5985.
- 5 Le Crocodile, el restaurant más elegante de Strasbourgo, es asiduamente frecuentado por los parlamentarios europeos y los políticos cercanos a las instituciones europeas.
- 6 Reportes publicados por la Mesa redonda europea de los industriales (ERT). Serán seguidos por "El acercamiento" en junio de 1992 y "Construir las autopistas de la información" en junio de 1994.
- 7 Jaques Delors, presidente de la Comisión de las Comunidades europeas, Martin Bangemann, entonces comisario a cargo de la industria y de las telecomunicaciones, Leon Brittan , encargado de la competencia y Karel Van Miert, comisario de transporte.
- 8 El tratado dicho de "Maastricht".
- 9 Texto atribuido a la Comisión europea en el reporte "Las redes faltantes, un desafío para Europa..." enviado "muy urgentemente" y publicado en mayo de 1991 por la ERT, pág. 25.
- 10 Tratado sobre la Unión europea, título XII, pág. 51.
- 12 Tribuna, octubre de 1989, págs. 9 y 10.
- 13 Tribuna, julio de 1989, pág. 12
- 14 The Business Implications of 1992. Building the Market together, Sixth ERT Youth Conference, Chateau de Limelete, Belgium, junio 21-24, 1989. Reporte final, 1989.
- 15 Información de prensa (90) 188 del 6/3/90
- 16 Periódico oficial L 192 del 24/7/90, pág. 10.
- 17 *Ibidem*, pág. 15, artículo 2.
- 18 *Ibidem*, pág. 16, artículo 7.
- 19 Directiva 90/531/CEE del 17 de septiembre de 1990. Periódico oficial L 297 del 29/10/90.
- 20 COM (90) 490 del 20/11/1990
- 21 Recurso de la Corte de Justicia año 1991, Pág. Y-1265, parágrafo III,22.
- 22 *Ibidem*, IV,33.
- 23 *Monitor belga*, 27.03.91, págs.6155 a 6238.
- 24 Boletín de la FEB, 3/1991, pág. 62.
- 25 Decreto del 23.4.1991, asunto C-41/90,.....

- 26 Directiva (91/263/CEE) del Consejo del 29 de abril de 1991. Periódico oficial L 128 del 23.5.91, págs. 1-17.
- 27 Decisión 91/352/CEE del Consejo, Registro oficial L 192 del 16.07.1991, pág. 8.
- 28 Decisión 91/353/CEE del Consejo, Registro oficial L 192 del 16.07.1991, pág. 18.
- 29 Ver Philippe Berkenbaum, *La belgacomedia*, ediciones Luc Pire, Bruselas 1995.
- 30 *Le soir*, 08.08.91
- 31 91/C 233/02, periódico oficial C8 del 14.01.92
- 32 Decreto de la CJE del 10.12.1991, asunto C-179/90. Colección de la CJE, Y-5923 a 5933.
- 33 Decreto de la CJE del 13.12.1991, asunto C-18/88. Colección de la CJE, Y-5973 a 5985.
- 34 Resolución del Consejo 92/C8/01, Registro oficial C8 del 14.01.92
- 35 Decreto de la CJE, 12 de febrero de 1992, asuntos C-48/90 y C 66/90. Colección de la CJE 1992, págs. Y- 627 a I-641.
- 36 Directiva 92/44/ CEE del Consejo del 5 de junio de 1992 relativa a la aplicación del suministro de una red abierta a las líneas arrendadas, periódico oficial L 165 del 19.6.92. págs. 27 a 36.
- 37 Recomendación del Consejo (92/383/CEE) del 5 de Junio de 1992 relativa a la oferta de posibilidades armonizadas de acceso a la red numérica de integración de servicios (RNIS) y de un conjunto mínimo de ofertas RNIS de acuerdo a los principios de la suministro de una red abierta (ONP), periódico oficial L 200 del 18.7.92. págs. 10 a 19.
- 38 Hacia la orientación de las tarifas sobre los costos y el ajuste de las estructuras de precios/tarifas de telecomunicaciones en la Comunidad. Comunicación de la Comisión SEC (92) 1050 final, Bruselas, el 15 de julio de 1992.
- 39 Proposición de directiva del Consejo sobre el reconocimiento mutuo de licencias y otras autorizaciones nacionales de servicios de telecomunicaciones, el establecimiento de una licencia única comunitaria de telecomunicaciones y la creación de un Comité comunitario de telecomunicaciones (CTC), COM(92) 254 final - SYN 438, Bruselas, el 15 de julio de 1992.
- 40 Periódico *La Libre Belgique* del 8.9.1992
- 41 Reporte de 1992 sobre la situación del servicio de telecomunicaciones, Comunicación de la Comisión SEC(92) 1048 final, Bruselas, el 21 de octubre de 1992.
- 42 Asunto 41/83, Italia contra la Comisión, decreto del 20 de marzo de 1985, ver capítulo 4 Los perros guardianes.
- 43 Periódico *La Libre Belgique*, 17/11/1992
- 44 Asuntos conjuntos C-271/90, C-281-90 y C-289/90 Reino de España e.a. contra Comisión de Comunidades europeas, "Competencia en los mercados de las telecomunicaciones" Colección de la CJE 1992 Y-5833 a I-5871.
- 45 Labour Relations in Europe/From Confrontation to Participation. Thirteenth ERT Youth Conference, The Netherland, June 14-18 1992. Reporte final, ERT Bruselas, 1992.
- 46 Restaurar la confianza. Un programa de acción para Europa propuesta por la Mesa redonda de los industriales europeos. ERT, Bruselas, 1992.

El desmembramiento

El consultor

Miércoles 26 de enero de 1994. Avenida Marcel Thiry, nombre de un negociante en madera belga, más conocido por su libro poético “Tú que empalideces con el nombre de Vancouver” por su participación voluntaria y personal en la guerra anti-bolchevique que había librado con su hermano en Rusia al volante de un carro blindado al día siguiente de la revolución de octubre. Barrio nuevo con inmuebles ultramodernos el último grito. En algunos miles de metros cuadrados se avcinan estrechamente las sedes de Tractebel, filial de la Sociedad General de Bélgica, de RTL-TVI, la compañía privada de radio-televisión luxemburgués, de la compañía de seguros Royale Belga y de dos de las principales consultoras internacionales en privatización: Coopers & Lybrand¹ y Ernst & Young. El rosado de las paredes se acentúa por el sol poniente. En los pisos superiores del número 216, al cobijo de una mampara de color rojo, cuatro hombres están reunidos en una pequeña sala.

«Verá, hemos decidido dirigirnos a usted porque conoce bien Belgacom y no queremos consultar a sus dirigentes actuales. Por lo menos, nuestro ministro no lo quiere. Él ocupa sus funciones en el departamento de las comunicaciones desde hace dos días y los pocos contactos telefónicos que ha tenido con el presidente del Consejo de Administración y el administrador delegado le hacen temer lo peor. Quisiera ver claro antes de ir más allá.

– ¿Qué quieren que revelemos que no haya sido ya expuesto con amplitud en la plaza pública? Cada uno sabe que hay un grave conflicto personal entre Benoît Remiche y Bessel Kok...²

– Claro, por cierto... No, lo que quisiéramos, lo que el ministro quiere, es saber en dónde estamos y hasta dónde se puede llegar teniendo en cuenta a un interlocutor del cual se habla poco en la prensa, es decir los sindicatos. Los conflictos personales, el ministro los arreglará más tarde. Lo que él quiere es conocer el contexto y sobre todo vuestro parecer, porque como consultor ya se ha ocupado mucho antes y se ocupa todavía hoy de la empresa.

– Si quiere saber nuestra opinión y comprender el contexto... hay que regresar bastante lejos. En 1980 la Comunidad europea, la Comisión europea más bien, decreta una directiva imponiendo la transparencia en ciertos servi-

cios públicos. Exige entonces de los gobiernos que les entreguen, cada año, las cuentas de funcionamiento precisas y detalladas de sus empresas y servicios públicos. El objetivo es entonces encontrar las subvenciones cruzadas en el seno de estos organismos públicos por dos razones. En primer lugar prohibir estas subvenciones en virtud de las reglas de competencia dictadas por el tratado y después identificar los sectores rentables de estos organismos. La Comisión estima que las empresas públicas subsidiadas por su Estado nacional hacen una competencia desleal a las empresas privadas que no son “subsidiadas”, más que por sus ganancias y aportes eventuales de capitales. Considera igualmente, por sugestión del sector privado, que el apoyo financiero de un sector no rentable de un servicio público por un sector rentable del mismo servicio público es una forma de subsidio del Estado. Por ejemplo, en el sector de las telecomunicaciones, las administraciones públicas compensan las tarifas locales moderadas por tarifas larga distancia artificiosamente elevadas. Son entonces las empresas con actividades o filiales en el extranjero, grandes consumidoras de telecomunicaciones larga distancia, que pagan, que sostienen, que subsidian de alguna manera, las tarifas locales moderadas. Con la mundialización creciente de la economía, esto cuesta cada vez más caro a las empresas. Estas empiezan a presionar para que las tarifas reflejen la “realidad”, la “verdad” de los costos. Aunque los costos reales de una comunicación sean imposibles de establecer. Que sean utilizados o no, los satélites, los cables y las líneas de cobre quedan de todas maneras puestos. Es muy difícil comparar el costo de las instalaciones urbanas extremadamente densas de líneas telefónicas instaladas que han necesitado decenas de años para cavar zanjas sin descanso con el de un satélite mandado en pocos segundos sobre órbita. Bueno... en 1985, la Comisión, atenta a las reivindicaciones industriales, extiende el alcance de esta directiva a las administraciones de telecomunicaciones que escapaban de ella hasta entonces. Al mismo tiempo, recomienda vivamente a los Estados miembros de la Comunidad dotar a estos organismos públicos de “contratos de gestión” o “de contratos de plan” para obligarles a adoptar una administración moderna, una contabilidad analítica por ejemplo. Un medio de acorralar mejor esta famosa “verdad de los costos”. Lo que pasa también, es que se está dando cuenta que, gracias a los progresos tecnológicos, el sector de telecomunicaciones vaya seguramente a llegar a ser uno de los más rentables pero que queda, casi en todo el mundo, a excepción de los Estados Unidos y Gran Bretaña, en manos de monopolios públicos. Todos estos elementos contribuyen a atraer la atención sobre el sector de telecomunicaciones. Pero el mensaje no pasa tan bien. Las administraciones oponen resistencia. Los poderes políticos tienen otras preocupaciones o temen cambiar las costumbres. El gobierno belga, por ejemplo, demorará tres años antes de vislumbrar un posible cambio de estatuto en la RTT. Es en 1988. Año en el cual, en vista del gran mercado, idea

lanzada por Delors en 1985, los ministros europeos de Comunicaciones consideran por fin la creación de un “mercado común de telecomunicaciones”. No es más que el 8 de mayo de 1988, en efecto, que los partidos políticos salidos de las elecciones del 13 de diciembre anterior, firman un acuerdo previniendo el cambio de estatuto de la RTT y la elaboración de una nueva ley sobre las telecomunicaciones. El acuerdo precisa, cito de memoria, “en la perspectiva del gran mercado interno, nuestras empresas públicas de comunicación y de transporte serán confrontadas a una nueva competencia y a necesidades nuevas. Esto merece la verificación de por lo menos dos condiciones. La primera consiste en la concesión de un nuevo estatuto que les permita tener una mayor autonomía de gestión, la segunda es la ampliación de sus medios financieros llamando a los capitales privados”.³

– ¿Qué papel han jugado la dereglamentación de AT&T en los Estados Unidos y la privatización de British Telecom en Gran Bretaña?

– Un papel enorme. En primer lugar, los operadores privados reducen inmediatamente las tarifas larga distancia para captar la clientela de las multinacionales. Los monopolios europeos, creyéndose protegidos, mantienen sus tarifas elevadas pero, gracias a la informática, se logra emplazar sistemas de llamada automática permitiendo facturar las comunicaciones desde el país en donde las tarifas son más bajas. Las legislaciones no han previsto esto y los monopolios públicos europeos empiezan a perder mucho dinero. Terminan todos por reducir sus tarifas internacionales... y a aumentar sus tarifas nacionales para compensar la falta de ganancias. Después estos procesos de dereglamentación y de privatización tienen un efecto de entrenamiento. Se piensa: “Si ellos lo hacen, ¿por qué nosotros no?” Y los industriales, ya seducidos por la baja de tarifas internacionales y fascinados por la explosión del sector de terminales conectables a las redes telefónicas, piensan que no hay razón para que los enormes beneficios que prometen estos desarrollos tecnológicos se les escapen, y además que lo mórbido del clima económico general no les promete un crecimiento espectacular en los sectores tradicionales. De ahí una presión creciente para la extensión de las privatizaciones en el continente europeo.

– ¿Pero por qué tanta lentitud?

– Por numerosas razones. El alcance financiero de los progresos tecnológicos fulgurantes ha aparecido en el curso de los años. Las administraciones públicas y sus autoridades de tutela política instaladas en su rutina no comprendían lo que pasaba y oponían una resistencia pasiva. Se tenía miedo a reacciones sindicales...

– Pero prácticamente no las hubo.

– Es verdad, pero justamente, es una de las razones por las cuales no podemos ir demasiado rápido. Había que persuadir a los sindicatos que la evolución tecnológica era inevitable y que debía, necesariamente, provocar muta-

ciones económicas y sociales también inevitables. Por ejemplo, era difícil “venderles” la idea de suprimir las subvenciones cruzadas porque es el fundamento mismo del servicio público. Sostener las tarifas moderadas facturadas a los más débiles por tarifas elevadas aplicadas a los más fuertes era el hábito. De ahí la idea del “contrato de gestión”. Había que seducir a los sindicatos con la idea de acordar una más amplia independencia de los servicios públicos con el mundo político y de sus poderes de tutela. Y explicarles que, para beneficiarse de más independencia, las empresas y los servicios públicos debían cambiar de estatuto. Pasar del estatuto de administraciones dirigidas directamente y soberanamente por un ministro al estatuto de empresa autónoma que concluye un “contrato” con el gobierno. Había que preparar las mentalidades y fue lo que se ha hecho. Tomó su tiempo, es cierto, pero ni tanto ni tan poco. Lo ideal era llegar a que los sindicatos terminen por pedir ellos mismos la independencia de los servicios públicos y los contratos de gestión.

– Es lo que ha sucedido.

– Sí, y más pronto de lo pensado. Nos hemos enterado en ese tiempo, era en 1986 si mis recuerdos están bien, de los memorándums que el gobierno de Martens había pedido a las organizaciones sindicales. La CGSP socialista se pronunciaba por el “establecimiento de reportes contractuales entre poderes políticos y empresas públicas” y la FSCSP social cristiana en favor de la “conclusión de contratos –programas entre el Estado y las empresas públicas–”. La idea de los “contratos de gestión” era por lo tanto adquirida y la de “empresa” pública en lugar de “servicio” público igualmente. Era bastante gracioso ver a los sindicatos reclamar el mantenimiento del empleo en la función pública, defender el sector público en contra del gobierno “reaccionario” de Martens y...reivindicar los contratos de gestión por quienes, infaliblemente, preparaban la privatización. En junio de 1989, el gobierno y los sindicatos firman un protocolo de acuerdo sobre la transformación de la RTT. El presidente del sector de comunicaciones de la CGSP se felicita entonces de que el monopolio de la futura “empresa” englobe la telefonía, la movifonía, el télex, el transporte de datos y de circuitos arrendados, lo que es extraño porque se sabía ya en ese tiempo que únicamente la telefonía vocal quedaría en manos de monopolios públicos, y todavía, ¡no por mucho tiempo! Y deplora así mismo que el contrato de gestión no haya sido todavía abordado. Declara en efecto, cito con el texto en mis manos: “Es indispensable que las organizaciones sindicales representativas sean asociadas a las negociaciones de la ley-de bases relativa a la autonomía de gestión y a la elaboración de contratos de gestión”.

– ¡Es apenas creíble!

– Sí, además que la Comisión europea, el Consejo europeo y los industriales europeos habían hecho entender claramente que el objetivo era la privatización de las telecomunicaciones y que el proceso para lograrlo era el de

transformar el estatuto de los monopolios públicos y someterlos a la transparencia, es decir, a contratos de gestión. Pero todo es explicable. La estrategia consistió en adoptar disposiciones legales las directivas y, por ejemplo, el tratado de Maastricht, al mismo tiempo que dismantelar los monopolios pieza por pieza, sea por las intervenciones de la Corte de Justicia europea, sea por los mecanismos del mercado que harían una bola de nieve. Todo esto unido a una constante campaña de prensa alabando las virtudes de las técnicas de gestión del sector privado, denunciando los derroches y pesantez del sector público y anunciando una “revolución” tecnológica industrial comparable a la invención del vapor o de la electricidad.

– Bueno, entonces, del lado sindical no hay nada que temer. ¿Qué estrategia a corto plazo puede aconsejar al ministro?

– Yo no diría que no hay nada que temer del lado sindical. Aunque sean ciegos a muchas cosas, puede que reaccionen mal. En noviembre del noventa y dos, cumplen un paro de trabajo en todo el país para exigir el pago del aumento salarial de tres por ciento que se les había ofrecido. Al fin del mismo año, reaccionan muy mal a las palabras de Benoit Remiche que acababa de criticar el estatuto del personal y de preconizar la filiatización. Seis meses más tarde, en mayo del noventa y tres, Benoit Remiche y Bessel Kok proponen la reorganización del personal en Business Units como ya lo habíamos preconizado en 1990. No hace falta más para que la CGSP declare que la confianza del personal en sus dirigentes se ha “desvanecido”. En septiembre del mismo año se pliegan a una huelga de veinte y cuatro horas en contra del nuevo sistema de evaluación. Dos semanas más tarde los agentes de France Telecom hacen huelga en contra del proyecto de privatizaciones de Balladur que lo archivará enseguida. Es el tipo de cosas que asusta. Hay que ser muy prudente. Se puede perder en pocos días el beneficio de años de trabajo. Los sindicatos han aceptado el nuevo estatuto del personal que acaba de entrar en vigor a pesar de un descontento manifiesto de sus bases. No hay que precipitarse en nada y sobre todo abstenerse de toda declaración imprudente.

– Estamos de acuerdo, pero todo indica que este año hay que privatizar Belgacom. Mientras la empresa dispone todavía de un cierto monopolio, y por ende de entradas aseguradas, ésta tiene más valor que cuando será puesta a concurso.

– ¿Quiere decir que el gobierno puede esperar un mejor precio de su venta?

– Sí, por razones presupuestarias. No es un slogan demagógico.

– Aunque muy demagógico, fue un muy buen slogan hace algunos años. Hemos contribuido ampliamente en extenderlo. Hoy está totalmente obsoleto. La gente no es estúpida. Saben muy bien que no son los pocos miles que proporcionarían la venta de Belgacom que contribuirían a reembolsar de ma-

nera significativa la deuda de diez mil millones del Estado o pagar los setecientos millones de interés que el Estado paga... No, hay que encontrar otra cosa. No es muy difícil. Estamos en una dinámica de liberalización europea. Los sindicatos lo han entendido muy bien. Si se sienten todavía con fuerza para luchar contra una estrategia nacional, se sienten, de otro lado, totalmente incapacitados frente a lo que está representado como un proceso europeo, supranacional. Hay necesidad por tanto de explicar que es urgente liderar alianzas para hacer frente a la competencia feroz que prepara, no la ley belga, sino las leyes europeas. Aunque sabemos todos que la ley del 21 de marzo de 1991 que crea las empresas públicas autónomas tenía por objetivo su privatización. Los artículos del 37 al 40 de esta ley del 21 de marzo 91 organizan la transformación de esas empresas públicas en sociedades anónimas y la detención de cerca de la mitad de su capital por el sector privado. Hay que convencer a los sindicatos que encontrar una buena pareja de porte mundial que pueda adquirir una parte del capital de Belgacom es primordial para la supervivencia de la empresa. Solamente un partido así puede proteger Belgacom contra su desaparición. Cuenta con el futuro del empleo. No es muy difícil.

– Entonces, uno: transformar urgentemente Belgacom en sociedad anónima, dos: privatizarla parcialmente.

– Por favor, por favor, señor, no hable de privatización, esta palabra es demasiado pesada y llena de connotaciones dolorosas para los sindicatos. Usted ha visto lo que se produjo en Francia. Invoque la alianza estratégica o, mejor aún, la “consolidación estratégica”. Evita así toda alusión a la privatización y a la llegada de un socio privado. Nosotros hemos vendido ya repetidas veces este concepto en países con riesgo, es muy eficaz.»

Algunos días más tarde, el martes 1º de febrero de 1994, Bessel Kok, al regreso de uno de sus muy frecuentes viajes a los Estados Unidos, declara que “la privatización de Belgacom es irreversible” y que la “supervivencia de Belgacom en el nuevo contexto de competencia internacional pasará por la constitución de una alianza (...) que debería ser constituida en 1994”. El 8 de febrero, el ministro belga de Finanzas declara que “el gobierno belga debatirá pronto sobre la privatización eventual de Belgacom”. Los tres sindicatos mayoritarios de 26 mil empleados de Belgacom recuerdan entonces su “oposición formal a toda clase de privatización” y llaman a los “trabajadores de la empresa a prepararse para reaccionar en consecuencia”. El 23 de febrero, Elio Di Rupo, ministro socialista de Comunicaciones, declara que “si Belgacom no evoluciona, dentro de cuatro o cinco años, no resistirá a las presiones de los otros operadores nacionales” y llama a una “consolidación estratégica”. El 8 de marzo, en gabinete limitado, el gobierno estudia la privatización de Belgacom. Diez días más tarde el sindicato cristiano SCCC dice oponerse a toda privatización “por motivos presupuestarios” y amenaza con desencadenar acciones. El 21 de

marzo, los tres sindicatos publican un comunicado conjunto en el cual piden a los empleados “permanecer vigilantes y listos para eventuales acciones”. Dos días más tarde, el 23 de marzo, los ministros reunidos en pleno deciden “consolidar” Belgacom. El mismo día, Bessel Kok y Benoît Remiche anuncian al personal que el “proceso de privatización está en curso”. Bajo el título “Los sindicatos se agarran desesperadamente al servicio público”, el cotidiano *Le Soir* escribe que el presidente del sector de telecomunicaciones del sindicato socialista CGSP estima que “hay que salvaguardar a cualquier precio el interés de la empresa y el interés del servicio público”. Pero un superior jerárquico sindical, Jacques Fostier, secretario interregional de la FGTB de la cual hace parte la CGSP, declara: “No soy alérgico a las privatizaciones de empresas públicas (...) muy al contrario.”⁴

El 20 de abril, Elio Di Rupo se alegra de que ochenta sociedades del Consejo, entre las cuales está Cooper & Lybrand, se hayan candidatizado para asistir al gobierno en el proceso de privatización de Belgacom. Dos días más tarde, André Mordant, secretario general de la interregional walona de la CGSP, escribe que “la amenaza de privatización de Belgacom es real”, y que hará “todo para evitarla”, pero que “hay que tener en cuenta de las medidas europeas de deregulación y de liberalización”, que “Belgacom no puede evidentemente quedar aislada” y “debe realizar alianzas”. El deplora sin embargo que “es el resultado de la elección que muchos socialistas que se dicen “modernos” fingen ignorar, cuando ellos no la comparten”. El 2 de mayo, Belgacom anuncia un beneficio neto de 9,666 millares de francos en 1993, deducción hecha de 7 millares asignados al nuevo fondo de pensiones y, de 2,8 millares de “renta de monopolio” entregados al Estado.

El 17 de junio, el gobierno adopta un proyecto de decreto real que permita a Belgacom crear una filial con Air Touch Belgium, la sociedad con la cual explota ya la telefonía móvil GSM Proximus desde inicio de año. Cinco días más tarde se sabe que el gobierno ha escogido al “consultor” Arthur D. Little, la banca de negocios Morgan Stanley y el banco belga Degroof para respaldarle en las diferentes etapas de la privatización de Belgacom. El 26 de octubre, el gobierno flamenco examina por primera vez el proyecto de constitución de una red de telecomunicaciones competidora de Belgacom en Flandes. Esta red funcionaría gracias a los cables de los teledistribuidores locales privados. El 27 de octubre, la oposición se niega a votar el proyecto de ley que Elio Di Rupo ha presentado al Parlamento para retirar a Belgacom el monopolio de la movifonía como lo exige desde hace tiempo la Comisión europea. Niega garantizar la maniobra del ministro que consiste en enmendar al mismo tiempo la ley del 21 de marzo de 1991 según la cual sólo el consejo de administración de Belgacom puede transformar la empresa pública en sociedad anónima. Las enmiendas que permiten esta maniobra, preparadas por Di Rupo y presentadas

por sus amigos políticos, preven atribuir esta competencia al gobierno. Como lo exige la oposición, el texto del proyecto de ley es enviado al Consejo de Estado para su examen. Este da su aval y el proyecto de ley con las enmiendas del ministro son adoptadas por el Parlamento el 23 de noviembre siguiente. Cuatro días más tarde, los empleados de los ferrocarriles, del correo, de las vías aéreas y de Belgacom, las cuatro empresas públicas creadas por la ley del 21 de marzo de 1991,⁵ pliegan a una huelga de veinticuatro horas para exigir la aplicación estricta de ... la ley del 21 de marzo de 1991. Es decir, entre otros, el respeto de la limitación a 49% de la participación del sector privado al capital de estas empresas. El 7 de diciembre, el Senado adopta a su vez el proyecto de ley de Di Ruppó. El Estado puede sin embargo vender hasta la mitad del capital menos una acción al sector privado. El 22 de diciembre, la ley es publicada en el Monitor belga y Belgacom es transformada en sociedad anónima “consolidable”. Al otro día, los sindicatos protestan organizando una manifestación detrás de un Papá Noel grotesco en las calles de Charleroi.

Mano a las infraestructuras

A fuerza de golpes de directivas autoritarias, decretos en virtud del párrafo 3 del artículo 90 del tratado de Roma, la Comisión europea había forzado la liberalización, o sea, la apertura al sector privado, de las terminales de telecomunicaciones. Un mercado anual de algunas centenas de millares de francos en la Unión europea solamente. Había de la misma manera obligado la liberalización de los servicios vehiculados sobre las líneas telefónicas. Finalmente había obtenido que el último de estos servicios, todavía bajo monopolio público, el transporte de la voz, la telefonía vocal, es decir que la décimo novena parte de la cifra de negocios de las empresas públicas europeas de telecomunicaciones sea liberalizada a su vez desde el 1° de enero de 1998. El círculo se había cerrado. Por lo menos es lo que se pensaba. Con excepción de los satélites, muy rentables, solamente las infraestructuras quedarían en propiedad de los monopolios públicos. ¡Normal! Las infraestructuras, las líneas telefónicas, las centrales, la puesta de cables de fibra óptica que necesitan cavar decenas de miles de kilómetros, cuestan mucho. Muy caro. Es entonces normal que sean los contribuyentes los que paguen.

Pero era sin contar con los progresos tecnológicos y la “lógica del mercado” iniciados por la privatización. En el plano tecnológico, se había encontrado el medio de transportar, sobre los cables de teledistribución, todos los servicios vehiculados hasta aquí por las líneas telefónicas. Las empresas privadas de teledistribución (o cabledifusión) veían abrirse un fabuloso mercado y un medio poco oneroso de multiplicar las ganancias que generaban sus redes ya instaladas. En cuanto “al mercado”, las privatizaciones y otras obligaciones de

rentabilidad impuestas a los servicios públicos todavía existentes abrían perspectivas también fabulosas. Las líneas férreas, por ejemplo. Todas las compañías de trenes disponen, a lo largo de los rieles que explotan, líneas de telecomunicaciones que les pertenecen. Para enlazar las estaciones entre sí, para regular el tráfico automáticamente, para accionar miles de señales. Apoyados por el progreso tecnológico, se han dado cuenta que estas líneas podrían transportar infinitamente más señales que las requeridas por el transporte ferroviario. Las compañías de trenes pueden ofrecer entonces sus líneas a usuarios exteriores. Provocando una caída de precios por parte de las compañías de telecomunicaciones. Todo es provecho. Para ellas, que sacan un beneficio inesperado de una red ya existente. Para los clientes, que pagarán menos. Para terceros, que se beneficiarán de la caída general de las tarifas que esta nueva competencia provocará. Claro está, serán ante todo los clientes industriales que se aprovecharán. Difícilmente se ve, en efecto, que un particular, en Francia, en Bélgica o en otra parte, negocie para sí la conexión de su teléfono a la red de la SNCF o de la SNCB. Los terceros serán por supuesto los industriales. Y como las compañías ferroviarias tejen el continente entero, y hasta algunos continentes, se puede imaginar muy bien que un industrial administre simultáneamente sus bodegas y sus talleres en Lisboa, Bruselas, Gotemburgo, Moscú, Bombay, Singapur y Shangai según los costos de la mano de obra local, los impuestos, los costos de transporte y la demanda. El proceso puede extenderse a las compañías que explotan las redes de vías navegables o a las que explotan las redes de gasoductos u oleoductos. Claro, las pérdidas suplementarias asumidas por las compañías públicas o privadas tradicionales de telecomunicaciones serán compensadas por nuevas alzas de tarifas a los particulares.

Se debe entonces liberalizar las infraestructuras. Romper los últimos monopolios públicos. Y es a lo que se dedican la Comisión europea, el Parlamento europeo, los gobiernos europeos y el Patronato europeo desde el descubrimiento de estas maravillosas posibilidades técnicas. Desde 1994. Se ve iniciado lo que llegó a ser el tradicional mecanismo: publicaciones aceleradas de “libros verdes”⁶ e imposiciones autoritarias de directivas por la Comisión europea, audiciones de expertos de alto nivel, intervenciones apoyadas por los industriales y una agresión publicitaria al público.

Inicio de diciembre de 1993, en Bruselas, los jefes de Estado y de gobierno de la Unión europea reciben a lo grande y con gran pompa ante el objetivo de decenas de cámaras de televisión, el libro blanco de Jacques Delors: “Crecimiento, competitividad, empleo”. El Presidente de la Comisión europea insiste, entre otros, sobre “la importancia de avanzar hacia la sociedad de la información como factor esencial para ayudar a Europa”. Por sugerencia de la Comisión, el Consejo europeo encarga entonces a “un grupo de altas personalidades” establecer “las grandes líneas y prioridades” para “promover la reali-

zación de redes transeuropeas de telecomunicaciones”. En febrero de 1994, el comisario europeo Martin Bangemann nombra oficialmente ese “grupo de altas personalidades” y le encarga entregar un informe en poco tiempo para que los jefes de Estado y de gobierno puedan enterarse de su contenido en el curso de su “cumbre” prevista para junio en Corfu. Este grupo, presidido por el mismo Martin Bangemann, cuenta con diecinueve dirigentes de multinacionales entre los cuales Pehr Gillehammar, fundador de la Mesa Redonda europea de los industriales (ERT) y sus amigos, miembros igualmente de la ERT, Etienne Davignon y Carlo de Benedetti. El 27 de abril, la Comisión europea publica un “Libro verde sobre un acercamiento común en el campo de comunicaciones móviles y personales en el seno de la Unión europea”. Deplora “los costos prohibitivos de las líneas alquiladas por los explotadores nacionales” y las “restricciones impuestas a los operadores de redes móviles obligándoles a alquilar una infraestructura de enlace fija a los operadores de telecomunicaciones” (públicos).

El 26 de mayo, el “grupo de altas personalidades” entrega su reporte “Europa y la sociedad de la información planetaria”. En este folleto, provisto de una referencia de la Comisión y cuyo formato, el estilo, la diagramación y la calidad del papel son idénticos a los de los reportes de la ERT, insisten sobre la urgencia (“hay peligro en la demora”), cubren de elogios la economía de mercado (el “círculo virtuoso” de la oferta y de la demanda) y ordenan (“el tiempo apremia”) a los gobiernos “acelerar la apertura a la competencia de las infraestructuras y de servicios que son todavía objeto de un monopolio”. (p. 16).

En junio, la ERT, bajo la dirección de Carlo de Benedetti, publica “Construir las autopistas de la información, un mensaje de los utilizadores industriales”. Los industriales exigen “la liberalización completa de las infraestructuras (...) hasta el fin de 1995”, una “infraestructura europea común”, que permita promover la “producción frugal que necesita operarse a flujo forzado”. El 28 de septiembre, los ministros europeos de la industria y de las telecomunicaciones aceptan el reporte del “grupo de altas personalidades” sin extrañarse que éste no incluya ni un científico, ni un economista independiente, ni un sindicalista. Piensan que el “plan de acción” propuesto por el reporte en materia de liberalización de las infraestructuras de telecomunicaciones es “una de las iniciativas principales a tomar con el fin de abrir la vía al desarrollo de red y de las aplicaciones de las cuales depende la sociedad de la información”. A pesar de la intervención insistente del comisario socialista belga Karel Van Miert en favor de una liberalización total de las infraestructuras hasta el fin de 1995, no logran ponerse de acuerdo sobre un vencimiento.

El 25 de octubre, la Comisión europea publica la primera parte de un “Libro verde sobre la liberalización de las infraestructuras de telecomunicaciones y de las redes de televisión por cables” en la cual recoge in extenso la argu-

mentación de la ERT y fija la “liberalización completa de la nueva infraestructura de telecomunicaciones en 1998”. Esta fecha será aceptada por los ministros europeos en el curso de su consejo del 17 de noviembre siguiente. El 21 de diciembre, utilizando el párrafo 3 del artículo 90 del tratado, la Comisión impone la apertura de las redes de televisión por cable a los servicios de telecomunicaciones. El 25 de enero de 1995, la Comisión europea publica la segunda parte de su “Libro Verde, sobre la liberalización de las infraestructuras” en la cual desarrolla un “programa de acción” para “enlazar la liberación de la infraestructura a la liberalización de la telefonía vocal”, es decir, al 1º de enero de 1998.

En el curso de la “cumbre ministerial” especial del G7 consagrada del 24 al 26 de febrero a “las autopistas de la información”, Carlo de Benedetti, haciendo alusión a los monopolios públicos subsistentes, exclama delante de centenares de periodistas presentes que no cree “en los animales protegidos, ya conocen el fin de los dinosaurios”. Jacques Delors, ex-presidente de la Comisión, afirma, en esta oportunidad, que “todo retraso para liberalizar es perjudicial”. El 21 de junio, amenazando utilizar una vez más el artículo 90, párrafo 3 del tratado (que le da “una cierta libertad de acción”, escribe con cinismo), la Comisión presenta una directiva ordenando y organizando la liberalización total de la telefonía móvil desde el 1º de enero de 1996. Los operadores (privados) podrán entonces, “instalar interconexiones sin tener que pasar por los operadores públicos de telefonía que practican, por lo general, costos de alquiler de líneas muy elevados”.

Contexto general 1993-1995

1º de enero de 1993: entrada en vigor de la directiva del 17 de septiembre de 1990 (90/531/CEE) que obliga a los Estados CEE llamar al conjunto de proveedores europeos para el equipamiento de sus servicios públicos y les prohíbe de hoy en adelante favorecer a sus productores nacionales. Entrada en vigor de la directiva “Apelación” del 25 de febrero de 1992 (92/13/CEE) previniendo las vías de apelación de todo proveedor europeo “que pueda justificar haber sido perjudicado o pudiendo serlo en el futuro” a causa de una violación de la directiva precedente.

El mismo mes, publicación de una nota interna de la dirección de Belga-com a su personal en relación a las nuevas tarifas y nuevas disposiciones para los abonos y reconexiones. Intitulada “Liberalización del aparataje terminal de telefonía”, esta nota explica que los clientes que piden una nueva reconexión tendrán que pagar todos los costos de instalación de la línea entre la central y el punto de reconexión final mientras que hasta el 31 de diciembre de 1992,

era gratuito. Una cantidad de 55.030 francos es cobrada a un cliente que tiene su casa alejada 23 metros de la línea principal.

El 27 de enero, en el transcurso de un seminario organizado por la agencia bursátil Van Ham & Van Ham, Benoit Remiche, presidente del Consejo de administración de Belgacom, declara: “Nosotros no estamos en la lista de los privatizables. O, por lo menos, no todavía... las cosas van muy rápidamente.” Antes de pensar en privatizar, añade, “sería bueno proceder a un mejoramiento del estado contable de las empresas públicas para determinar su verdadero potencial”. En la noche, en el transcurso de una cena-debate organizada por la Cámara de Comercio de Liege, explica que “hay que lograr una decisión urgente de Belgacom para una alianza estratégica”. El mismo día, Bessel Kok, administrador delegado de Belgacom, declara que 1993 será “el año de la movi-fonía”, que cada cliente aporta con 26.000 francos de ingresos a Belgacom y que los clientes son por lo tanto “reyes”. El estima sin embargo que no se telefona lo suficiente en Bélgica y quiere promover el uso del teléfono en los niños. Belgacom, dice, debe “cambiar de cultura para combatir la derresponsabilización y, en este marco, la descentralización podría ser una herramienta”.⁷

El 10 de febrero, el Consejo de administración de Belgacom decide comprar por más de 12 millares de francos dos inmuebles, torres de prestigio que acaban de ser construidas en Bruselas por el grupo sueco Pleiad (en la cual Volvo, empresa de Pehr Gyllenhammar, fundador de la ERT, detenta el 25% del capital...). El 23 de febrero, una nota interna del departamento Redes abonadas de Belgacom (RN3/1301-2) señala al personal que “el aprovisionamiento gratuito de cables telefónicos a clientes ya no es autorizado”.

El 25 de marzo, *La Libre Belgique* publica las palabras de “un dirigente” de Belgacom: “En el mes de diciembre del año pasado, hemos rebajado las tarifas internacionales pero hemos aumentado el precio de reconexión más allá de 10 metros. El sistema para este año será similar, es decir que se emparejará una disminución de las tarifas internacionales a un alza de las tarifas nacionales. La privatización de British Telecom ha conllevado una fuerte alza de todas sus tarifas nacionales y de otro lado, una fuerte rebaja de sus tarifas internacionales (...) no se por qué, pero en Bélgica se cree que privatizaciones es sinónimo de baja de precios. Eso es totalmente falso.”

En el mismo día, los funcionarios europeos vinculados a Karel Van Miert, el comisario de la competencia, consultan por última vez a los patronos de compañías de telecomunicaciones de la CEE a propósito de la directiva que la Comisión europea prepara en materia de liberalización del sector y que cuenta con someter a la firma de los gobiernos el 10 de mayo. Esta directiva preve la liberalización de la infraestructura de telecomunicaciones al 1° de enero de 1994, la apertura a la competencia de la telefonía vocal intracomunitaria al 1° de enero de 1996 y la liberalización total al 1° de enero de 1998. El

periodista especializado del diario *Le Soir*, Philippe Berkenbaum anota: “En Gran Bretaña, la competencia encarnizada que enfrentan los dos operadores privados sobre sus tarifas internacionales les ha obligado a alzar sus tarifas internas. A este ritmo, el teléfono podría llegar a ser un día un producto de lujo.”

Benoît Remiche, presidente del Consejo de administración de Belgacom, describe los efectos de esta directiva: “La competencia va a exacerbarse sobre el tráfico internacional, habrá entonces que alinearse repercutiendo en lo doméstico. Según nuestras proyecciones, el precio de conexiones será multiplicado por 2,5, los recibos por 1,7, las tarifas de comunicación locales por 2 (...) encuentro chocante que la Comisión imponga un cuadro reglamentario que llevará a la destrucción masiva de empleos”⁸

En esta fecha las comunicaciones locales cuestan 0.8 francos el minuto en Bélgica y de 2.20 a 2.30 francos en Gran Bretaña mientras que las comunicaciones internacionales cuestan todavía 19 francos el minuto en Bélgica pero entre 15,20 y 17 francos en ultra Mancha (Gran Bretaña). El 31 de marzo, Beesel Kok y Benoît Remiche dirigen un escrito a “todos los jefes de departamento y de circunscripción” de Belgacom en el cual escriben que “todo proceso de privatización conlleva, para ser eficiente, de una preparación minuciosa, planificada con tiempo y cuidadosamente acompañada (...). No será más que cuando las reorganizaciones y reestructuraciones internas de la empresa hayan sido hechas que un nuevo proceso de transformación de su estatuto podrá ser llevado a cabo”.

El 20 de abril, el Parlamento europeo adopta una resolución⁹ preconizando una alineación de las tarifas (de las telecomunicaciones) sobre los costos y “el reajuste de la estructura de los precios”. Apoya el calendario de liberalización establecido por la Comisión europea y “la necesidad de aprovechar en pleno del potencial de explotación de las infraestructuras alternativas en Europa”.

El 28 de abril, la Comisión europea hace llegar a los ministros y a los parlamentarios europeos una “comunicación sobre la consulta del examen de la situación en el sector de los servicios de telecomunicaciones”¹⁰ Las cuarenta empresas y grupos de presión privados que han consultado reclaman, escriben, el fin de las “subvenciones cruzadas”, “un equilibrio de las tarifas” basado sobre “los costos reales”,¹¹ “la liberalización total de la telefonía vocal pública”, “la emancipación e independencia financiera de los operadores telefónicos”, “una acción urgente”, “una intervención financiera de la Comunidad (...) en proveniencia de los fondos estructurales”, “la plena utilización de los nuevos dispositivos financieros para desarrollar las redes transeuropeas”, la apelación sistemática en la Corte de Justicia europea “como la Comisión lo ha hecho algunas veces en el pasado” y un calendario preciso en vista de la “liberalización

completa de los servicios públicos de telefonía vocal de aquí hasta el 1° de enero de 1998”.

La Comisión completa su “comunicación” con una proposición de “resolución del Consejo” en la cual escribe que los ministros “alientan la Comisión en sus esfuerzos actuales para asegurar la aplicación práctica del conjunto de la legislación pertinente en el ámbito de las telecomunicaciones”.

En mayo, la revista publicada por la dirección general XIII de la Comisión europea (dirección encargada de las tecnologías e industrias de la información y de las telecomunicaciones) publica una entrevista con su nuevo comisario, el ultra liberal alemán Martin Bangemann: “Hace mucho tiempo que llamo a la liberalización del sector de las telecomunicaciones, dado que el sistema del monopolio de Estado no logra mantenerse al nivel del progreso tecnológico y de las necesidades del mercado (...) vamos a consagrarnos esencialmente a seguir nuestro propósito que apunta a reforzar la competencia en los servicios telefónicos.”¹²

El 6 de mayo, Benoît Remiche reúne su Consejo de administración en los salones del lujoso hotel “La Reserva”, sobre la costa belga, para una reunión “al finish” que durará hasta las dos de la mañana del 8 de mayo. Quiere elaborar un “plan estratégico” o “plan de empresa” fijando las grandes orientaciones de Belgacom hasta la liberalización completa de las telecomunicaciones europeas prevista para el 1° de enero de 1998. Dos decisiones son tomadas: aumento de las tarifas para los particulares y las comunicaciones locales en virtud de los “precios reales” exigida por la Comisión europea y baja de las tarifas internacionales, de una parte, y el lanzamiento del GSM con un socio privado a partir del 1° de enero de 1994 de otra parte. El contrato con el socio debe ser firmado el 15 de julio a más tardar.

El 14 de mayo, Bessel Kok entrega a Benoît Remiche un escrito titulado “¿Cómo sobrevivir? ¿Cómo crecer?” Propone “el reequilibrio de las tarifas en dos o tres etapas”, la “disminución significativa de las tarifas internacionales, el aumento significativo de los abonos, el aumento de las tarifas locales en las horas pico, una ligera baja de las tarifas interregionales sobre largas distancias, el reequilibrio (baja) similar de las tarifas de líneas arrendadas (a los industriales) y una oferta de reducción al volumen”. Sugiere una “adaptación de los recursos humanos a la misión y al objeto de la empresa en vista de la nueva situación del 1° de enero de 1998” y la “reorganización progresiva” del personal “alrededor de los Business Units”. El sindicato socialista CGSP reacciona el 26 de mayo¹³: “La CGSP precisa que la confianza del personal hacia la nueva dirección está debilitada, incluso se ha desvanecido.” Pero, en lo que concierne a “los estatutos administrativo, pecuniario, sindical y social, la CGSP estima que “es imperativo esperar el plan de empresa”.

El 29 de mayo, Belgacom anuncia un beneficio bruto de 15,7 millares de francos belgas para 1992, o sea un crecimiento anual de 6%.

El mismo mes, se habla de un proyecto de privatización del servicio de radios móviles (FTMRT) en France Telecom. En julio, Marcel Roulet, presidente de France Telecom, pedirá la privatización de su empresa. Gerard Longuet, ministro tutelar de los PTT anunciará un proyecto de ley para abrir France Telecom a los capitales privados.

El 8 de junio, Bessel Kok declara que “habrá un alza muy importante de los precios de las comunicaciones domésticas (...) y una baja de 40 a 50% de las comunicaciones internacionales”.¹⁴

Y, en efecto, el 22 de junio, el Consejo de Administración decreta el “re-equilibrio” de las tarifas. Los precios de abono aplicables desde el 1º de agosto pasarán de 240 a 350 (+110) francos para los pequeños pueblos (rurales), de 290 a 375 (+85) francos para los pueblos medianos y de 340 a 400 (+60) para las grandes zonas (ciudades importantes).¹⁵ Las tarifas en horas pico aumentarán en un 30%. El tráfico internacional bajará de 22,5% (USA, Canadá) a 33% (Alemania, Francia, Países Bajos, Reino Unido) respectivamente el 1º de septiembre y 15 de diciembre. Al otro día, Baudoin Meunier, jefe de la división “Marketing, Venta y Comunicación”, manda una comunicación a su personal en la cual explica cómo “responder a las numerosas preguntas que nuestros clientes no dejarán de hacernos”.¹⁶

Las respuestas típicas que sugiere son: “Poner nuestra estructura tarifaria en conformidad con las directivas de la CEE relativas al ONP, los circuitos alquilados y la telefonía vocal; aproximarse a los “costos reales”; “contrarrestar los ataques de la competencia que se manifiestan ya sobre el tráfico internacional; preparar Belgacom a la liberalización de la telefonía vocal, ya que su puesta en vigencia está prevista para 1998”.

El 22 de julio, los ministros CEE publican una “resolución del Consejo”¹⁷ que recoge casi palabra por palabra lo que había preparado la Comisión europea el 28 de abril. Los ministros son sin embargo menos voluntaristas que la Comisión en lo que concierne a las “infraestructuras alternativas” y la autorización dada a las redes de teledistribución de hacer competencia inmediatamente a las redes telefónicas públicas. No “alientan”, tampoco, a la Comisión en “sus esfuerzos” (de imponer una liberalización total) pero le “invitan a proseguir sus consultas” y “aprueban” su “intención de publicar un libro verde sobre las comunicaciones móviles personales hasta el primero de enero de 1994” (Será publicado solamente el 27 de abril de 1994).

El 28 de julio Belgacom y Air Touch Belgium (ex-Pac Tel) constituyen una asociación momentánea con el objetivo de abrir una red GSM en cinco meses. Jean-Maurice Dehousse, considerado como socialista de izquierda, piensa que “hay que privatizar Belgacom enseguida”.¹⁸

El 23 de septiembre, la víspera del primer aniversario de la existencia de Belgacom, el personal de la empresa pública autónoma se pone en huelga por 24 horas para protestar contra el nuevo sistema de evaluación del personal previsto por el estatuto y exigir un aumento salarial de 2%.

El 12 de octubre, 75% de los 166.000 agentes de France Telecom se ponen en huelga nacional contra la privatización de su empresa en 1994, que acaba de ser anunciada por el Primer Ministro Edouard Balladur. Este retira enseguida su proyecto. El 29 de octubre, el cuotidiano francés *Liberation* titula: “NTT desenraiza el empleo de por vida” y explica que NTT, el operador de telecomunicaciones japonés, ha suprimido 80.000 empleos desde su privatización en 1985 y tiene la intención de eliminar 30.000, de los cuales 6.000 ejecutivos, antes de 1996.

El 19 de noviembre, la dirección y los tres sindicatos del personal de Belgacom firman un acuerdo sobre el nuevo estatuto de personal. Benoît Remiche, presidente del Consejo de Administración, declara: “Este sistema, una de las piedras angulares de la reforma, tendrá un impacto significativo sobre la remuneración y la promoción del personal mientras que en la actualidad los dos son exclusivamente ligados a la antigüedad, sin ninguna relación con la competencia (...) Este sistema nos da ante todo los medios de gestión del personal que no teníamos (...) Hay una gran cantidad de actividades deficitarias que podríamos sub-tratar en otra parte o filializar, como lo han hecho por ejemplo los PTT nederlandeses.”¹⁹ (...) Christian Malengreau, dirigente del Sindicato CGSP (socialista), comenta: “Estamos obligados a admitir que si nos quedamos con los estatutos rígidos, penalizamos a la empresa y por lo tanto al personal”¹⁹ Paul Vanhaelen, dirigente del Sindicato cristiano SCCC, saluda “el carácter globalmente positivo del estatuto” y estima que la “dirección indiscutiblemente ha dado prueba de buena voluntad en las negociaciones”.¹⁹ Se puede comprender esta “buena voluntad”, la dirección obtuvo lo primordial, introducir la competencia entre los miembros del personal y jacobar con toda clase de solidaridad futura!

El mismo mes, la Mesa redonda europea de los industriales publica una de sus obras mayores: “Los mercados del trabajo en Europa”.²⁰

Veinticinco páginas de un alucinante resumen de concepciones ultra liberales en materia de empleo. “Sólo un sector privado sano, eficiente y competitivo puede crear suficientes empleos (...) hay que dejar a los mercados repartirse la mano de obra de manera eficiente. (...) La Comunidad debería abstenerse de tomar medidas que puedan agravar los problemas.” Este documento no titubea en pedir a las “Iglesias” el cuidado de tomar a cargo “a los que tienen poca suerte de encontrar un empleo remunerado”, y, cínicamente, reconoce que el famoso reporte Cecchini que prometía que el “Mercado único” crearía 5,7 millones de empleos no era más que “propaganda” (“ninguno de los

miembros del grupo Cecchini ha esperado que el mercado único sea una máquina de crear empleos”), la “propaganda para una buena causa (era) necesaria”, exige un “nuevo consenso social” que consistirá en instalar “una mayor disparidad de los ingresos y, si es necesario, una reducción de los costos salariales, (...) en deregular el mercado del trabajo y aflojar las trabas burocráticas que envuelven los contratos de trabajo” y “evitar las reducciones de tiempo de trabajo que tienen por objetivo la redistribución del trabajo”. La “falta de trabajo no es debida a un fracaso de la economía del mercado”, afirma la ERT, sino más bien a “la rigidez del mercado del trabajo”, a la “lentitud de adaptación de la mano de obra”, al “nivel irreal de las esperanzas en materia de salario y de calidad de trabajo” y a la “falta de movilidad”. “La falta de competitividad” de Europa “está ligada al peso excesivo del sector público (...) Las estructuras sociales de Europa deben cambiar (...) nosotros no queremos dar la impresión errónea de que podremos corregir los errores y los excesos del pasado sin sacrificio. Una gran parte del esfuerzo necesario para adaptar el mercado del trabajo europeo tendrá que ser hecho por los trabajadores.”

En diciembre, la Mesa redonda europea insiste publicando un pomposo “Vencer la crisis, Carta para el Futuro industrial de Europa”.²¹ Los patronos de cuarenta grandes multinacionales europeas constatan que “el desempleo es una bomba a plazo político” y llaman a los gobiernos de la Unión europea a “suscribir una Carta para la industria” y a instituir un “Consejo europeo de la competitividad” para trazar el “círculo virtuoso” crecimiento-empleo. Decretando que la “eficacia no debe ser trabada por ideas colectivistas heredadas de una época pasada” constatando que la “crisis económica es la consecuencia ineluctable de decenios de relajamiento”, reclamando “un contexto político estable”, explican que “importa que la sociedad comprenda que, para realizar estos objetivos, es poco probable que en el futuro, las grandes empresas contraten ellas mismas directamente personal suplementario” (papel dejado a las pequeñas empresas sub-tratantes creando sub-empleos sub-remunerados). Esperando de los dirigentes políticos que “movilicen una opinión bien informada” (manipulada), reclaman “la baja de los costos” (salariales), el “aligeramiento de la reglamentación en materia de empleo”, el “mejoramiento de la productividad de la población activa”, el “aligeramiento de la carga fiscal y de las cargas sociales (cada individuo debe tomarse a cargo su protección social)”, una mejor “actitud frente al trabajo y (una mejor) facultad de adaptación” de parte de los asalariados. Pensando que “las delocalizaciones industriales son un aspecto mayor de cambio (Hoover trasladándose de Francia a Escocia) y (que ellas) exigen mayores movilidades” proponen que la enseñanza “orientada sobre las necesidades futuras y no sobre la herencia del pasado”, “ponga el acento sobre lo que es necesario para que Europa sea competitiva”, cada niño debe “aprender a adaptarse a los cambios, a trabajar eficazmente en equipo”.

Estiman que el “papel verdadero del legislador es ayudar a los menos favorecidos a encargarse de sí mismos”, estiman que el Estado debería estar “obligado a resolver sus déficit operando cortes en los gastos públicos”, que hay que “desarrollar el concepto de un Estado austero” y que “el movimiento de privatizaciones de la casi totalidad de las empresas públicas debe ser perseguida con una gran determinación”. Por fin, en lo que concierne a los sindicalistas o los que se preocupan del estado de la sociedad que heredarán a sus hijos, hay que, según la ERT, poner “un término al acercamiento conflictual y a la prepotencia de los grupos de presión”.

El 5 de diciembre, la Comisión europea publica su libro blanco “Crecimiento, competitividad, empleo”²² que Jacques Delors presentará orgullosamente en la cumbre de los jefes de Estado y de gobierno algunos días más tarde en Bruselas. En 191 páginas, este documento recoge todos los argumentos desarrollados desde su creación por la ERT. Es menos cínico. Pero más argumentado. Insistiendo sobre el avance tomado por los Estados Unidos, recalca en “la importancia de adelantar hacia la sociedad de la información como factor esencial para ayudar a Europa”. Los jefes de Estado y de gobierno, por su parte, aprueban “la proposición de la Comisión de promover la realización de las redes transeuropeas de transporte, de telecomunicaciones y de energía” y encargan a “grupos de trabajo” y a “altas personalidades” (entre los cuales se encuentran los dirigentes de la ERT) “establecer las grandes líneas y prioridades”.

El 7 de diciembre, los presidentes de France Telecom y de Deutsche Telekom, respectivamente quinta y tercera empresas de telecomunicaciones mundiales, anuncian en Bruselas que han concluido una alianza estratégica y creado una filial común que tendrá sede en la “capital de Europa” y que deberá generar un beneficio de 60 millares de francos belgas desde 1995. No esconden que responden así a la alianza firmada en el mes de junio entre el primer operador británico British Telecom y MCI, el segundo operador americano. Revelan que están en “discusión” con el primer operador americano AT&T y que, apenas las condiciones lo permitan, tomarán participaciones cruzadas para cimentar su alianza.

A fin de año, Bessel Kok, administrador de Belgacom, confía al diario *Le Soir*²³: “El proceso de privatización en Europa llega a ser cada día más irreversible. No es cuestión de estar en pro o en contra, es una realidad. Belgacom debe prepararse teniendo en cuenta dos observaciones:

1. Tenemos que controlar el proceso para que no interfiera con la transformación en curso.
2. Se necesita una señal clara de parte del Estado que tenga en cuenta a la vez del factor tiempo, de la preparación técnica necesaria para iniciar una buena operación y del hecho que la capacidad de absorción del mercado no es

ilimitada. Creo que si todos estos criterios son respetados, el personal estará listo para aceptar el desafío.”

En 1993, cerca del 11% del capital de Singapur Telecom fue privatizado, 10% del capital de Corea Telecom fue ofrecido a los inversionistas privados, la República Checa vendió 26% de las acciones de su operador de telecomunicaciones SPT, en Colombia, el voto de la ley 37 autoriza la participación de operadores privados en el servicio de telefonía móvil y SWIFT, que ha alcanzado dos millones de mensajes cotidianos, cuenta con 3.986 utilizadores en 106 países.

1° de enero de 1994: puesta en vigor del nuevo estatuto del personal de Belgacom y lanzamiento de GSM “Proximus”.

El 1° de febrero, Bessel Kok declara al regreso del viaje a los Estados Unidos en compañía del ministro belga de Economía: “La privatización de Belgacom es irreversible (...) para nosotros, ese famoso 1° de enero de 1998 significará más bien el fin de un largo proceso. Un proceso que está desarrollándose en Europa y al cual Belgacom no puede escapar. (...) Es de nuestra competencia hacer que el escenario de la privatización sea bueno. (...) El escenario ideal sería una oferta pública de venta (...). La supervivencia de Belgacom en el nuevo contexto de competencia internacional pasará por la constitución de una alianza (...) que debería ser constituida en 1994.”²⁴

El 7 de febrero, los ministros CEE de telecomunicaciones definen en una “resolución” lo que entienden por “servicio universal”.²⁵ La cuestión es saber, en vista del alza importante de tarifas de comunicaciones locales y las rentas de abonos, cómo no excluir el uso de teléfono a las capas de población menos favorecidas o de bajos ingresos. El “servicio público” tenía una misión social y cuidaba de subsidiar sus tarifas locales e ingresos por las tarifas elevadas cobradas a las comunicaciones internacionales utilizadas principalmente por los ricos y los industriales. Eran los “famosos subsidios cruzados” ahora prohibidos por las directivas de la Comisión. La introducción de la competencia y la privatización apuntan al provecho y, al contrario, a subsidiar más bien las tarifas internacionales por las comunicaciones locales. Es lo que se llama los “precios reales”. Se retomó entonces la antigua noción de “servicio universal”²⁶ inventada por razones puramente comerciales por Gheodor Vail, dirigente de AT&T en los Estados Unidos a principios del siglo XX.²⁷ “La competencia hace en efecto parte integrante del servicio universal, mientras que la noción de servicio público se confunde en el punto de partida con la organización de carácter público encargada de asegurarla.”²⁸ Según la proposición de la Comisión europea aceptada por los ministros ese día, el servicio universal sería, “esencialmente la propuesta de un servicio de telefonía vocal de base a un precio asequible a todos los usuarios que presenten un pedido razonable”. Pero, estiman, que “en razón de obligaciones de servicio universal, el servicio de ba-

se de telefonía vocal no puede ser entregado más que a pérdida o con condiciones de costo alejadas de las normas comerciales habituales, este servicio puede (...) ser financiado por medio de transferencias internas, de cobros de acceso o de otros mecanismos cumpliendo debidamente los principios de transparencia, de no discriminación y de proporcionalidad, asegurando también el respeto de las normas de competencia (...). ¡Qué dilema! ¡obligar a las compañías privadas a suministrar una parte de sus servicios a pérdida (para no provocar la explosión social)! ¿Dónde encontrar la plata? ¿Quién va a pagar? Incapaces de responder, pero seguros que hay que encontrar una respuesta, los ministros “invitan a la Comisión para examinar y organizar (...) consultas sobre las cuestiones ocasionadas por la definición del servicio universal y su financiamiento” (...) y a “presentar (...) un reporte sobre este asunto antes del 1º de enero de 1996”.

Philippe Maystadt, ministro belga de Finanzas, revela²⁹ que “el gobierno belga debatirá próximamente sobre la privatización eventual de Belgacom (...) la forma de privatización debe todavía ser discutida y una introducción en bolsa es posible”.

En frente común, los sindicatos del personal de Belgacom recuerdan entonces “su oposición formal a toda forma de privatización (y llaman a los) trabajadores de la empresa a prepararse para reaccionar en consecuencia”.

En un folleto destinado al personal intitulado “El plan de empresa de Belgacom”³⁰ y distribuido en febrero, se puede leer: “la palabra “monopolio” será definitivamente borrada del vocabulario de Belgacom”; (pág. 2) “En el tiempo de la RTT, la empresa administraba un presupuesto. Hoy día, Belgacom debe administrar cifras de beneficio”. (pág. 12). En una entrevista con la *Revista de asuntos europeos*³¹ sobre los servicios públicos, Karel Van Miert, el comisario socialista belga a la competencia, declara: “El acercamiento ágil, pragmático, progresivo que la Comunidad ha adoptado (...) deja a los interesados el tiempo de proceder a las adaptaciones necesarias y deja a los espíritus el tiempo de impregnarse de las nuevas realidades.” Como lo han pedido los jefes de Estado y de gobierno reunidos en la “cumbre” en Bruselas en el mes de diciembre anterior, el Comisario alemán a la competencia Martin Bange-mann, instala un “grupo de reflexión” sobre la “sociedad de la información”. Este grupo de 19 personas está encargado de proponer pistas de investigación antes de la cumbre europea de Corfu en junio. El 11 de febrero, Belgacom anuncia un beneficio de 111,7 millares de francos belgas para 1993, un beneficio de explotación de 22,4 millares y un beneficio neto después de los impuestos de 12,6 millares.

El 23 de febrero, el ministro socialista belga de las Comunicaciones Elio Di Rupo visita las instalaciones de Belgacom en Bruselas y, a las preguntas de los periodistas que lo acompañan, se niega a hablar de “privatizaciones”, pero

dice preferir hablar de “consolidación estratégica”. Este laborioso neologismo hace reír a la prensa. Elio Di Rupo insiste: “Si Belgacom no evoluciona en cuatro o cinco años no resistirá a las presiones de los otros operadores internacionales.”³² Reunidos en un “gabinete restringido” el 8 de marzo, el gobierno belga estudia la privatización de Belgacom. Elio Di Rupo afirma en esta ocasión que “ninguna decisión está tomada en lo concerniente a la privatización de una parte del capital de Belgacom”.³³ El diario *Le Soir* menciona la “presentación de un proyecto de ley organizando la privatización parcial de Belgacom”.³⁴ El 18 de marzo, el sindicato cristiano de las comunicaciones y de la cultura (SCCC) declara que “continúa oponiéndose a toda tentativa de privatización dictada por objetivos presupuestarios”. Amenaza con desencadenar “acciones”. Tres días más tarde los sindicatos socialistas CGSP, cristiano SCCC y liberal SLFP distribuyen un comunicado al personal de Belgacom: “Estamos de nuevo siendo agredidos por una gran cantidad de informaciones anunciando la privatización de nuestra empresa. (...) El gobierno quiere privatizar. (...) Los tímidos desmentidos que nos están oponiendo no hablan más que de “consolidación” y de “alianzas estratégicas” (...) esperamos con impaciencia que se nos precise el contenido y las consecuencias de estas expresiones (hay) que permanecer vigilantes y listos para eventuales acciones.”

El 23 de marzo, Bessel Kok y Benoît Remiche dirigen un “flash” al personal. Título: “El proceso de privatización está en camino”. Texto: “Bessel Kok y Benoît Remiche tienen que comunicarles las decisiones concernientes al proceso de privatización de Belgacom tomadas por el Consejo de ministros el 23 de marzo:

- transformación de Belgacom en una sociedad anónima de derecho público;
- creación de filiales, actualmente limitadas a la movifonía y a las páginas amarillas (ndla: “anuario comercial”);
- estudio de los medios destinados a reforzar la posición estratégica de la empresa;
- fijación del valor de Belgacom y de sus filiales;
- ampliación de la base financiera de la empresa por medio de la puesta en bolsa y la cesión al personal de una parte del capital. ”

Al otro día, el diario *Le Soir*, titula: “Belgacom podrá jugar en el patio de los grandes” y publica las palabras de Jean-Luc Dehaene, primer ministro social-cristiano. Este habla de “unanimidad” en el Consejo de ministros, de la “urgencia para con Belgacom de integrarse en un esquema de alianza estratégica con uno o más operadores de tamaño internacional”. “No es cuestión”, dice él, “de ceder más del 49% del capital (...) el procedimiento está lanzado.” Bajo el título: “Los sindicatos se agarran desesperadamente al servicio público” el diario escribe que el presidente del sector de telecomunicaciones de la CGSP

estima que “hay que salvaguardar el interés de la empresa y el interés del servicio público a cualquier precio”. Pero Jacques Fostier, secretario interregional de la FGTB (Federación General de Trabajadores belgas), poderosa federación de los sindicatos socialistas a la cual pertenece la CGSP, afirma en el mismo periódico: “No soy alérgico a las privatizaciones de empresas públicas (...) muy al contrario”.

El 24 de marzo, según pedido de la Comisión europea y del Reino Unido, la Corte europea de Justicia completa el dispositivo de dereglamentación europea³⁵ condenando al Estado belga cuya ley del 30 de julio de 1979 somete a autorización toda detención de un aparato emisor o receptor de radio-comunicación. Según la Corte, “sin que sea necesario examinar la cuestión de saber si, para ciertos aparatos solamente receptores, pero susceptibles de crear interferencias, un procedimiento de aceptación es apropiado, dando lugar a constatar que, adoptando y manteniendo en vigor un régimen de aceptación aplicado indistintamente a todos los aparatos únicamente receptores de radio-comunicación (...) el Reino de Bélgica ha faltado a las obligaciones que le incumben en virtud del artículo 30 del Tratado”. El artículo 30 dice: “Las restricciones cuantitativas a la importación, así como todas las medidas de efecto equivalente son prohibidas entre los Estados miembros”. Es decir, sometiendo la distribución de aparatos receptores de radio importados de otro país de la Comunidad con autorización, Bélgica impone una “restricción a la importación”. Sin embargo, ni Bélgica, ni ningún otro Estado miembro de la Unión europea podrá someter a autorización, por razones de seguridad, cualquier aparato, que sea de radio comunicación, de telecomunicación u otro. Un decreto de apariencia anodina... que desmantela un poco más profundamente la soberanía de los Estados y que se podrá blandir para todo propósito invocando la jurisprudencia. La ley belga existía desde 1979. El tratado de Roma y su artículo 30 desde 1957. Si la Comisión no hace intervenir la Corte de Justicia hasta 1992 (fecha de la apelación), es que ha aplicado un programa preciso elaborado recientemente.

Al final de marzo, Dinamarca anuncia la privatización del 49% de su compañía de telecomunicaciones vía bolsa, por una cantidad de cerca de 100 millares de francos belgas. En una entrevista publicada por *Le Figaro*, Marcel Roulet, presidente de France Telecom, revela que podría ser candidato a la privatización de Belgacom.

El 31 de marzo, la OCDE (Organización de Cooperación y de Desarrollo Económico) publica una “declaración concerniente a los efectos benéficos de la competencia de telecomunicaciones a nivel infraestructuras”.³⁶ La OCDE se felicita por la acción de la Comisión europea: “La decisión de la Unión europea de abolir todos los monopolios de servicios de telecomunicaciones, incluyendo para las comunicaciones vocales, hasta 1998 (...) constituye un ejem-

plo". Pero deplora que "uno de los últimos obstáculos a la competencia en el sector de telecomunicaciones (sea) la existencia de restricciones a la oferta competitiva de infraestructuras, a saber, materiales de informática de conmutación y de transmisión sobre los cuales se apoyan los servicios de telecomunicaciones". Sin temor a mentir (la movifonía es más barata que la telefonía clásica para el usuario, la competencia ha hecho bajar los precios de las tarifas locales) y hasta absurdos provenientes de la astrología ("Parece intuitivamente (sic) evidente que la interdicción de nuevas entradas sobre el mercado y las trabas a la libertad de los utilizadores sobre los mercados monopolísticos ponen obstáculo a la creación de empleos"), la organización invoca confusamente "las personas mayores, los minusválidos, la seguridad, las consultas médicas a distancia y la tele-enseñanza" para reclamar la liberalización de las infraestructuras de telecomunicaciones.

El 6 de abril, Pierre Suard, P-DG de Alcatel Alsthom, anuncia que su grupo ha efectuado un beneficio neto consolidado de 7,062 millares de francos (42.4 millares de francos belgas) en 1993 y que se asocia con France Telecom al proyecto Globalstar de radio-comunicación por satélite iniciado por el grupo americano Loral. Al otro día, Bruno Lasserre, director general de Correos y Telecomunicaciones franceses, hace públicas las conclusiones del reporte sobre la evolución de la reglamentación de telecomunicaciones pedido en agosto de 1993 por Gerard Longuet, entonces ministro de la Industria y del Comercio exterior. Para evitar "peleas jurídicas sin fin", el reporte anuncia el alza progresiva, hasta 1998, del monopolio de France Telecom sobre las infraestructuras, la "transparencia contable", un "código de buena conducta", obligando a France Telecom a respetar "la verdad de los costos" y la entrega al sector privado de su fichero de abonados.

El 20 de abril, el ministro belga de Comunicaciones Elio Di Rupo presenta a la prensa el pliego de condiciones sometido "a las sociedades del consejo deseosas de asistir al gobierno en la privatización de Belgacom". Se alegra del vivo interés manifestado por casi ochenta candidatos. La fecha límite de entrega de ofertas está fijada al 2 de mayo. El gobierno podría escoger un socio al principio del otoño. El 22 de abril, André Mordand, secretario general de la Interregional wallona de la CGSP, pregunta: "¿Belgacom será privatizada?"³⁷ "La amenaza es real, y haremos todo para apartarla", contesta. Pero "hay que tener en cuenta las medidas europeas de deregulación y de liberalización a las cuales las telecomunicaciones evidentemente no escapan (...). Belgacom no puede quedar aislada. Debe hacer alianzas. Lo que no significa que deba ser privatizada, ni tampoco que tenga que abrirse a los capitales privados". Explica que la "deregulación y la liberalización (...) no es un fenómeno natural al cual habrá que acomodarse. Y amenaza: "Es el resultado de preferencias que

demasiados socialistas que se llaman “modernos” tratan de ignorar, cuando no las comparten”.

El 27 de abril, la Comisión europea publica su “Libro Verde sobre un acercamiento común en el ámbito de las comunicaciones móviles y personales en el seno de la Unión europea”.³⁸

Con una tan remarcable constancia con que la ERT balbucea sus tesis desde hace años, la Comisión europea recita su panoplia de argumentos en favor de la liberalización total y de las virtudes del mercado. Invocando escrupulosamente los *leit motiv* de los industriales en favor de las “redes transeuropeas”, extiende su aplicación, “de suma urgencia” a las comunicaciones móviles: “Para promover la creación de redes transeuropeas, hace falta tomar en consideración la concesión de licencias para los futuros sistemas de comunicación móviles” (56 pág.34). Se basa en estudios de “expertos externos” tales como Stanbrook & Hooper, PA Consulting Group y Coopers & Lybrand que no son más que comerciantes en privatizaciones regados en Europa y que hechan ojo con febril codicia a las fabulosas ganancias prometidas por el “mercado”: 15,8 millones de usuarios de teléfono móvil en Europa en 1993 generando entradas de utilización de 340 millares de francos belgas (56,44 millares de FF), de los cuales un poco menos de la tercera parte para el sector privado, y 184 millares de francos belgas (30,544 millares de FF) de entradas en equipos correspondientes casi en su totalidad al sector privado, (pág. 77) 40 millones de usuarios previstos en el año 2000, 80 millones en el 2010, “el número total de usuarios (pudiendo) a término alcanzar 200 millones, mientras que el número de abonados al teléfono clásico alcanza los 153 millones”.(pág. 12) Ese fabuloso tesoro no puede escapar al sector privado. Ahora bien, se encuentran todavía numerosos obstáculos: “los derechos exclusivos que prohíben al mercado desarrollarse libremente o los derechos especiales que impiden la igualdad de oportunidades (sic) para todos los participantes en el mercado”, (p.17) la ausencia “de acercamiento coherente en materia de abasto de servicios y especialmente para las actividades de los proveedores independientes”, (pág.18) los costos prohibitivos de las líneas alquiladas por los explotadores nacionales a los explotadores privados, (pág.22) “las restricciones impuestas a los operadores de redes móviles obligándoles a alquilar una infraestructura de enlace fija a los operadores de telecomunicaciones (públicos)” (pág.108) y los “procedimientos discrecionales de adjudicación” aplicados por los Estados, (pág.114) no son más que los principales. Hay que legislar: “se trata de elaborar un cuadro político coherente para este sector”, (pág.5) “crear un cuadro (...) que permita el libre desarrollo de los mercados y la eliminación de las trabas existentes y la explotación máxima del potencial (...) del sector europeo de comunicaciones móviles”, (pág.6) “conforme al artículo 59 y a las reglas de la competencia del tratado (la adopción de principios comunes) podría permitir supe-

rar los efectos de la fragmentación”. (pág.18) Desde luego, el espantapájaro competencial de los Estados Unidos y de Japón está alzado con fuerza. (págs.5, 13, 14, 17, 31)

El 3 de mayo de 1994, *Le Soir* escribe: “El año en curso se abre sobre el fulgurante suceso del GSM, el nuevo sistema de movifonía, que alcanzaba ayer casi 30.000 abonados (...) De los objetivos, es evidente la búsqueda de un socio internacional –en el cuadro bien entendido de la “consolidación estratégica” grata al ministro Di Rupo– que ocupe prioritariamente el espíritu de los patronos de Belgacom.” Para demostrar que Belgacom tiene todavía que cumplir un esfuerzo de “productividad” para poder terciar en la carrera de los grandes, el diario adjunta un gráfico indicando las cifras de beneficio por empleado de los operadores de telecomunicaciones europeos en 1992. Generando una cifra no mayor a cuatro millones de francos belgas, el empleado de Belgacom gana a duras penas, mejor que sus colegas de los países “subdesarrollados” que son: Grecia, Portugal e Irlanda. Y un poco menos que sus colegas suecos, nombrados a menudo por la ERT. Apenas menos bien igualmente que sus colegas alemanes, británicos (ya privatizados y abundantemente “desgrasados” desde hace ocho años), noruegos y daneses. Los españoles y finlandeses, están sentados sobre la media europea de 5,4 millones, los nederlandeses y franceses frisan los 6 millones, Italia los 7 millones y los suizos se distinguen ofreciendo algo más de 9,5 millones anuales a su compañía.

El 11 de mayo, Ram Mobile Data Belgium, extensión de Ram Mobile Data, propiedad en partes iguales de France Telecom y de Bell South (Estados Unidos), empieza en Bélgica el despliegamiento de una red de transmisión de datos por terminales móviles.

En su entrega del mes de mayo, la Revista política del CEPES, el Centro de estudios políticos, económicos y sociales del Partido social cristiano (PSC, miembro de la coalición gubernamental al poder en Bélgica), escribe: “En la situación actual, en donde la mayor parte de cifra de ventas de Belgacom es generada en los servicios bajo monopolio, y en donde lindas ganancias pueden todavía ser publicadas, es posible obtener un precio de venta más alto que aquel que se obtendría si el beneficio (así como el valor calculado en relación al beneficio) disminuyera bajo la presión de la competencia (...) No habrá, en los próximos años, momentos más oportunos que 1994 para privatizar.”

El 26 de mayo, la Comisión europea publica “Europa y la sociedad de la información planetaria”,³⁹ el reporte que los jefes de Estado y de gobierno de la Unión europea habían pedido, en diciembre de 1993, a un “grupo de altas personalidades” preparar para su reunión de Corfu prevista para el 24 y 25 de junio siguientes. No deben existir “altas personalidades” más que en la Comisión europea y en el mundo de los grandes jefes de las grandes multinacionales porque, de los veinte miembros de este grupo, figuran diecinueve dirigen-

tes de multinacionales y Martin Bangemann, es el comisario europeo de la industria del cual se conoce su ultra-liberalismo prepotente. No hay ningún científico, ningún político, ningún sindicalista. Entre los patronos, cuatro capos de la ERT: su fundador, Pehr Gyllenhammar (Volvo) y sus amigos Carlo de Benedetti (Olivetti) y Etienne Davignon (Sociedad General de Bélgica) y un especialista de las telecomunicaciones, Cándido Velásquez-Gastelu (Telefónica, España). Si han trabajado tan rápidamente, es porque no era cosa difícil para ellos. Les bastaba retomar, casi textualmente, todo lo que habían publicado en el pasado. Y, efectivamente, en la revista del reporte (el formato, la calidad del papel y la compaginación, son idénticos a los de la ERT), se encuentra, casi palabra por palabra, en los temas desarrollados, en su inimitable estilo enfático, por todas las publicaciones de la Mesa redonda europea, desde su creación oficial en 1983: las “apuestas”, la competencia de Estados Unidos y de Japón, el rol nefasto del Estado, la necesidad de una propaganda para preparar al público, la urgencia (hay “peligro en la demora”), los ataques en contra de los servicios públicos y la apología del mercado (el “círculo virtuoso” de la oferta y la demanda), las privatizaciones a lograr a toda costa y lo maravilloso que constituirán el teletrabajo y la telenseñanza. Este documento servirá de referencia en los meses siguientes a todos los trámites de la Comisión europea y de ciertos gobiernos en favor de la privatización acelerada de las telecomunicaciones europeas. Nadie denunciará nunca su verdadero origen.

El 30 de mayo, el diario de negocios francés, *Les Echos*, estima que “el desafío más importante que va a tener France Telecom concierne a la productividad, porque la competencia se traducirá ante todo por una guerra de precios (...) el empleador nacional tendrá que pasar de 200 líneas a 300 para ser competitivo (...) el cambio de estatuto puede aportar más agilidad en la administración de los costos. Si British Telecom pudo pasar de 250.000 personas en 1990 a 156.000 en 1993, es porque tiene un estatuto privado”.

El 14 de junio, France Telecom y Deutsche Telecom, firman un protocolo de acuerdo con el operador americano SPRINT para “fundar una asociación que permitirá ofrecer, en todo el mundo, servicios globales de telecomunicaciones. El mercado pretendido es el de las multinacionales, pero igualmente de PME, de los particulares y hasta de los operadores”.⁴⁰

El 17 de junio, el gobierno belga adopta un proyecto de decreto real que debe permitir a Belgacom crear una filial con su asociado en movifonía Air Touch Belgium y un proyecto de ley que debe responder a las exigencias de la Comisión europea en lo que concierne a la apertura del mercado belga de la movifonía a un segundo operador al fin de año. Algunos días más tarde, la prensa revela los nombres de los consultores encargados de ayudar al gobierno belga en su “consolidación estratégica” de Belgacom. Se trata del gabinete de auditoría internacional Arthur D. Little, uno de los primeros comerciantes

mundiales en privatización, el Banco Morgan Stanley que los monárquicos de los gobiernos privatizadores hacen prosperar y la banca belga Degroof que sub-trata a nivel nacional lo que Morgan Stanley realiza a nivel mundial. El 24 y 25 de junio, los jefes de Estado y de gobierno reunidos en Consejo europeo en Corfu llaman a “la definición de un marco reglamentario claro y estable” permitiendo liberalizar más pronto. En el mismo mes, 30% del capital de Koninklijk PTT Nederland (KPN) es vendido de golpe, por el equivalente de 117 millares de francos belgas (19,5 millares de FF) a los inversionistas privados.

En el curso del mes de junio, la ERT publica “Construir las autopistas de la información para repensar Europa”, un “mensaje de los utilizadores industriales”, redactado bajo la dirección de Carlo de Benedetti, patrón de Olivetti. Como los reportes de la ERT precedentes, este “mensaje” de treinta y dos páginas expone los peligros de la competencia americano-japonesa en materia de “revolución numérica”, denuncia los graves daños de las “reglamentaciones excesivas” y de los “monopolios públicos”, alaba la reducción de los costos de mano de obra que autoriza esta “revolución” por una “producción frugal” (sic), insiste en las maravillas de la “tele-enseñanza” y exige que las empresas privadas sean obligatoriamente consultadas para todo trámite futuro. Con la diferencia de los reportes anteriores, éste reclama además, “la liberalización completa de las infraestructuras” de telecomunicaciones “hasta fines de 1995” (págs.6,14,18) y ... “una dereglamentación masiva” de los “medias”, los cuales “por razones más políticas que económicas (...) son fuertemente reglamentados” cuando los utilizadores obtendrían un buen beneficio “si las empresas de prensa (serían) capaces de hacer funcionar libremente el juego de la competencia para conquistar nuevos clientes”. (pág.15) Como debe ser, el reporte elogia los trabajos del “grupo de altas personalidades” del cual hace parte Carlo de Benedetti...

Fin de junio, la Comisión europea publica un “suplemento” a su “Boletín de la Unión europea”⁴¹ que recoge, in extenso, el reporte publicado por “el grupo de altas personalidades” el 26 de mayo anterior y las conclusiones de la cumbre europea de Corfu del 24 y 25 de junio a la cual este reporte estaba destinado. En sus conclusiones, los jefes de Estado y de gobierno consideran “que la revolución tecnológica en curso en el ámbito de la información (...) representa un gran desafío”. Estiman que “Le corresponde en primer lugar al sector privado responder a este desafío” y que “la Comisión, la Comunidad y sus Estados miembros tienen (...) un papel importante que jugar para acompañar esta evolución dando un impulso político, creando un marco reglamentario claro y estable (particularmente en lo que concierne al acceso a los mercados, la interoperabilidad de las redes (...))”.

En consecuencia, “el Consejo europeo aprueba, de manera general, los ámbitos de aplicación fijados por el grupo (teletrabajo, enseñanza a distancia, red de universidades y de centros de investigación, servicios telemáticos para los PME, administración de la circulación vial, control del tráfico aéreo, redes de cuidados de salud, acceso electrónico a las llamadas de oferta, redes administrativas, autopistas de la información)”. Exactamente todos los temas de predilección de la ERT desde 1983. Estima en fin que “la importancia y la complejidad de las cuestiones promovidas por la nueva sociedad de la información justifican la creación de un instrumento de coordinación permanente”. Exactamente lo que la ERT proponía y reclamaba desde marzo de 1989 con su “agencia europea para las infraestructuras”.

El 8 de julio, después de cuatro semanas de huelgas en los servicios postales contra la privatización, el SPD (partido socialista alemán) vota, en el Bundesrat, una modificación del artículo 87 de la Constitución alemana que permite la privatización de los correos y de las telecomunicaciones del país (570.000 empleados). La ley de privatización, votada la semana precedente por el Bundestag, debe entrar en vigor a principios de 1995. Esta preve la división de la sociedad nacional Deutsche Bundespost Telecom en tres compañías privadas. Una primera parte del Deutsche Telekom (de 15 millares de Marcos alemanes, el valor de Deutsche Telekom estaba estimado entre 60 y 85 millares de Marcos alemanes) será puesta a la venta en 1996. Deutsche Telekom conservará su monopolio en la telefonía vocal hasta fines de 1997. Un holding (trust) público detendrá 51% de las acciones durante cinco años. El mismo mes, los patronos belgas piden “sensibilizar mejor al público para vencer las resistencias psicológicas y políticas” a las privatizaciones, preconizan “la utilización acrecentada de los fondos públicos para las infraestructuras de transporte”, exigen “la liberalización completa en materia de telecomunicaciones” y felicitan al comisario europeo Bangemann por el reporte de su grupo de altas personalidades del 26 de mayo.⁴²

El 14 de septiembre, la Comisión europea publica una “comunicación” sobre “una política de competitividad industrial para la Unión europea”.⁴³ Los servicios de Martin Bangemann y sus amigos del “grupo de altas personalidades”, se felicitan oficialmente por los primeros, oficiosamente por los segundos, de las hazañas de la Unión en materia de competitividad. Pág.45: «El análisis de los estados financieros de una muestra de las 1.380 más grandes empresas industriales europeas, durante el período de 1987 a 1992, demuestra que la cifra de negocio por persona empleada ha progresado de 99.000 Ecus (3,8 millones de FB) a 136.000 Ecus (5,3 millones de FB), alrededor de 6% por año, mientras que el empleo no progresaba más que de 2,5%. (...) De otra parte, el “World Competitiveness Report 93” hace aparecer 8 Estados miembros (...) entre los mejores miembros de la OCDE en lo que concierne al crecimen-

to del PIB por persona empleada (período 1983-1991) (...) en lo que concierne al valor agregado por persona empleada en la industria manufacturera, (...) 6 Estados miembros se encuentran entre los diez primeros detrás de Japón. (...) Estos datos tienden a confirmar que en el seno de la Unión, las empresas han orientado claramente los esfuerzos de productividad hacia la búsqueda de la reducción del factor trabajo y de su costo. Esto, por razones bien conocidas (¡sic!). Este movimiento parece estar lejos de su término.» En efecto, después de haber exprimido a sus obreros como limones por el congelamiento de los salarios, la flexibilidad del tiempo de trabajo, la producción a “flujo forzado”, los subcontratos, los empleos precarios, etc... todo indica que los industriales no pararán ahí. El señor Bangemann está atento. Recuerda, (pág.11), la «obligación general y compartida por la Comunidad y los Estados miembros “de asegurar el reforzamiento de la competitividad de la industria” (artículo 3 del Tratado de Maastricht) y de velar para que las condiciones necesarias a la competitividad de la industria de la Comunidad estén aseguradas (artículo 130, parágrafo 1 del tratado de Maastricht)». Recuerda también que por “el artículo 130, parágrafo 2 (...), la Comisión se ve consagrada con la misión particular de tomar toda iniciativa útil para” aplicar esta obligación. Entonces, como está “obligado”, Martin Bangemann se propone (pág. 13) a “hacer funcionar un ‘mercado’ en el sentido propio del término. Esto supone la liberalización de los servicios financieros, una dereglamentación sostenida de ciertos sectores con el fin de permitir un acceso efectivo a los mercados (...)” ¿Cómo? Entre otros por medio (pág. 13) “del desarrollo de las privatizaciones”... de las telecomunicaciones (Págs. 1,6,18,19,23,27 y 65).

La “comunicación” de Bangemann precisa un “plan de acción” para lograrlo rápidamente. (págs. 4 a 7).

El 28 de septiembre, los ministros CEE de la industria y de las telecomunicaciones reunidos en “consejo conjunto” aceptan el “plan de acción” del comisario europeo Martin Bangemann sobre la liberalización de las infraestructuras de telecomunicaciones como “una de las iniciativas principales a tomar a fin de abrir la vía al desarrollo de la red y de las aplicaciones de las cuales depende la sociedad de información”. Los ministros recalcan “Que es importante y urgente hacia la evolución rápida de las condiciones del mercado, montar un marco reglamentario y legal que sea a la vez preciso y claro y que permita a los operadores del mercado poner a prueba el espíritu de empresa, de invertir y de tomar iniciativas en beneficio de la Sociedad de la Información” (¡con mayúsculas por favor!).⁴⁴

Pero los ministros se muestran incapaces de ponerse de acuerdo sobre un calendario preciso de liberalización como reclama el comisario con insistencia.

El 21 de octubre, France Telecom Belgique, la oficina de representación de France Telecom para el Benelux, comunica a la prensa que no es necesario, para los residentes franceses en Bélgica, conectarse a la red telefónica belga, lo están ya por la red de telefonía móvil francesa "Itineris".⁴⁵

El 25 de octubre, la Comisión europea publica un "Libro Verde sobre la liberalización de las infraestructuras de telecomunicaciones y de las redes de televisión por cable".⁴⁶ Una vez más, retoma in extenso la argumentación de la Mesa redonda europea de los industriales (ERT) en favor de la privatización de las infraestructuras (las grandes redes europeas). Sin embargo, le aumenta una página de su cosecha: (pág.43) un "calendario en vista" de la liberalización de los servicios de telecomunicaciones y de (en negrilla) la infraestructura. Se sabe que fija la "liberalización completa de la nueva infraestructura de telecomunicaciones (también la entrega de licencias a nuevos operadores de infraestructura - ndla: los cabledifusores o teledistribuidores)" en 1998. He aquí los ministros indecisos puestos al pie del muro. Su próxima reunión está prevista para el 17 de noviembre.

El 26 de octubre, el gobierno flamenco examina por primera vez un proyecto de creación de telecomunicaciones multimedia competente de Belgacom. Este proyecto, bautizado "Telenet Vlaanderen" y elaborado por la Sociedad de Investigación regional flamenco (GIMV) bajo el pedido del presidente del gobierno flamenco Luc Van Den Brande, costaría de 21 a 34 millares de francos. Contempla una participación esencial de los cabledifusores privados flamencos. Elio Di Rupo, ministro federal de Comunicaciones, reacciona declarando que hay que "acelerar el procedimiento de integración entre la telefonía y los cable distribuidores" y "perseguir y hasta acelerar el proceso de consolidación de Belgacom".⁴⁷

El 27 de octubre, el Parlamento belga se niega a votar el proyecto de ley que consiste en sacar la movifonía de los "servicios reservados" de Belgacom autorizando así la apertura de la movifonía a la competencia. El ministro socialista Di Rupo en efecto ha pedido a los parlamentarios de la mayoría (socialistas y social cristianos) entregar, sigilosamente, enmiendas dándole todo poder para transformar Belgacom en sociedad anónima (mientras que la ley del 21 de marzo de 1991 daba este poder solamente al Consejo de administración de Belgacom) y de proceder sólo a la "consolidación estratégica" (privatización) con el socio que hubiese escogido él mismo. Los diputados de la oposición estiman que estas enmiendas salen del cuadro de la ley sobre la movifonía y obtienen que el Consejo de Estado (equivalente belga de una Corte Constitucional) se encargue del asunto.

El 17 de noviembre, los ministros CEE de telecomunicaciones aceptan lo que hubiesen rechazado en septiembre, a saber la abolición, al 1° de enero de 1998, de los monopolios nacionales en el campo de las infraestructuras de te-

lecomunicaciones. Piden a la Comisión europea elaborar el marco reglamentario necesario. Karel Van Miert, comisario (socialista) belga a la competencia, apoyado por los gobiernos alemán, francés, británico y neerlandés, había alegado hasta el fin, pero en vano, en favor de la abolición de los monopolios a la fecha del 1° de enero de 1995.

El 23 de noviembre, la Comisión europea publica una nueva “comunicación” en la cual entrega las conclusiones que saca de la consulta que ha organizado entre los meses de abril y de septiembre anteriores a propósito de su “Libro Verde” sobre las comunicaciones móviles y personales.⁴⁸

Esta consulta que pretendía ser un ejercicio de democracia, fue dirigida a 250 “organizaciones”, principalmente operadores de telecomunicaciones y empresas privadas. La Comisión reconoce que no se ha recibido todavía la opinión definitiva de los sindicatos a la fecha de la publicación de su comunicado. Comprobando con gusto que Europa cuenta con 3 millones más de abonados al teléfono móvil que al momento de la redacción del Libro Verde, (pág. 2) determina una vez más las apuestas: “Los servicios de comunicaciones móviles constituyen un mercado de nicho, caracterizado por precios elevados (pág. 4) (...) mientras que la tasa de equipamiento en teléfonos clásicos fijos no pasará probablemente de 50% de la población, o sea alrededor de una línea por familia, más los usuarios profesionales, los sistemas de comunicaciones personales, podrá abastecer hasta el 80% de la población, o sea una conexión por adulto.” (pág. 3) La Comisión concluye su sobrevuelo afirmando que “los comentarios recibidos (...) hacen pensar a la Comisión que los grandes principios y objetivos de su Libro Verde se benefician de un amplio apoyo, y que permiten en este punto (...) determinar las acciones prioritarias requeridas para su inclusión en el medio ambiente futuro”. (pág. 29a) Propone entonces que sean abolidos al 1° de enero de 1996 “todos los derechos exclusivos o especiales subsistentes en el sector de las telecomunicaciones móviles y personales (...) por medio de la aplicación integral de las reglas comunitarias en materia de competencia”. (pág. 32)

El 24 de noviembre, el ministro socialista belga de Comunicaciones, Elio Di Rupo, logra hacer votar su ley sobre la movifonía. El antiguo ministro socialista Philippe Moureaux es el único parlamentario socialista en abstenerse, por lo que juzga el proyecto de “profundamente execrable”. La ley retira la movifonía de los “servicios reservados” de Belgacom y autoriza la competencia. Estaba previsto. Pero le da también poder al gobierno para proceder él únicamente, a la transformación de Belgacom en sociedad anónima y de fijar nuevos estatutos (lo que prohíbe la ley sobre las empresas públicas autónomas del 21 de marzo de 1991). Elio Di Rupo tiene de hoy en adelante las manos libres.

Lunes 28 de noviembre a las 22 horas, al llamado de tres principales sindicatos, se inicia una huelga de 24 horas hecha por los agentes de empresas pú-

blicas (Belgacom, Sociedad nacional de Ferrocarriles belgas, Correos y compañías de vías aéreas). El Frente común sindical exige la ejecución efectiva de la ley del 21 de marzo de 1991 y que la participación del sector privado en el capital de una empresa pública quede limitada al 49% de las partes. Reclama que, si hay filiación, ésta sea para entregar un “saber hacer” a la empresa. Reivindica el mantenimiento integral del estatuto del personal de sector público para todo el personal de las empresas públicas autónomas, la preservación del estatuto de pensiones y la garantía de las condiciones de trabajo convenientes. La revista de la patronal belga, *Le Bulletin* de la FEB, del mes de noviembre exige, ella, “una separación contable transparente de la administración de las infraestructuras” de telecomunicaciones y “una prohibición de los subsidios cruzados”. Afirma que “el mercado será autorregulador”.⁴⁹

El jueves 1º de diciembre, Jacques Garaïalde, vice-presidente de la consultora internacional Boston Consulting Group, asombra a los periodistas belgas que ha invitado en Bruselas explicándoles que “las autopistas de la información” se elaborarán de forma mucho más lenta de lo que se dice y que en los años por venir, los inversores preferirán sacar un beneficio máximo de la explotación de las infraestructuras que les serán por fin abiertas en lugar de entregar nuevos servicios.⁵⁰

El mismo mes, la OCDE publica un estudio⁵¹ según el cual “el costo medio, en la zona OCDE, de un paquete modelo de servicios de telecomunicaciones para un usuario profesional ha caído, entre 1990 y 1994, de 924 a 844 dólares, o sea, una baja de 8,5% en términos reales”, mientras que para “los abonados residenciales, la media ponderal ha pasado de 341 a 332 dólares, una disminución de 2% en términos reales sobre el mismo período”. “Entre 1990 y 1994” agrega, “el abono mensual medio para los abonados profesionales ha aumentado en términos reales de 5,5%, el de los abonados residenciales de 15,5%.” En cuanto a las tarifas, el estudio revela que solamente las tarifas locales han aumentado con un crecimiento de 37,35%, mientras que las tarifas media distancia han disminuido 12,79%, las tarifas larga distancia 23,79% y las tarifas internacionales 25,58%.

El 7 de diciembre, el Senado belga adopta a su vez el proyecto de ley poniendo fin al monopolio de Belgacom en movifonía y autorizando el gobierno a transformar Belgacom en sociedad anónima (se hablará de “ley del 12 de diciembre”, fecha de su publicación en el Monitor (diario oficial belga). En lo sucesivo, el Estado puede vender hasta la mitad del capital menos una acción al sector privado. Dos días antes, en respuesta a un senador que se extrañaba del procedimiento adoptado para vaciar la ley de 1991 de su sustancia quitando al Consejo de administración la exclusividad de transformar la empresa pública en sociedad anónima, Elio Di Rupo responde: “La ley de 1991 sobre las empresas públicas autónomas demuestra una cierta debilidad porque Belga-

com se encuentra frente a un viraje económico excepcional, una evolución tecnológica exponencial que representa una revolución mundial” (ndla: ¡exactamente los mismos términos que los utilizados por la ERT!). “Si esta empresa quiere sobrevivir”, agrega, “debe poder ser administrada con un máximo de agilidad que le permita ser competencial.”⁵²

El 21 de diciembre, la Comisión europea adopta un proyecto de directiva modificando la directiva 90/388/CEE que permite imponer la supresión de restricciones concernientes a la utilización de las redes de televisión por cable para el abastecimiento de servicios de telecomunicaciones.

El jueves 22 de diciembre el Monitor belga publica dos decretos reales transformando Belgacom en sociedad anónima de derecho público. Este día, los sindicatos SCCC (social cristiano) y CGSP (socialista) de los empleados de los servicios públicos manifiestan su desaprobación desfilando... detrás de un Papá Noel en las calles de Charleroi, una ciudad de la provincia de Hainaut. En una declaración común, los dos sindicatos explican que así “quieren hacer entender a los políticos y a los decididores de las empresas públicas que realizando sus privatizaciones es al ciudadano, al elector, al contribuyente, al consumidor, al individuo, a quienes penalizan sin comprender sus observaciones y sus opiniones”.⁵³

Al otro día, el gobierno nombra a Michel Dusenne a la cabeza del nuevo Consejo de administración de la S.A. Belgacom. Es un antiguo patrón del sector de la construcción.

El 28 de diciembre, el gobierno español concede la segunda licencia de explotación del teléfono móvil por el equivalente de 22 millares de francos belgas a Airtel (capital: 15,78% a Airtouch (USA), 13,71% al Banco de Santander y lo mismo a Central Hispano, 7% a British Telecom, el resto a diversos inversionistas españoles).

1994 ha visto también la privatización (o el lanzamiento del proceso legislativo permitiendo la privatización) parcial o total de las telecomunicaciones de Pakistán (Ordenanza 51), Madagascar (ley 93-001), Indonesia (32% de Indosat, vendidos en la bolsa de New York y Djakarta) y de Grecia (adopción de la ley de privatización).

El 6 de enero de 1995, el nuevo Consejo de administración de Belgacom escoge Alcatel Bell y Atea Siemens para un mercado de 15,5 millares de francos belgas de aprovisionamiento de equipos de infraestructura. La semana siguiente Atea Siemens recibirá la última parte del contrato para 2,3 millares de francos suplementarios. Los fabricantes de cables wallones reciben un pedido de 2,8 millares. John Goossens, patrón de Alcatel Bell, acepta ser administrador delegado de Belgacom. Entrará en función el 1º de febrero.

El 20 de enero, el gobierno belga designa oficialmente a John Goossens a la cabeza de Belgacom y anuncia haber recibido para la “consolidación estra-

tégica” de Belgacom, el interés de AT&T, British Telecom, France Telecom, Deutsche Telecom, Unisource, Ameritech, Bell Atlantic, GTE y South Western Bell.

El 25 de enero de 1995, la Comisión europea publica la segunda parte de su Libro Verde sobre la liberalización de las infraestructuras⁵⁴ de la cual había publicado la primera parte tres meses antes. En el prefacio, la Comisión reconoce la importancia capital que ha jugado el reporte del “grupo de altas personalidades” o “grupo Bangemann” y su llamado a la “necesidad de disponer en Europa de una infraestructura eficaz y completa de comunicaciones, que sea capaz de sostener la Sociedad de la Información en gestación”. Como en la Mesa redonda europea de los Industriales (ERT) el texto hace notar algunas veces de la “revolución” tecnológica, del obligado llamado a las “fuerzas del mercado” (“el mejor pretexto sigue siendo la competencia”), insiste en la parte sobre las necesidades de condicionar al público (pág.XXII: “La reunión del G7 que la Comisión acogerá en febrero aportará con un apoyo considerable para este objetivo”) y concluye en la ineluctabilidad de la privatización (pág.27: “la apertura inevitable de los mercados”; pág.33: “la aceptación del carácter inevitable de la liberalización de los servicios”; pág.24: “En el seno de la Unión europea, la mayor parte de los Estados miembros han tomado sus distancias con relación a su operador para la colocación de una relación contractual formal mientras que las tomas de participación privadas están en camino (...) en el Reino Unido (sic), en los Países Bajos, en Dinamarca, en España, en Italia y en Portugal”). En consecuencia, no puede más que establecer un “programa de acción” en vista de “enlazar la liberalización de la infraestructura a la liberalización de la telefonía vocal”. (pág. XXIV).

El 1º de febrero, la Comisión somete a los gobiernos CEE una proposición de directiva “relativa a la aplicación a la telefonía vocal de los principios de abastecimiento de una red abierta (ONP)”⁵⁵ Esta directiva impone la apertura de los operadores telefónicos (OT) a la competencia y limita fuertemente sus poderes reglamentarios y económicos, los somete a la “contabilidad de los costos” con un control anual por la Comisión y preve “la interrupción de servicio en caso de huelga o lock-out o desórdenes civiles”. (pág. 26, artículo 22 parágrafo 5) Los Estados miembros deberán conformarse a más tardar el 31 de diciembre de 1995.

El 14 de febrero, Jean-Luc Dehaene, el primer ministro belga, volviendo de Estados Unidos en donde se distinguió, entre otras facetas, cabalgando una vaca mecánica tocada de un Stetson, declara, esta vez en serio, que el gobierno debe acabar rápidamente la privatización de Belgacom. “Hay que ir muy rápido, sino será muy tarde”, dice.

El 21 de febrero, el presidente de la Comisión europea, Jacques Santer, convida a la prensa para invitarla a la reunión ministerial especial del G7 (los

siete países más industrializados), consagrada a las “Autopistas de la información” que se abre el 24 de febrero en Bruselas. Destaca “la importancia histórica por lo que es la primera vez que una gran conferencia política está dedicada a este tema”. “Esta conferencia”, dice, “hará tomar conciencia del potencial de la sociedad de la información global (...) es un ámbito político en el cual los europeos están condenados al éxito, (ellos) deben ser los conductores, los conceptores, los constructores (...) y no los que tiran dedo (autostop) perdidos en las autopistas ajenas. (...) Esto significa que debemos optimizar las posibilidades para nuestros jefes de empresa al desarrollar sus productos y sus servicios (...) debemos mantener la presión (...) la liberalización de las telecomunicaciones (...) es una etapa necesaria pero no suficiente (...) es importante (...) que trabajemos juntos (...) para difundir la buena palabra a la sociedad de la información”. Será escuchado. Cientos de periodistas se interesarán en difundir la “buena palabra”. Antes de la cumbre, con “prepapeles” confeccionados gracias a la documentación abundante entregada por los industriales y la Comisión. En el curso de la cumbre, reescribiendo los comunicados de prensa entregados por la Comisión. Después, por “análisis” triunfalistas propulsando la opinión pública sobre las autopistas de la información. Pocos serán los que se darán cuenta de posibles carambolas.

El 23 de febrero, en víspera de la inauguración de la cumbre, la OCDE publica muy oportunamente “Perspectivas de comunicaciones 1995”,⁵⁶ Caja de resonancia de los industriales y de los gobiernos neo o ultra liberales de los países que constituyen el club que conforma, la OCDE recoge todos los puntos aplicados desde los años 80 por la Comisión europea, la ERT y los industriales sobre las necesidades y virtudes de la privatización de las telecomunicaciones. “Es ahora más evidente que las restricciones que limitan la oferta de los servicios y de las instalaciones de telecomunicaciones llegan a ser prácticas cada vez más anticuadas”. La OCDE reconoce que “entre 1982 y 1992, el empleo en el seno de las ETP (empresas de telecomunicaciones públicas) ha retrocedido más del 10 por ciento en nueve países de la OCDE. En el curso de este período las compresiones de efectivos más espectaculares han tenido lugar en Nueva Zelandia (44%), en Japón (23%) y en el Reino Unido (20%) en donde los mercados son liberalizados, así como en Irlanda (29%) y en Finlandia (23%) en donde los mercados están en gran medida reservados a las ETP”. El reporte de la OCDE, elaborado antes de la enorme bancarrota de la economía mexicana a fines de 1994 y principios de 1995, cita como modelo a seguir la privatización de Telmex (Teléfonos de México) en 1990. “Aunque la tasa de rentabilidad de diversos servicios varía indiscutiblemente, estos cambios han tenido como consecuencia global hacer de Telmex el explotador más rentable de la región OCDE. Las entradas de explotación de la sociedad antes del impuesto representan 43% de las ganancias contra 15 por ciento en promedio

para las ETP de la región de la OCDE. El mercado ha reaccionado al mejoramiento de la situación financiera de Telmex, habiéndose quintuplicado el valor de la acción de 1990 a 1993." ¡La bolsa de México acusó una caída de valores de 36% en diez días al final de 1994!

La reunión ministerial del G7, del 24 al 26 de febrero en Bruselas, testificará de la profundidad de reflexión de sus organizadores y participantes. Carlo de Benedetti, patrón de Olivetti y miembro muy activo de la ERT: "Sería un gran resultado si salimos de esta reunión con una recomendación política para anticipar el proceso de liberalización (previsto en 1998) no hace falta que las reglas sean una excusa para no hacer el mercado. (...) Yo no creo en los animales protegidos, ellos conocen el fin de los dinosaurios."⁵⁷

Jacques Santer, presidente de la Comisión europea: "Europa está condenada a lograr la nueva sociedad de la información porque el desarrollo de ésta no puede hacer un descanso de medio tiempo, como Asterix y Obelix en la mitad de la batalla."⁵⁸ (¡sic!) Jacques Delors, ex-presidente de la Comisión europea y presidente de una "mesa redonda" de una cuarentena de industriales al margen del G7: "Cualquier retardo para liberalizar es perjudicial. (...) Hay que fijar objetivos simples para tranquilizar a las gentes."⁵⁹ Martín Bange-mann, comisario europeo de la industria y de las telecomunicaciones: "La supresión de los monopolios en el sector de las telecomunicaciones provocará supresiones de empleos importantes (...) serán todavía más importantes si no aprovechamos de la evolución tecnológica."⁵⁹ El título de las "conclusiones" de la cumbre pone un toque rítmico al maremoto de los lugares comunes al cual ha dado lugar, es "Una visión compartida del enriquecimiento humano". ¡Es el colmo si sabemos que se trata de una defensa más estrecha que nunca del enriquecimiento de algunos!

Unas decenas de personas han participado en una "contra-cumbre" organizada en la tarde del día de la apertura de la reunión del G7. Han lamentado mucho la destrucción de los servicios públicos. Han enumerado largamente los daños sociales que ésta conllevaba. Y se han separado, fuertemente afligidos, sin haber elaborado el menor embrión de estrategia de resistencia.

El 10 de marzo, Pierre Suard, P-DG de Alcatel-Alsthom, segundo grupo industrial francés, es acusado por haber sobrefacturado 750 millones de francos (4,5 millares de FB) los abastos de su filial Alcatel-CIT de Francia Telecom.

El 18 de marzo, Elio Di Rupo, ministro belga de las Comunicaciones, anuncia un acuerdo entre Belgacom y la Región wallona para la interconexión de la red telefónica y las redes de teledistribución. Un mercado de 50 millares de francos belgas.

El 27 de marzo, Wolfgang Boetsch, ministro alemán de los Correos, anuncia que abrirá en un plazo de dos años el mercado de telecomunicaciones alemanas. Afirma que las licencias de explotación serán atribuidas a más tar-

dar para la primavera de 1997. Están ya en la palestra para disputarse el mercado: el grupo alemán Veba aliado al británico Cable and Wireless y los industriales alemanes VIAG aliados a British Telecom, Thussen aliado al americano Bell South y Daimler-Benz aliado al canadiense Northern Telecom. El mismo día, John McLennan, presidente de Bell Canadá, anuncia el despido de 10.000 de sus 46.000 empleados antes del fin de 1997. Bell Canadá había reducido sus efectivos de 5.000 personas en 1994, año en el que había tenido un beneficio equivalente a 15,5 millares de francos belgas.

El 29 de marzo, el comité nacional del Sindicato cristiano de comunicaciones y de cultura (SCCC) se opone al proyecto Internet del gobierno flamenco “que costará miles de empleos en el sector actual de las telecoms”. El 31 de marzo, el gobierno belga decide encargar el IBTP (Instituto belga de servicios de correos y telecomunicaciones) para concertar un negocio de común acuerdo con un consultor para la elección de un segundo operador GSM.

El 4 de abril, la Comisión europea publica una “comunicación” sobre la transposición de la directiva 90/388/CEE del 28 de junio de 1990 en los mercados de los servicios de telecomunicaciones.⁶⁰

Se felicita de que “la directiva de la Comisión 90/388/CEE relativa a la competencia en los mercados de servicios de telecomunicaciones haya sido hasta el momento el elemento central del proceso de liberalización de las telecomunicaciones en la Unión europea”. Hace hincapié que “sería importante para la continuación del desarrollo que el diálogo social sea intensificado en el sector”. Analiza, país por país, el modo cómo ha sido aplicada la directiva. Anota que “Bélgica ha transferido la directiva por la ley del 21 de marzo de 1991 que, en el ámbito de telecomunicaciones, ha transformado la antigua administración de Telégrafos y de Teléfonos (RTT) en una empresa pública, Belgacom, dotada de autonomía”. En lo que concierne a Francia, escribe que “Es esencialmente por medio de la adopción de la ley número 90/1170, del 29 de diciembre de 1990, relativa a la reglamentación de telecomunicaciones, que el gobierno francés ha procedido a la transposición de la Directiva. Esta ley modifica al “Código de los Correos y Telecomunicaciones” que reserva a Francia Telecom el derecho exclusivo de establecer las redes de telecomunicaciones de acceso público (con excepción de la telefonía vocal) todos los otros servicios entregados al público son liberalizados (...)”. Únicamente Alemania y España son objeto de un procedimiento por “aplicación incorrecta de la directiva”. ¿Todo estará entonces muy bien, a los ojos de la Comisión? ¡Cómo no! “Las tarifas altas y la oferta insuficiente de las infraestructuras de base por las cuales los servicios liberalizados pueden ser transmitidos o entregados a terceros han frenado el desarrollo generalizado en Europa.” (...) Ahora bien, “la importancia de disponer de una oferta de infraestructuras aceptable a precios razona-

bles es cada vez más reconocida. (...) Es para contrarrestar este problema que la Comisión adoptó un plan de acción (...)."

El 3 de mayo, la Comisión publica el resultado de la "consulta" que ha llevado a propósito de su Libro Verde sobre la liberalización de las infraestructuras de telecomunicaciones.⁶¹

Nadie estará sorprendido de leer que después de haber consultado sus habituales jefes de empresas privadas, ha notado un "consenso sobre la liberalización total de la infraestructura de telecomunicaciones para el abastecimiento de servicios de telefonía vocal hasta el 1° de enero de 1998. (...) Es por eso que la propuesta de directiva relativa a la liberalización de redes de televisión por cable es acogida como un primer paso en esta vía". En consecuencia, la Comisión se propone someter, antes del 31 de julio de 1995, un "proyecto de modificación de la directiva 90/388/CEE en lo que concierne la liberalización total de la infraestructura y de los servicios de telecomunicaciones a partir del 1° de enero de 1998". Este proyecto deberá, según ella, ser adoptado antes del 1° de enero de 1996.

En el curso de su octavo congreso, del 9 al 12 de mayo en Bruselas, la Confederación Europea de Sindicatos (CES) atribuye un papel central a la Unión europea.⁶² "Es de interés del mundo del trabajo que la Unión europea pueda reforzar más su rol de encuadramiento y de regulación de las fuerzas del mercado". (pág.5) ¿Verdaderamente, la CES estará totalmente ciega a la utilización que la Unión europea, y, luego, la Comisión europea, hacen de su "rol de encuadramiento"? Atribuye igualmente un rol esencial a la sociedad de la información. "Las posturas para futuro se sitúan igualmente en el desarrollo de la "sociedad de la información". El impacto de esta evolución es tal que las consecuencias sobre el empleo, las condiciones de trabajo y la organización social misma piden ser tomadas plenamente en cuenta. (...) El desarrollo de nuevas infraestructuras en el ámbito de telecomunicaciones va a modificar las condiciones de trabajo y multiplicar las nuevas formas de trabajo (teletrabajo)." ¿Será que la CES habrá ya aceptado "las nuevas infraestructuras" pedidas por la patronal que las tiene por adquiridas mientras no existen ni legalmente ni técnicamente? La CES añade: "No es más que la definición y la realización de un servicio universal dinámico que garantice el acceso generalizado (...) que será garantizada la participación de todos los ciudadanos y ciudadanas en la sociedad de la información". (pág. 9) ¿Será que la CES ignora que el concepto de "servicio universal", por oposición al "servicio público" fue inventado por un industrial predador? En fin, la CES defiende a su manera los servicios públicos: "La CES se opone a privatizaciones en todas direcciones sin justificaciones económicas". Las directivas de la Comisión europea, los "reportes" de la Mesa redonda europea, las motivaciones de la Corte de Justicia europea son una sucesión de "justificaciones económicas"...

El 11 de mayo, el patrón de France Telecom declara que quiere una “privatización parcial” de su empresa. Dice querer “aprovechar del estado de gracia” del nuevo gobierno para “desarmar la fuerte hostilidad de los asalariados contra la privatización” y explica que basta con “presentarles la privatización parcial de la empresa como ‘la condición de una alianza con Deutsche Telecom y no como un fin en sí’ para hacerles tragar la píldora sin que se den cuenta”.⁶³

Al otro día, el diario francés *La Tribune* titula en primera página sobre la voluntad del patrón de la Cía. General de las Aguas (CGE) de concluir una alianza con el grupo eléctrico alemán RWE para hacer la competencia al futuro grupo France Telecom-Deutsche Telecom.

El 20 de mayo, la sociedad regional de inversión flamenca GIMV, el grupo Ackermans van Haaren, Lessius y Brinvest y Roularta-De Persgroep-De tjd-VTM firman un acuerdo para constituir, en partes iguales, el capital de Teletnet Vlaanderen. El acuerdo debe todavía ser aprobado por los otros socios del proyecto, US West y los teledistribuidores flamencos.

El 26 de mayo, Philippe Bodson, patrón de Tractebel, que ha entregado una oferta para la segunda red GSM de Bélgica, declara: “Es el riesgo más grande que he tomado en mi carrera”.⁶⁴ El 29 de mayo, fecha límite para la entrega de las ofertas a la IBPT para esta segunda red, cinco candidatos se hacen conocer: Belcel (Finlandia), Eurogo (Unisource Movil y Southwestern Bell), Movilis (Gevaert y Bellsouth), Mobistar (France Telecom Internacional) y Voditel (Tractebel, coditel teledistribution) y Vodafone.

El 8 de junio, Ron Sommer, el nuevo patrón de la nueva Deutsche Telecom con estatuto privatizado desde el 1° de enero, declara que sus efectivos pasarán de 225.000 empleados a fines de 1994 a 215.000 a fines de 1996. El 16 de junio, el Senado de los Estados Unidos vota la abolición de los monopolios de los siete “baby Bells” nacidos de la dereglamentación de AT&T. De hoy en adelante, podrán hacer una competencia ilimitada sobre la telefonía local y de larga distancia, (reservada hasta aquí a AT&T, MCI y Sprint) y la teledistribución.

El 21 de junio, en virtud del parágrafo 3 del artículo 90 del tratado de Roma, la Comisión europea impone una directiva que ordena y organiza la apertura total de la telefonía móvil, infraestructuras y servicios, a la competencia desde el 1° de enero de 1996. Karel Van Miert explica, presentando la directiva, que será posible a los operadores “instalar interconexiones sin pasar por los operadores públicos de telefonía que practican generalmente costos de alquiler de líneas muy elevados”.

El 23 de junio, los sindicatos de cerca de 450.000 empleados de telecomunicaciones hindú terminan una huelga de cinco días en contra de la privatización de su sector. No han obtenido ninguna concesión. El presidente de la Comisión de Telecomunicaciones, R.K. Takkar, después de haber llamado a los técnicos de la Armada para causar perjuicio a las principales centrales telefó-

nicas, había amenazado despedir a los huelguistas que no se hubiesen reintegrado a sus trabajos hasta el 23. La huelga, cumplida por más de 400.000 trabajadores, finalizó después de que la Corte Suprema hindú hubo aceptado la conformidad del procedimiento de llamada a oferta al sector privado hecho por el gobierno hindú para privatizar una primera parte de las telecomunicaciones públicas. El fin de la huelga coincide con el cierre del primer llamado de ofertas.

El 6 de julio, el gobierno belga escoge tres candidatos para la “consolidación estratégica” de Belgacom: el americano Ameritech, la alianza europea KNP (Países Bajos), Swiss Telekom y la asociación Bell Atlantic (USA)-British Telecom.⁶⁵

En una entrevista publicada al otro día en el cotidiano belga *Le Soir*, John Goossens, el administrador delegado de Belgacom, declara: “Había 26.000 personas (en Belgacom) antes, habrá 26.000 personas después. Por lo menos en una primera fase. Hay necesidad sin embargo de preparar al personal a ser más competente, más productivo que ahora (...). Habrá una facturación interna y una contabilidad analítica. Cada departamento tendrá que mejorar su productividad y ser rentable. (...) Los 26.000 miembros de Belgacom tienen seis meses para adaptarse”. Dos días más tarde, el mismo periódico escribe: “¿El gobierno quiere vender el 25%, 49% o ... más del 50% del capital de Belgacom? La decisión estratégica (y presupuestaria ¡oh! cuan sensible...) será tomada al fin del mes (...) Los tres (candidatos) han jugado la carta del 49%. Uno de ellos hasta ha entregado una oferta sobre más del 50% del capital (...). Los tres pretendientes reclaman una representación proporcional (a su participación en el capital).”

El 19 de julio, Alain Madelin, el ministro francés de la Economía y de las Finanzas, declara que la privatización de France Telecom no está en “el orden del día”.⁶⁶ Al otro día, en París, Reed Hundt, el presidente de la Federal Communication Commission (FCC) americana, que debe dar su aval para la entrada conjunta de France Telecom y de Deutsche Telekom en el capital de Sprint, declara: “Nuestra decisión sobre la transacción Sprint está ligada al compromiso francés de privatización y de liberalización”.⁶⁷

El 26 de julio, *Le Monde* divulga que La Poste (el correo) estima en 2 millares de francos franceses (12 millares de FB) el lucro cesante anual al que le somete la competencia de la telecopia (3 millares de fax intercambiados anualmente).

El 20 de julio, la Cámara italiana aprueba la proposición de ley sobre la creación de las “autoridades” de control necesario a la puesta en el mercado de grandes empresas públicas, entre ellas la STET, la compañía italiana de telecomunicaciones. El gobierno italiano designa Medio Banca y Barclays de Zoete

como “global coordinators” para la puesta en el mercado de acciones de la holding pública de telecomunicaciones.

El 10 de agosto, el diario belga *De Financieel Economische Tijd* revela que un consultante americano, Mercer Management, trabajando por la Comisión europea, estima que Telenet Vlaanderen será una catástrofe financiera y que los problemas tecnológicos y la importancia de los costos a los cuales deberá hacer frente Telenet Vlaanderen son sub-evaluados.

El 30 de agosto, el gobierno francés anuncia el reemplazo de Marcel Roulet por Francois Henrot (P-DG de Paribas) a la cabeza de France Telecom y anuncia su voluntad de “dotar al operador público de un nuevo estatuto para adaptarle mejor a la competencia”.

El 31 de agosto, *La Tribune*, el periódico de la CGSP, el sindicato socialista belga de los servicios públicos, se plantea en fin una cuestión fundamental: “Belgacom está en el mismo camino que la CGER. Aquí también se ha pasado a la cesión del 49.9% al privado esperando el resto. La voluntad de suprimir en la ley el 75% de voto para el Estado es más que una indicación. Además, en el libro del super Dehaene “Las llaves para el futuro”, muestra el juego. Para él, hay que privatizar enteramente las telecomunicaciones. ¿Y es esto lo que llaman la consolidación estratégica?

El 8 de septiembre, el gobierno belga, con el asombro general, escoge a Mobistar (France Telecom) para la segunda red de GSM de Bélgica.

El 18 de octubre de 1995, en virtud del parágrafo 3 del artículo 90 del tratado de Roma, el comisario europeo Karel Van Miert hace que se imponga por medio de la Comisión europea una directiva “modificando la directiva 90/388/CEE en lo que concierne la supresión de las restricciones a la utilización de las redes por cable de televisión para el abastecimiento de servicios de telecomunicaciones”,⁶⁸

Esta directiva, que debe entrar en vigor el 1° de enero de 1996, especifica que los Estados miembros “suprimen todas las restricciones al abastecimiento de la capacidad de transmisión sobre las redes de cable de televisión y permiten la utilización de estas redes de aprovisionamiento de servicios de telecomunicaciones otras que el servicio de telefonía vocal (y) velan por que la interconexión de las redes de cables de televisión con la red pública de telecomunicaciones sea autorizada a este fin, en particular la interconexión con las líneas alquiladas, y a que las restricciones a la interconexión directa de las redes de cable de televisión por los cable-operadores sean suprimidas”.

Notas

- 1 Coopers & Lybrand había sido ya propuesta por el gobierno belga para estudiar la estructura comercial de una RTT modernizada. En el informe “RTT: en camino hacia una nueva organización interna” que presentó al gobierno en junio de 1990 C&L preconiza la firma de un “contrato de gestión” entre la RTT y el gobierno y el recorte de esta administración en Strategic Business Units convertidas otro tanto en “centros de provecho”. Propone igualmente una reorganización profunda del estatuto del personal que será objeto de un nuevo sistema de evaluación.
Coopers & Lybrand ha obtenido una cifra de utilidad de alrededor de 2,3 millares de francos en Bélgica en 1994. El consultor se jacta de ser “una de las más importantes organizaciones internacionales de auditoría y de consejo con 740 oficinas en 130 países y cerca de 68.000 colaboradores dotados de un alto nivel de profesionalismo”.
En su boletín “Coopers & Lybrand, International Review” de 1994, el grupo asegura haber “jugado un rol importante en unas 1.500 privatizaciones que incluyen cerca de 70 países” y ser “líder en privatización” con 356 contratos de privatizaciones en 64 países en 1992, superando a Price Waterhouse, que no cuenta más que 199 en 35 países, y Ernst & Young que totaliza solamente 176 el mismo año en 33 países.
En otro de sus folletos de presentación, Coopers & Lybrand explica cómo pudieron “vencer la resistencia al cambio” en una “empresa del sector de telecomunicaciones” en Bélgica: “En un poco más de ocho meses, habíamos revisado completamente el proceso de presupuestación (...) habíamos elaborado el presupuesto del año a venir sobre la base de nuevos conceptos desarrollados (...) nosotros jugamos un rol preponderante en la información y la formación de personal en toda Bélgica” (un consejo multidisciplinario en una perspectiva regional e internacional, Coopers & Lybrand, Belgium, 1995).
- 2 Benoît Remiche era presidente del Consejo de administración y Bessel Kok administrador delegado de Belgacom. Leer sobre este tema *La Belgacomédie* de Philippe Berkenbaum, ediciones Luc Pire, Bruselas, 1995.
- 3 Didier Nuchelmans, Giuseppe Pagano, Les entreprises publiques autonomes, Centro de investigación y de información socio-política (CRISP) Correo semanal, números 1321-1322, Bruselas 1991, págs. 71, 72.
- 4 El dirigente socialista de Liege Jean-Maurice Dehousse repite entonces a quien quiera oír que “hay que privatizar Belgacom enseguida”. *Le Soir* 29 de julio de 1993.
- 5 En 1989, estas cuatro futuras empresas públicas autónomas en conjunto arrojan una cifra de utilidades de 183 millares de francos, un beneficio de 8,85 millares dando un total de balance acumulado de 507 millares y emplean 120.400 personas.
Fuente: *Correo semanal* del CRISP, *op. cit.*, pág. 16.
- 6 Se ha visto que los Libros Verdes publicados por la Comisión europea, con la asistencia directa de los industriales, no son ni anodinos, ni solamente “indicativos”. La Corte de Justicia europea se vale de ellos para dictar sus leyes. Luego son parte integrante de la maquinaria puesta en marcha para a estrategia de las privatizaciones.
- 7 *La Libre Belgique*, 28 de enero de 1993.
- 8 *Le Soir*, 26 de marzo de 1993.
- 9 SEC (92) 1050 final.
- 10 COM (93) 159 final, Bruselas, el 28 de abril de 1993.
- 11 Es imposible calcular el costo de una comunicación. Es posible calcular el costo de la actividad global de una red añadiendo las cargas, las inversiones, etc... Pero no se puede calcular el precio de una comunicación porque los costos de explotación de las redes son casi idénticas que el costo de ésta sea utilizada o no.
- 12 DG XIII Magazine, mayo 1993, número 18.

- 13 Reporte de la comisión paritaria, martes 25 de mayo de 1993 referencia AVDK/PH-R/AP/NV/B. 393 Bruselas, 26.05.1993.
- 14 *La Libre Belgique*, 9 de junio de 1993.
- 15 Belgacom no dejará de jugar sobre sus clasificaciones. Así la clasificación en “gran zona” de la región de Mons en junio y el aumento de tarifas aplicado en agosto aumentan la tarifa en 38%.
- 16 MC Flash, número 4 23 de junio de 1993.
- 17 Resolución del Consejo del 22 de julio de 1993 sobre el reexamen de la situación del sector de telecomunicaciones y la necesidad de nuevos desarrollos sobre ese mercado (93/C213/01).
- 18 *Le Soir*, 29.07.1993.
- 19 *Le Soir*, 20.11.1993.
- 20 Los mercados de trabajo en Europa. Las perspectivas de creación de empleos en la segunda mitad de los años 90. ERT, Bruselas, noviembre de 1993.
- 21 Vencer la Crisis. Carta por el Futuro industrial de Europa. Un programa de acción de los Grandes Industriales Europeos para sobrepasar la crisis, relanzar la competitividad, reencontrar el crecimiento económico y el empleo. Reporte de la ERT. Bruselas, diciembre de 1993.
- 22 Crecimiento, competitividad, empleo, los desafíos y las pistas para entrar en el siglo XXI. COM(93) 700 final, Bruselas, 5 de diciembre de 1993.
- 23 *Le Soir*, 27.12.1993.
- 24 *La Libre Belgique*, 2.02.94.
- 25 Resolución del Consejo (94/C/48/01) del 7 de febrero de 1994 sobre los principios en materia de servicio universal en los sectores de telecomunicaciones. Periódico oficial C/48/1 del 16.2.1994.
- 26 “Servicio universal o público en la política europea de telecomunicaciones”, reporte provisional para el seminario TEPSA, por F. van der Mensbrugghe y Y. Pouillet, Bruselas, 10 de febrero de 1995.
- 27 M. Mueller, “Universal Service in Telephone History”, Telecommunications Policy, July 1993. citado por F. van der Mensbrugghe e Y. Pouillet (*op. cit.*). M. Mueller considera que, para T. Vail, el servicio universal habría sido “una estrategia competencial, un eslogan político y una buena fórmula publicitaria”
- 28 F. van der Mensbrugghe e Y. Pouillet, *op.cit.* pág. 15.
- 29 *La Libre Belgique*, 9.02.94
- 30 Lo que usted debe saber sobre... EL plan de empresa de Belgacom, La colección de Belgacom, número 2, PE-OP 01-94
- 31 Revista de asuntos europeos, número 1994-2.
- 32 *La Libre Belgique*, 24.02.1994.
- 33 *La Libre Belgique*, 12.03.1994.
- 34 *Le Soir*, 12.04.1994.
- 35 Decreto de la Corte, asunto C-80/92, 24 de marzo de 1994, Colección 1994 de la CJE, págs. Y-1027 a I-1037.
- 36 OCDE, SG/NR (94)20, París, 31 de marzo de 1994.
- 37 *Tribune CGSP*, número 4, 22 de abril de 1994, pág. 5.
- 38 Hacia un ambiente de comunicaciones personales. Libro Verde sobre una aproximación común en el campo de las comunicaciones móviles y personales al seno de la Unión europea COM(94) 145 final, Bruselas, 27.04.1994.
- 39 Europa y la sociedad de información planetaria, recomendación al Consejo europeo, CD-84-94-290-FR-C, Bruselas, el 26 de mayo de 1994. Sin mención de editor ni de impresor.
- 40 France Telecom News/Benelux 3er. trimestre 1994.
- 41 Crecimiento, competitividad, empleo, seguido del Libro Blanco. Boletín de la Unión Europea, suplemento 2/94, CM-NF-94-002-FR-C. Luxemburgo, 1994.

- 42 Boletín de la FEB, julio de 1994.
- 43 Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento europeo, al Comité económico y social y al Comité regional. Una política de competitividad industrial para la Unión europea. COM(94) 319 final, Bruselas, el 14.09.1994.
- 44 Conclusiones de la 1787 ava sesión del Consejo 9561/94.
- 45 Agencia belga, 21 de octubre de 1994.
- 46 Comunicación de la Comisión. Libro Verde sobre la liberalización de las infraestructuras de telecomunicaciones y de las redes de televisión por cable, primera parte, inicio y calendario. COM(94) 440 final, Bruselas, el 25.10.1994.
- 47 *Le Soir*, 24 de octubre de 1994.
- 48 Comunicación al Parlamento europeo y al Consejo concerniente a la consulta sobre el Libro Verde sobre las comunicaciones móviles y personales. COM(94) 492 final, Bruselas el 23.11.1994.
- 49 Boletín de la FEB 11/1994.
- 50 *Le Soir*, 2/12/1994.
- 51 Yuji Kato y Sam Paltridge, "Telecomunicaciones: tarifas y reformas", *L'observateur de l'OCDE* número 191, diciembre 1994- enero 1995, págs. 13 a 16.
- 52 Acta analítica del Senado de Bélgica. Sesión de 1994 - 1995, 5 de diciembre de 1994. 1236 - 2 (1994-1995).
- 53 *La Libre Belgique*, 22/12/94.
- 54 Libro Verde sobre la liberalización de las infraestructuras de telecomunicaciones y de redes de televisión por cable. Parte II. COM(94) 682 final, Bruselas, el 25.01.1995.
- 55 COM(94) 689 final, Bruselas, el 01.02.1995.
- 56 Perspectivas de comunicaciones 1995. OCDE. París, 23 de febrero de 1995. ISBN 92-64-2430-5.
- 57 *Les Echos* 24.02.1995.
- 58 Opening Address by Jacques Santer president of the European Commission at the G7 Conference on the Information Society. 20h00 Friday 24 february 1995. Speech/95/17.
- 59 AFP, 26.02.1995.
- 59 AFP, 26.02.1995.
- 60 Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo y al Consejo sobre el rol central y el estado actual de la transposición de la directiva 90/388/CEE relativa a la competencia en los mercados de servicios de telecomunicaciones. COM(95) 158 final, Bruselas el 04.04.1995.
- 61 Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento europeo. Consulta relativa al Libro Verde sobre la liberalización de infraestructuras de telecomunicaciones y de redes de televisión por cable. COM(95) 113 final, Bruselas, el 03.05.1995.
- 62 Poner el empleo y la solidaridad en el corazón de Europa. Bruselas, 9-11 de mayo de 1995. Confederación europea de sindicatos. Mayo 1995.
- 63 *Le Monde*, 12.05.1995.
- 64 *Le Soir*, 26.05.1995.
- 65 AFP, miércoles 21 de junio de 1995.
- 66 *International Herald Tribune*, 19 de julio de 1995, pág. 12.
- 67 *Le Monde*, 22 de julio de 1995.
- 68 C(95)2422 final, directiva de la Comisión del 18 de octubre de 1995.

TERCERA PARTE

PAÍS POR PAÍS

Alemania: Blitzprivatizierung

En 1980, el ministro oeste-alemán de los Transportes concibe el proyecto de confiar al sector privado la explotación de la Bundesbahn, las vías de ferrocarriles alemanas. Quería así resolver el déficit. Según este proyecto, el Estado no conservaría más que la propiedad de la red, el transporte de pasajeros y mercancías sería explotado por el sector privado. Frente a la reacción muy violenta de los sindicatos, guardó su proyecto “revolucionario” (según sus propios términos) en sus cajones. Será para otra vez. Doce años más tarde, gracias a la colaboración activa de la Comisión europea, el proyecto se hará realidad.

A principio de los años ochenta, el Estado federal alemán controlaba el 8% de la producción industrial del país (40,3% de la producción automovilística, 50% de la producción de las minas de hierro y de aluminio, 25% de la producción de electricidad y de vidrio, 19% de la construcción naval, 12% de la extracción de carbón).¹

A lo que había que sumar los ferrocarriles, la compañía aérea Lufthansa, los principales puertos y una cuarentena de compañías de seguros. Los *Länder* tenían bancos (25% de la actividad bancaria del país), cajas de ahorro y compañías de construcción (40% de las viviendas).²

Un país entero puesto en subasta...

Y llegó, en la noche del 9 al 10 de noviembre 1989, la caída del muro de Berlín. El 1° de marzo siguiente, el Consejo de ministros de la ex-RDA funda la Treuhandanstalt, un organismo encargado de “administrar a título fiduciario la propiedad del pueblo” pero, sobre todo, de privatizar lo que era vendible y cerrar el resto del aparato de producción del país en vías de liquidación. El 30 de octubre de 1990, la “reunificación” pone los cinco nuevos Länder alemanes bajo jurisdicción directa de Bonn. Helmut Kohl instala a Detlev Rofwedder, un social demócrata, a la cabeza de la Treuhandanstalt. Este lo convierte en un holding industrial encargado oficialmente del “saneamiento de la economía este-alemana”, pero en realidad teniendo como misión liquidarlo todo para el mejor provecho de los industriales del oeste del país.

La Treuhandanstalt se encarga desde entonces de cerca de 9.000 empresas públicas del este-alemán, o sea más de 40.000 unidades de producción que representan las dos terceras partes de los activos de la región, y vende 96% de ellas a los Konzer (equivalente alemán de grandes holdings industriales de otros países) del oeste (con subvenciones públicas de 50% o más) y el resto a otros grupos occidentales. Las empresas del este, golpeadas en un principio en

pleno por los mecanismos de precios iniciados por las tasas de cambio del Mark Este-Oeste, deliberadamente impuestas por la Bundesbank; habían tenido, de un día para otro, que reevaluar de 300 a 400% sus activos y sus deudas. Tres cuartas partes del potencial económico del país, que estaba todavía catalogado en décimo rango mundial por su producto nacional bruto (PNB) en 1989, es puesta en quiebra.³

Estas empresas son entonces, más tarde, vendidas ampliamente muy por debajo del valor real. “Las ganancias sustraídas de la venta de más de 50% de los activos de la ex-RDA representan menos de 20 millares de marcos alemanes”;⁴ ¡Un verdadero atraco! Las sociedades oeste-alemanas no pagaron más de 15 millares en 1991 y 27,5 millares en 1992 por sus adquisiciones en la ex-RDA pero el Estado alemán, en el mismo tiempo, desembolsa respectivamente 20 y 30 millares vía Treuhandanstalt y el equivalente vía el Fondo de la Unidad Alemana encargado de las infraestructuras, de los servicios públicos y de las “ayudas sociales” a los trabajadores despedidos de sus empresas cerradas o vendidas.⁵

El Estado, es decir, esencialmente, los contribuyentes oeste-alemanes, habría gastado 260 millares de DM (marcos alemanes) entre 1991 y 1995, para permitir a sus grandes industriales echar el guante sobre la economía este-alemana. Para ayudar los “Konzern” del oeste a “invertir” sin soltar un cuarto, la Treuhandanstalt se habrá endeudado (habrá endeudado al pueblo alemán) en 250 millares de DM a fines del año 1994.⁶ Con los Fondos de gestión de la deuda y la deuda inmobiliaria de la Alemania oriental, la deuda total que tendrá que reembolsar el Estado federal después del embargo de la Alemania oriental asciende en 1994 ¡a 401 millares de DM (8.220 millares de FB, 1.365 millares de FF)!

Pero eso no es todo. No satisfechos de recibir la herramienta industrial de un país por un mendrugo de pan (o de cerrar a eventuales competentes), los Konzern se embolsican igualmente los millares de marcos públicos invertidos en las infraestructuras de los “Länder” orientales (485 millares hasta el año 2000 en la construcción-trabajos públicos, los transportes y las telecomunicaciones). Siemens ha aumentado en 9,5% su cifra de negocios (14 millares de marcos) y en 5% su cartera de pedidos (21 millares) en los nuevos Länder en 1991 y 1992. BMW ha aumentado sus ventas en 15% en 1991.⁷ “Así”, escribe Laurent Carroue en *Le Monde Diplomatique* de octubre de 1992, “para las grandes firmas, la unificación funciona como una transferencia prácticamente directa de una gran masa de dinero público a su provecho casi exclusivo, sin casi ninguna contraparte real (inversiones sobre el lugar, creación de empleo...)”⁸

El costo de la unificación (de la cesión casi gratuita de la industria este-alemana a los grupos del Oeste) es enorme: 37% del PNB en 1990, 45% en

1994 (más o menos 170 millares de marcos por año). Una deuda pública de 2.000 millares de marcos en 1995 de la cual sólo el servicio (los intereses pagados a los bancos acreedores) cuesta 20% del presupuesto federal. Lo que hace la felicidad de los bancos y de los especuladores. En 1993, la progresión de los resultados netos de los bancos alemanes es en promedio de 13% (+42% para la Bayerische Hypobank, + 41% para la Commerzbank, +23% para la Deutschebank). El DAX, índice bursátil de Francfort, conoce este año el más alto aumento de los países occidentales: +23%.⁹

Y lo que hace la desgracia del pueblo alemán: en 1994, 5,5 millones de alemanes están en la desocupación.¹⁰

El número de pobres está evaluado en 4,6 millones. El poder de adquisición ha disminuido el 3%. El alza de la TVA le ha quitado 30 millares de marcos, ha sufrido un aumento de 20% en los impuestos sobre los seguros y la gasolina y ha tenido que pagar un impuesto especial de “solidaridad” de 7,5% (suprimido el 1º de julio de 1992, y aplicado de nuevo a partir del 1º de enero de 1995) sobre sus rentas salariales, un impuesto que punctiona las entradas del trabajo de 36 millares de marcos por año (el impuesto sobre las rentas de personas físicas -43,6%- y la TVA-25%, constituyen lo esencial de las ingresos fiscales del Estado. El impuesto sobre las sociedades -7%- es irrisorio). Los gastos sociales son amputados en 5 millares de marcos, los gastos de salud en 11,4 millares (1993), 32.400 empleos son suprimidos en los ferrocarriles y 31.400 en la Bundespost. Pero todo esto no es más que el efecto de la privatización de un país entero, con una población igual a Bélgica. El pueblo alemán espera todavía lo peor.

.... Un pueblo puesto en la calle

Alemania conoce, en 1994, su peor recesión desde 1945. Es lo que constata la OCDE.¹¹ La colonización brutal de la ex-RDA había creado 900.000 empleos en el Oeste. Pero el dopaje de la industria de la Alemania del Oeste por la conquista del Este y los pedidos públicos masivos que le acompañaron fueron de muy corta duración. Es entonces la recesión pura y simple. Para enfrentarla, se despide masivamente. La siderurgia cancela 20.000 empleos en 1993. La industria electrónica 40.000 (al 1º de septiembre de 1994). Siemens 20.000 entre 1993 y 1994. Bosch 17.200 en el mismo período. Daimler Benz infla sus beneficios de 1,3 millares de marcos en 1993 suprimiendo 18.000 empleos y prevee suprimir todavía 26.000 más en 1994 y 8.000 en 1995. A pesar de la enorme ayuda pública a la inversión privada (30% de la inversión industrial, por ejemplo: 1,8 millar de marcos de fondos públicos sobre los 6 millares de marcos que cuesta la nueva refinería de Leuna), ciertos grupos prefieren especular sobre los mercados internacionales. Así, el poderoso grupo siderúr-

gico Metallgesellschaft se arruina especulando sobre la cotización del petróleo en Nueva York y se deshace de 23.000 de sus 40.000 asalariados en 1993 y 1994 para escapar a la quiebra.

El Instituto de Investigación Económica IFO calcula que la deuda alemana (fondos de la unidad alemana, gobierno federal, Länder, Comunas) debe subir de 929 millares de marcos en 1989 a 2.000 millares en 1995 y, añadiendo el servicio de la deuda, ésta alcanzará 2.500 millares de marcos en el año 2000. La Bundesbank estima que la deuda debería alcanzar a 1.875 millares de marcos a fines de 1993, o sea 58% del PIB. Las finanzas públicas acusan un déficit de 110 millares en 1992, o sea 4,2% del PNB, cuando eran todavía excedentarias en 1989.

En consecuencia, el gobierno alemán aumenta la presión fiscal sobre los asalariados y toma medidas para ayudar a la industria para que aumente la productividad. Paralelamente, reduce las cargas de las empresas. En fin, agita la amenaza de la privatización como panacea para reponer las cajas del Estado.

Mientras que los costos al consumo, están en “alza constante”, a partir de mediados de 1993, “el alza de costos unitarios de mano de obra es interrumpido”.¹²

Mientras que los industriales se niegan a invertir (inversiones en retroceso de 4% en 1992, de 7% en 1993, de 15%, el mismo año, en el sector de máquinas y herramientas, el sector fuerte de Alemania) y sacan 60 millares en capitales para poner a cubierto en el extranjero,¹³ el gobierno impone “sacrificios” suplementarios a la población. Un “Programa de extensión de economías presupuestarias y de crecimiento” es lanzado en 1994. Debe ahorrar 21 millares de marcos (0,6% del PIB) por medio de cortes en los gastos sociales (15 millares reduciendo en 3% las indemnizaciones de desocupación y otras “ayudas” a los parados), un congelamiento de los salarios de los funcionarios y una reducción de más de 1% de sus efectivos. La ley llamada de “promoción del empleo” de 1985, que debía expirar en 1995, es prorrogada hasta el año 2000. Prolonga de seis a dieciocho meses la duración autorizada de los contratos de trabajo con tiempo determinado. La tasa de la TVA es aumentada de 14 a 15%. Las cotizaciones sociales a la Oficina del trabajo, al régimen de pensión, al seguro de enfermedad y al seguro de vejez son aumentadas. Un nuevo régimen de seguro invalidez-vejez es adoptado, vuelve más pesadas las cargas de los trabajadores, cargas que alcanzarán al 40% de su salario bruto (contra 35% a fin de los años 80).¹⁴

La ley de 1992 “Remtenreforgesetz” indexa las pensiones sobre la evolución (más moderada) de los salarios netos y no más sobre los salarios brutos. La edad de la pensión es elevada a 65 años. Una “mejor puntería” de las prestaciones sociales debe permitir “economizar” 3,5 millares de marcos. Una ley sobre el tiempo de trabajo es adoptada para volver los horarios de trabajo más

“flexibles” (lo que no basta a los “expertos” de la OCDE que se lamentan: “la legislación actual en relación a la protección del empleo constituye todavía un obstáculo manifiesto” y reclaman “la introducción de más flexibilidad en el trabajo establecido y el tiempo de trabajo” así como la reducción del salario mínimo de manera que permita “a los trabajadores con poca calificación reintegrar el mercado del trabajo”).¹⁵

Todo para el privado

Por el contrario, los patronos continúan siendo mimados. Además de las increíbles generosidades de la Treuhandanstalt, su Estado, aunque en “crisis”, continúa dándoles el 1% del PIB para el sector de investigación (31 millares de marcos en 1993) y otras “subvenciones y ventajas fiscales” (83 millares en 1989, 92,4 millares en 1990, 118,1 millares en 1991, 135,7 millares en 1992-alrededor del 4,5% del PIB),¹⁶ reduce todavía, al principio de 1994, la tasa de impuesto sobre los beneficios distribuidos de 36 a 30%, sobre los beneficios no distribuidos de 50 a 45% y reduce la tasa máxima del impuesto a la renta aplicable a los beneficios de las empresas de 53 a 47% (en el marco de la “Ley para la preservación del futuro económico de Alemania” - *Standorticherungsgesetz*).

Un “Programa general de ayuda a las pequeñas y medianas empresas” (*Mittelstandsforderung*) se pone en marcha y es “distribuido” (¡sic!) por el “Kredietanstalt für Wiederaufbau” y otros bancos del sector público (puestos dos veces a contribución). La ley sobre las sociedades anónimas (*Aktiengesetz*) es flexibilizada. La “reglamentación fiscal general sobre las empresas” es “mejorada” (¡sic!) por una rebaja de la tasa sobre el activo neto (*Vermögensteuer*) y la tasa profesional sobre las ganancias (*Gewerbeertragsteuer*), la exoneración “temporal” (?) del impuesto sobre el capital productivo (*Gewbekapitalsteuer*) del impuesto sobre el activo neto en los nuevos Länder. Dos leyes son adoptadas para “promocionar el desarrollo de los mercados financieros” y suprimir “importantes inconvenientes de los mercados alemanes de capitales”. Son abolidos la tasa sobre la cifra de negocios de operaciones de bolsa en 1991, así como el impuesto sobre las sociedades del sector y la tasa sobre los efectos del comercio y las letras de cambio en 1992.

En fin, para facilitar la competencia y la fragilización del sector público de ferrocarriles, lo que justificará la reducción de su personal y su privatización, “la capacidad de transporte de mercadería a larga distancia por ruta es ampliada en el marco del sistema existente de cuotas sobre licencias”.

Estos innumerables regalos ofrecidos al sector privado (y ante todo a los Konzern, es decir al gran capital) cuestan muy caro al Estado. Lo hemos visto, está fuertemente endeudado. Conviene entonces, como en toda Europa, ven-

der los bienes públicos para rellenarlo. Es la razón por la cual nueve empresas públicas son rápidamente privatizadas.¹⁷

Al fin del mes de febrero de 1994, el ingreso de estas ventas alcanza el monto de 1,7 millares de marcos o sea, ... el un mil ochocientos veinte séptimo del PIB (3.107 millares de marcos en 1993), y todavía un mil ciento setenta sextos de la deuda pública (2.000 millares de marcos en 1995) lo que quiere decir que a este ritmo se necesitaría de doce siglos de venta continua de bienes públicos para pagar la deuda (¡estaríamos todavía hoy reembolsando las deudas de Carlomagno!). Es claro, argumentar el saneamiento de las finanzas públicas o el aligeramiento de la deuda pública para privatizar se torna grotesco.

Los “consejos” de la OCDE

El gobierno federal emprende también el desmantelamiento de los grandes servicios públicos bajo el pretexto de “aumentar las posibilidades de tomar decisiones en materia de administración que están fundadas en las leyes del mercado”.¹⁸

La “Bahnreform” (reforma de los ferrocarriles), entrada en vigor a principios de 1994, escriben los expertos de la OCDE,¹⁹ fue decidida por la doble razón que los ferrocarriles nacionales habían no solamente perdido terreno sobre el mercado de los transportes –su parte pasó de alrededor de 25% en 1980 a 16% en 1990 (ndla: hemos visto que el gobierno reduce el mercado de los trenes ampliando el del transporte pesado privado)– sino que de otra parte hacían pesar una carga creciente sobre los presupuestos públicos: los gastos del gobierno federal habría llegado, según estimaciones, a 32 millares de marcos en 1994 (incluidos los costos suplementarios engendrados por la fusión de las compañías ferroviarias de los Länder del este y del oeste). En el marco de una sociedad pública por acciones, cuatro unidades distintas (transporte de viajeros sobre cortas y largas distancias, transporte de flete y red ferroviaria) fueron creadas (...). “Fijando las tarifas en función de la demanda y de los costos de mantenimiento”, prosiguen estos expertos, “se podría poner un término a las subvenciones cruzadas entre los diferentes servicios y volver más claras las indicaciones entregadas por los precios a las colectividades locales y a los consumidores, (...) el nuevo organigrama –aunque no corresponde a una privatización “real”– debería permitir una administración más eficiente de los ferrocarriles y una mejor transparencia de los costos, lo que debería estimular la competencia en el sector de los transportes. (...) El personal de los ferrocarriles que, por razones jurídicas, está actualmente empleado por el Fondo de las ferroviarias federales está “prestado” a las unidades operacionales y debería ser reducido en más de 100.000 asalariados hasta el fin del decenio.” ¡Todo está di-

cho en pocas palabras! La invocación encantatoria de las “leyes del mercado”, la “necesidad” de permitir “poner un término a las subvenciones cruzadas” (los industriales privados vociferarían si se les prohibiera financiar de esta manera los sectores deficitarios de sus empresas con los productos de sus sectores beneficiarios) y “volver más claras las indicaciones dadas por los precios” (no para ayudar a las colectividades locales y los consumidores, más bien para recalcar cuáles son los sectores rentables y, por tanto, privatizables, de aquellos que no lo son).

La “Postreform I”, entrada en vigor a mediados de 1989, ha dividido los correos federales (Deutsche Bundespost) en tres empresas públicas (servicio postal, banco postal y telecomunicaciones) y “abre a la competencia”, algunos “segmentos” del “mercado” de telecomunicaciones: “el mercado de equipamientos, algunos servicios privados (teletexto, comunicaciones por satélite, funciones móviles) fueron “autorizados”, los “nuevos llegados” utilizando infraestructuras ya existentes (pagadas y mantenidas con fondos públicos). “El monopolio de Deutsche Telekom sobre las redes de comunicaciones terrestres queda intocable”, escriben los expertos de la Organización, “y su estatuto jurídico de empresa pública limita sus actividades internacionales (...) así como la ambición de los programas de inversión, las cargas permanecen elevadas y nuevas reformas parecen inevitables.”²⁰

¡Ya estamos! ¡Hay que ir más lejos y más rápido en la privatización, el gran capital alemán necesita con urgencia de nuevas y gigantescas ganancias!

Los expertos de la Organización anotan todavía que “la privatización de la compañía (aérea) alemana (Lufthansa) está prevista para 1994, después de un período de reestructuración que debería darle una poderosa ventaja competitiva”. El “período de reestructuración” ha costado el empleo a 8.000 asalariados de la compañía. Los otros han tenido una reducción general de su salario. La “poderosa ventaja competitiva de la compañía” ha tenido como resultado, en 1993, una pérdida de 110 millones de marcos. Y, en mayo, el ministro de Finanzas, Theo Waigel, ha autorizado a la compañía aumentar su capital recurriendo a fondos privados de manera que se reduzca la participación del Estado de 56,93% a menos de 50%.

“Es la Comisión europea el principal promotor del proceso de deregulación de los mercados alemanes de la energía”, escriben los expertos de la Organización.²¹ ¡Claro! Salvo que son los industriales los instigadores del proceso de reglamentación elaborado por la Comisión europea... Y se quejan: “Habíamos pensado en un principio proceder a una liberalización en el marco del mercado único, pero rápidamente parece extremadamente difícil hacer estallar los monopolios nacionales o regionales (electricidad o servicio de gas) o poner término a las subvenciones (del carbón por ejemplo). Se vislumbra entonces, entre otros, la posibilidad de atraer inversiones privadas en redes que

“tienen tendencia de ser trabadas por limitaciones administrativas” (¡sic!) y autorizar el acceso de terceros a estas redes. Mientras que la dereglamentación de la distribución de la energía y la privatización de los servicios de interés público han adelantado en ciertos países (¡sic!), Alemania”, lamentan, “parece atrasarse en estos dos ámbitos. Desde el punto de vista de la competitividad de las empresas alemanas consumidoras de electricidad, es una desventaja manifiesta en la medida que están sometidas a tarifas más elevadas que la mayor parte de sus homólogos extranjeros”. Comprendan bien: en los países en donde la electricidad es privatizada, los consumidores individuales pagan, por medio del aumento de sus tarifas, la reducción de las tarifas cobradas a la industria.

Los expertos de la OCDE se felicitan en cambio por los progresos realizados en el sector bancario y de los seguros, el gobierno alemán había enmendado la ley bancaria alemana de manera que las reglamentaciones sean tan inexistentes como en el Reino Unido y en los Países Bajos y que en consecuencia la competencia sea “relativamente intensa”. ¡Interesante cuando se sabe el peso de los bancos públicos privatizables en Alemania!

Por fin, no es solamente la existencia de las empresas y la de los servicios públicos que impiden a las “fuerzas del mercado” “expresarse libremente”, son también las reglamentaciones y otras preocupaciones las que, entre otras, tienen por objetivo proteger al ciudadano más débil y a la empresa pública que está, en principio, a su servicio. Conviene entonces, dereglamentar lo más pronto posible, de manera que los grandes Konzern tengan el camino libre. Lo que fue hecho. “En 1991, la Comisión de dereglamentación ha presentado un reporte detallado proponiendo más de 100 medidas de dereglamentación. Desde 1992, sesenta de estas proposiciones fueron adoptadas o han dado lugar a la inclusión de textos legislativos necesarios a su ejecución”.²²

Notas

- 1 Los seis principales “Konzern d’Etat” alemanes eran en 1980:
 - VEBA, Vereinigte Electricitäts und Bergwerks, fundada en 1929 poseída en 43,8% por el Estado, producía 15% de la electricidad consumida, 24% de la gasolina y distribuía 90% del consumo de gasolina por medio de su filial “Aral”. Empleaba entonces 83.936 asalariados, fue la primera sociedad de la RFA en ganancias: 42 millares de DM;
 - Volkswagen, creada por el III Reich, era el segundo grupo industrial alemán con una cifra de ganancia de 33,3 millares de DM. En posesión del 20% por el Estado, empleaba 257.930 asalariados vuelta a comprar por Auto Union, Audi y NSU;
 - Salzgitter, grupo siderúrgico creado en 1941 por Hermann Goering y poseída en 100% por el Estado. Contaba con 56.600 asalariados en 1980 y tenía una cifra de utilidad de 10 millares de DM;

-Saarbergwerke, sociedad de minas creada por el III Reich y poseída en 74% por el Estado, explotaba minas de hulla, producía aceites minerales y carburantes, empleaba 32.500 asalariados y hacía una cifra de utilidad de 5,5 millares de DM.

-Viag, fundada en 1923, en 1980 el Estado detenta 85% con participaciones en la producción de aluminio, la química, la electricidad y la industria de transformación. Su cifra de utilidad era de 4.9 millares de DM y 26.200 asalariados.

-Industrieverwaltungsgesellschaft (IVG), 100% en manos del Estado, manejaba cartera en las sociedades inmobiliarias y de transporte petrolero. 4.000 asalariados, cifra de ganancias de 506 millones de DM.

- 2 *Le Monde*, Balance económico y social, Paris, 1981.
- 3 De octubre de 1990 a mayo de 1991, el PNB de la ex-RDA baja de 31% y su producción industrial de 65%. 31% de la población económicamente activa es botada al desempleo.
- 4 Laurent Carroué, "El costo de la unificación a marcha forzada de Alemania", *Le Monde Diplomatique*, Paris, Octubre de 1992.
- 5 Cerca de la mitad de diez millones de activos se encuentran sin empleo: 1.4 millones en desempleo, 400.000 en trabajos de interés público, 900.000 en pasantías, 750.000 en pre-retiro. Las 4.500 cooperativas agrícolas fueron desmanteladas y sus 880.000 asalariados fueron reducidos a 100.000 a fines de 1992. Muchos, sobre todo mujeres, salen de todo circuito de trabajo (incluidas las estadísticas de desempleo). El número de nacimientos baja de 40% entre 1990 y 1991.
- 6 *op.cit.*, págs. 8 y 9.
- 7 Estudios económicos de la OCDE. Alemania 1994. OCDE 1994, Paris, pág. 158.
- 8 Siemens, que ya había vuelto a comprar 14 sociedades en la ex-RDA en enero de 1992, devino así el primer empleador privado de la región con 20.000 asalariados, había comprado terrenos situados en pleno centro de Berlín unificado...¡al precio del metro cuadrado agrícola!.
- 9 Laurent Carroué, "Reestructuración profunda del modelo económico", *Le Monde Diplomatique*, Paris, octubre de 1994.
- 10 Horst Siebert, Instituto económico mundial de Kiel, Die Woche, 7/7/94, citado por Laurent Carroué, *Le Monde Diplomatique*, octubre de 1994.
- 11 Estudios económicos de la OCDE, Alemania 1994. OCDE, Paris, 1994.
- 12 *Idem*, pág. 35.
- 13 *Idem*, pág. 105.
- 14 *Idem*, pág. 125.
- 15 *Idem*, págs. 111 y 112.
- 16 *Idem*, pág. 107.
- 17 Se trata de holdings industriales Industrieverwaltungsgesellschaft AG e Industrieanlagen-Betriebsgesellschaft mbH, de establecimientos de crédito Deutsche Pfandbrief und Hypothekbank AG y Berliner Industriebank AG, de sociedades de auditoría C&L Treuhandarbeit deutsche Revision AG y Deutsche Baurevision AG, de la sociedad de construcción mecánica Prakla-Seismos AG, de la sociedad inmobiliaria Aachener Bergmannssiedlungsgesellschaft mbH y de la sociedad de transportes Schenker & Co GmbH (fuente: OCDE 1994).
- 18 *Idem*, pág. 123.
- 19 *Idem*, págs. 107 y 108.
- 20 *Idem*, págs. 108 y 109.
- 21 *Idem*, págs. 109 y 110.
- 22 *Idem*, pág. 144.

Bélgica: el “círculo virtuoso” de los sacrificios

Bélgica es un país siniestrado. Como los otros miembros de la OCDE, fue golpeada por la recesión en 1993 y 1994. El endeudamiento del Estado es uno de los más elevados de la UE (11,7% en 1990, o sea 800 millares de FB) y el déficit público persiste (6,9% del PIB en 1992, alrededor de 400 millares de FB, 70 millares de FF).¹ Esto no ha impedido, desde el principio de los años 80, que los gobiernos conservadores y social demócratas sucesivos ofrezcan regalos considerables a las empresas privadas. Después de haber reducido la tasa de beneficio de las empresas de 42 a 39%, estos gobiernos han aceptado que la “ingeniería fiscal” reduzca el cobro medio a 19% permitiendo al sector privado almacenar suplementos de beneficio neto anual del orden de 700 millares de FB (116 millares de FF) en 1994.

A pesar de la supresión de la retención en la fuente sobre los dividendos pagados por las filiales a su sociedad madre y la creación de “Centros de Coordinación” y de “Centros de Distribución” que no deben pagar más que un por ciento de impuesto sobre los beneficios de las grandes empresas que se reagrupan, las subvenciones públicas a las empresas privadas han sido, bajo pretexto de favorecer el empleo (los desempleados indemnizados por las cajas de subsidio de desempleo, de los únicos de los cuales tienen en cuenta las estadísticas nacionales, lo que la OCDE califica de “paro estrecho”, eran 436.000 en 1992, pero contando las “otras categorías” y los “beneficiarios de programas especiales”, calificados de “parados en sentido amplio”, eran de 1.113.700 el mismo año, o sea ¡24,9% de la población activa!)² de una generosidad sin parangón: 135,5 millares en 1987, 150,4 millares en 1988, 151,3 millares en 1989, 154,2 millares de 1990, 158 millares en 1991.... netamente más que el total de pensiones pagadas a los retirados del sector público (115,6 millares en 1990) cuyas pensiones hacen verter lágrimas de cocodrilo a la patronal.³

Netamente más, también, de lo que el Estado percibe como ingresos directos de sus propiedades y empresa públicas: 71,3 millares en 1987, 70,4 en 1988, 79,5 en 1989, 93 en 1990, 100,6 en 1991. Además de estas generosidades, no hay que olvidar que las empresas privadas se benefician igualmente de los contratos del Estado y de los poderes públicos locales. Contratos de trabajos, de abastecimiento y de servicios. Estos contratos alcanzaban casi el 10% del PIB al inicio de los años ochenta, o sea cerca de 400 millares de FB a pesar de los ahorros forzados consecuentes al reembolso de la deuda, todavía 4,6% del PIB en 1993, es decir cerca de 330 millares.⁴

Otras medidas son tomadas en favor de las empresas. Por ejemplo, a partir del 1º de julio de 1993, las cargas de seguridad social de las empresas del sector manufacturero son reducidas a 8,5 millares. En diez años, de 1981 a

1991, el ingreso anual disponible de las empresas habían pasado de 239 millares a 795 millares. Sobre el mismo período, las entradas anuales de la propiedad (intereses, dividendos, alquileres) habían crecido de 580 a 1.412 millares.⁵ Al mismo tiempo, los salarios y sueldos sufrían una pérdida considerable. Una pérdida de 519 millares en 1991, por ejemplo, mientras que los subsidios sociales sufrían una erosión de 127 millares el mismo año. Los salarios habían estado bloqueados de 1981 a 1984 y no indexados de 1982 a 1986. Los salarios del sector público habían sido reducidos 10 % en 1984 y “techados” de 1990 a 1996. El subsidio anual del Estado a la seguridad social fue reducido a 192 millares -en 1991 no será más que 171 millares. La devaluación de 8,5% del franco belga al principio del año 1982 había ya agravado la pérdida de poder adquisitivo. En 1992 y 1993 sucesivamente, estas medidas fueron más pesadas debido a una cotización especial del 1% cobrada sobre los salarios, la desindexación de tablas fiscales y el aumento de la TVA y de los impuestos.

Entre 1981 y 1991, el conjunto de los salarios ha caído del 59,2% del PNB a 51,6%. Los subsidios sociales han pasado de 20% a 18,2% del PNB. Pero, eso que los gobiernos belgas califican de “saneamiento” no es más que transferencia hacia lo privado. De 1981 a 1991 en efecto, los ingresos de las empresas pasan de 6,6% a 11,6% del PNB y las entradas de la fortuna de los particulares ¡de 15,9% a 20,7% del PNB!⁵ Una transferencia que llega a 650 millares de francos en 1991. Para colmar el déficit y la reducción creciente de fuentes del Estado, además de las privatizaciones cumplidas, el Estado preveía almacenar 65 millares por “ventas de activos” en 1993 y 1994, los gobiernos belgas se han empleado en reducir todavía considerablemente las subvenciones a los servicios públicos (para los ferrocarriles y correos, estas subvenciones fueron “congeladas” hasta 1996), en acrecentar los impuestos y tasas (46 millares en 1993), en sobretasar en 3% los impuestos directos a la familia (33 millares), en reducir las intervenciones de la seguridad social (24 millares) y en particular los gastos de salud (16 millares) y las prestaciones de paro (7 millares).¹

Lo que ha motivado a los gobiernos belgas a privatizar (la primera privatización tuvo lugar en 1993 pero el debate sobre las privatizaciones había empezado realmente al principio de los años 80 cuando el poder estaba en manos de la coalición conservadora-liberal-social cristiana) es menos una razón inmediatamente (o abiertamente) ideológica que una multitud de pretextos técnicos: aligerar los gastos del Estado reduciendo o suprimiendo las subvenciones al sector público y aumentando sus entradas volviendo a este sector más “performant”.

A este respecto, la ley del 21 de marzo de 1991 creando las “empresas públicas autónomas”, dotadas de “contratos de gestión”, obligando a éstas a distinguir sus actividades comerciales de sus actividades de servicios públicos, fue determinante. So pretexto de sanear la administración de “estas empresas” y de

volverlas menos dependientes del poder ejecutivo, lo que sedujo entonces a las direcciones sindicales, el gobierno preparaba el terreno para las privatizaciones. Se llegará lo más pronto posible a distinguir los sectores rentables de los servicios públicos de los sectores no rentables y, así, “saneándoles” un poco más (supresión de sobres de contratación en 1992 y 1993 –ahorro de 1.930 millones– no renovación de contratos de trabajadores contratados con vencimiento a fines de 1992 –3.750 millones– introducción de la movilidad obligatoria –2.750 millones–), indicar claramente a los “inversionistas” cuáles eran los segmentos interesantes para comprar. La compañía aérea nacional SABENA, de la cual los estatutos habían sido modificados por un decreto real el 30 de diciembre de 1982, es “recapitalizada” el 2 de febrero de 1983 con introducción masiva del privado. El Estado no subsidia más el servicio ABX (transporte de pequeños paquetes) de la SNCB (ferrocarriles), que es considerado como “comercial” y rentable. Se liquidan 2.400 empleos y la “filializa” en julio de 1991.

Un decreto real crea, el 8 de octubre de 1992, la “Comisión de evaluación de los activos del Estado” calificada enseguida menos hipócritamente de “Comisión de privatizaciones”.

El 20 de septiembre de 1993, el gobierno belga procede a la verdadera primera privatización vendiendo por 34,93 millares de francos 49,9% del capital del holding CGER (Caisse General d’ Epargne et de Retraite –Caja General de Ahorro y Jubilación–) al grupo FORTIS (grupos belga AG y nederlands AMEV), ¡privándose así de un ingreso anual de cerca de 10 millares de francos! Había previamente, el 10 de septiembre precedente, adoptado un decreto real modificando la ley del 17 de julio de 1991 que limitaba toda participación del privado al 49% de una institución pública de crédito (IPC). Los 8.500 agentes estatutarios (estatuto de agente del Estado) se volverían “contractuales” (bajo contrato privado) antes del fin de año. La CGER era el tercer establecimiento de crédito de Bélgica (1992: 1.227 millares 900 millones de depósitos) y el quinto según el balance (1.600 millares 923 millones). Su beneficio neto en 1992 era de 1 millar 554 millones. En el primer trimestre de 1993, transportado a 2 millares. Lippens, P-DG del grupo AG, habla del “momento histórico” y se declara “encantado”. Se le comprende.

Fines de mayo de 1994, el gobierno belga vende por 19.036 millares la totalidad del capital de la SNI (Sociedad Nacional de Inversiones) al grupo de Amberes AVH (Ackermans & van Haaren), permitiendo a su aliado, la Sociedad General, apoderarse una parte de la red pública de distribución de gas.

Todo esto está muy bien visto por los expertos de la OCDE. Pero, para ellos, los gobiernos belgas deben hacer más y mejor: “Una vasta reforma del marco socio-económico es entonces indispensable”, estiman. “Debe tener por objetivo dar mayor flexibilidad al proceso de formación de salarios con el fin

de reducir los costos de la mano de obra y de preservar la competitividad, (...) y proceder a las reformas estructurales, desde mucho tiempo necesarias, del sistema de seguridad social para volver a poner durablemente sobre rieles el proceso de saneamiento presupuestario. La tarea es ardua y tiene fuerte riesgo, al menos a corto término”, anotan ellos, “de acarrear grandes sacrificios para amplios sectores de la población”. ¡Los belgas están prevenidos! Pero que se tranquilicen: “Las medidas requeridas”, afirman, “se refuerzan mutuamente y deberían hacer funcionar un círculo virtuoso⁶ apropiado para reducir sensiblemente el costo inicial de las reformas”.¹

Notas

- 1 Fuente: estudios económicos de la OCDE. Bélgica-Luxemburgo 1994. OCDE. Paris, 1994.
- 2 *Ibidem*, pág. 29.
- 3 El reporte 1994 del Banco Nacional de Bélgica revela que los subsidios directos a las empresas en 1994 han totalizado 143 millares de francos belgas, o sea 1,9 % del PIB. Los subsidios familiares representaron el mismo año 1,8 % del PIB, las prepensiones e interrupciones de carrera 0,8% y los subsidios de desempleo 2,3 % (173 millares).
- 4 Fuente: servicios del Primer Ministro.
- 5 Boletín del Banco Nacional, enero de 1992. Cuentas nacionales 1990.
- 6 El famoso “círculo virtuoso” de la Mesa redonda de los industriales europeos (ERT) y de Jackes Delors.

Francia: ni igualdad, ni fraternidad, pero ¡libertad del capital!

Las privatizaciones de ELF (petróleo) y de UAP (seguro) han dejado 52 millares de francos franceses (32 millares de FB) al Estado francés en 1994 y la apertura del capital Renault 8 millares más. Para 1995, el gobierno francés se ha fijado el mismo objetivo: recoger 55 millares de francos al menos por “cesión de sus activos” al sector privado. Demasiado poco para rellenar su déficit estimado en 299,7 millares en 1994 o para reembolsar de manera determinante, su deuda avaluada en 2.445,52 millares (35% del PIB) el mismo año.¹

La OCDE, que reconoce que “las reglas contables difieren según las cuentas sean públicas o nacionales” “porque las primeras tratan los productos de privatizaciones como entradas corrientes, mientras que las segundas ven una disminución del patrimonio del Estado y los consideran como una operación financiera: el financiamiento de los gastos corrientes por cesión de activos aumenta la necesidad de financiamiento y reduce los activos netos del Estado”, aplaude de todos modos la voluntad de privatización del gobierno que “cuenta con su programa de privatización no solamente para mejorar la situación de las finanzas públicas, sino también para obtener ganancias de eficiencia en el sector productivo”.

Así, en 1994, el gobierno ha vendido el equivalente de 0.55% del PIB. A este ritmo, necesita 70 años para “mejorar la situación de las finanzas públicas” o, por lo menos, para anular el monto que la deuda del Estado alcanzaba en 1994. Los expertos de la OCDE estiman que será prácticamente duplicada en el año 2000.... El argumento de “mejoramiento de las finanzas públicas” es entonces irrisorio.

En cuanto a “obtener ganancias de eficiencia en el sector productivo”, podemos preguntarnos qué quiere decir si se sabe que las correcciones de “deficiencias” del sector privado y otras “carencias del mercado” han costado 30% del PIB francés al Estado. Leamos todavía, a este respecto, a los expertos de la OCDE. “El sistema de protección social (...) ha entregado prestaciones en crudo y cocinado por un monto de 2.100 millares de francos en 1992 (30% del PIB). (...) La intervención del Estado se explica por la necesidad de asegurarse contra los riesgos que no son cubiertos por los mercados privados, la imperfección de los mercados de crédito que permitirían pulir el consumo, la desigualdad ante la información y otras carencias del mercado”.² En otros términos, el Estado del cual se denuncia tantas carencias y el desbarajuste en los medios patronales, afecta la tercera parte de sus gastos ¡a corregir los efectos perversos inducidos por el “mercado” calificado de “virtuoso” por los mismos medios!

En Francia, como en Gran Bretaña, nacionalización y privatización son, en apariencia y en apariencia solamente, grandes maniobras ideológicas. La derecha estaría por “todo privado”, la izquierda por “todo público”. La nacionalización del sector bancario por el gobierno socialista francés, en febrero de 1982, lo atestigua. Es por lo menos la esencia del programa electoral de la izquierda (el “Programa común” del 26 de junio de 1972)³ antes de su victoria en 1981. Pero muy pronto llegó a ser claro que la nacionalización de lo esencial del sector bancario francés⁴ tenía por objetivo movilizar los enormes fondos que necesitaba entonces el sector industrial francés para lanzarse en la gran guerra competitiva mundial que opondrían muy pronto, se prevenía, el Japón, los Estados Unidos y la Comunidad europea. Se necesita también, para este fin, modernizar el aparato legislativo reglamentando el sector bancario todavía sometido a la legislación corporatista y anticuado de Vichy. Esto fue hecho el 25 de julio de 1984, con la entrada en vigor de la “ley sobre la reforma bancaria”. El gobierno socialista y, entre otros, el responsable del sector bancario en su seno, un cierto Jacques Delors, asignaron grandes “deberes” a los 36 grandes bancos nacionalizados: “favorecer, especialmente, la creación y el desarrollo de los PME,⁵ el crecimiento de las inversiones e implantación de tecnologías nuevas,⁶ “orientar los recursos prioritarios hacia las inversiones más creativas (...), ayudar más a las empresas otorgando liberalmente su concurso”.⁷ Se trataba de desviar a los bancos de las inversiones especulativas a alto rendimiento y de orientarlos hacia inversiones de las cuales la industria necesitaba para “fortalecerse”, en vista de una exacerbación de la competencia internacional. La industria francesa estaba en dificultad, había que ayudarla. Por otra parte, Jacques Delors se cuida mucho de no trastornar al mundo bancario. Modernizado por un nuevo dispositivo legislativo, basta que él cumpla con su “deber” de alimentar masivamente en capitales a la industria de la gran burguesía y, para el resto, podrá actuar como siempre. “Ningún trastorno, en un período difícil, cuando un gran esfuerzo es pedido a los bancos. La famosa “ley bancaria”, votada en julio de 1983, no ha tenido como objeto, en definitiva, más que la puesta al día de una reglamentación vieja de cuarenta años y pasablemente en desuso, o sea paralizante desde el punto de vista de la evolución del oficio de banquero. En realidad, los problemas que encuentra el sistema bancario francés no tiene nada que ver con la nacionalización.”⁸

¡Es decirlo todo! Pero la operación había permitido, una vez más, hacer una llamada a los dineros del Estado para enriquecer al sector privado. La compra por el Estado de los 36 más grandes bancos franceses (en los que los depósitos alcanzaban el millar de francos al 31 de diciembre de 1981)⁹ no tenía otro objetivo. Pero para que la preparación de las finanzas y de la industria francesa a la mundialización o a la globalización de la economía fuera completa, había también que nacionalizar las más grandes empresas industriales del

país. Lo que permitió la “ley de nacionalización” promulgada el 13 de febrero de 1981. Fueron entonces nacionalizadas: Elf Aquitaine (petróleo), CGE (agua alimentaria), St-Gobain (vidrio), Pechiney-Ugine-Kuhlmann, Rhone-Poulenc (química), Roussel-Uclaf (paraquímica), Thomson-Brandt, Bull, ITT France (informática), Usinor, Sacilor (acero), Matra (armamentos), Dassault-Breguet (aeronáutica). El costo de nacionalizaciones bancarias e industriales fue estimado, en abril de 1983, en 58 millares de francos.

Con la nacionalización de los bancos y de las grandes empresas, los socialistas logran cumplir en poco tiempo lo que ni los banqueros ni los industriales fueron capaces de hacer: invertir para los primeros y sanear para los segundos. Las inversiones fueron incrementadas del 15% desde 1984 a 1985 para 11 grupos industriales: St-Gobain, CGF, Thomson, Pechiney, Rhone-Poulenc, Bull, CGCT, Sacilor, Usinor, Matra y Dassault, crecieron de 16,5% de 1971 a 1985, para otros 12 grupos (Renault), mientras que, en el mismo tiempo, las inversiones se desplomaban de 9% en la industria que quedaba en manos del privado. CGE, St-Gobain, Pechiney, Rhone-Poulenc, Thomson y Bull reanudan actividades con los beneficios (6 millares en 1985), Sacilor y Usinor reducen sus pérdidas a más de la mitad de 1984 a 1986 (7.500 millones de francos contra 15.440 millones).

El saneamiento “socialista” no se hizo sin “daño” social. El número de empleos en el sector industrial “competitivo” nacionalizado bajó de 9% de 1982 a 1985, pasando de 805.000 a 735.000. Thomson perdió 45.000 empleos entre 1982 y 1988, la siderurgia 15.000 de 1985 a 1987, y Renault “limpia” su personal en 20% cada año desde 1985.¹⁰

Entre 1984 y 1994, 70.000 empleos fueron suprimidos en la SNCF. EDF-GDF (electricidad, gas) suprimió 8.622 entre 1985 y 1992. El correo suprimió 5.000 empleos en 1993 y pensaba en el mismo número para el año siguiente. Entre 1982 y 1991, los efectivos de las empresas del sector público en la industria han pasado de 19,8% a 12,9% del total de los empleos en Francia. El aumento fulgurante del desempleo y el déficit de la seguridad social resultante, estarán a cargo del ciudadano.

61% de los 3.054 millares de francos recibidos a título de impuesto en Francia en 1992 son impuestos indirectos al consumo (impuestos sobre los bienes y servicios, TVA, tasas sobre los productos petroleros, cotizaciones sociales patronales y tasas sobre los salarios), 31% de ellos son impuestos sobre las rentas de familias (impuestos a la renta de las personas, tasas de habitación, cotizaciones sociales de los asalariados y de los independientes), pero los ricos no pagan más que el 5% (impuestos sobre el patrimonio) y las empresas 3% (impuesto sobre las sociedades). Mientras se reduce el impuesto sobre las rentas en 1994 (menos 19 millares), se aumenta la CSG (contribución social generalizada) que debe pagar todo trabajador (más de 54 millares).¹¹ Las empre-

sas públicas son puncionadas sin vergüenza, ejemplo: EDF y GDF deben pagar 2,79 millares de francos al Tesoro público a título de anticipo sobre dividendos pagados al Estado para 1994 y a título de complemento para 1993.¹²

Una vez efectuados la recapitalización y el saneamiento, el sector privado podrá recuperar sus empresas más rentables. Es lo que se hizo una primera vez con la llegada de Jacques Chirac a la cabeza del gobierno de “derecha” en 1986. Para este efecto, un proyecto de ley fue votado con bombos y platillos el 10 de abril de 1986. Se trataba de vender al privado el equivalente de 228,8 millares de francos de sociedades nacionalizadas de los cuales 76,2 millares de sociedades nacionalizadas en 1982. Saint-Gobain fue privatizada ya en noviembre de 1986, el banco Paribas siguió en enero de 1987, TF1 y CGT en abril, la Sociedad General en junio, Suez en octubre, Matra en enero de 1988. Chirac vendió 70 millares en bienes del Estado.

El regreso de los socialistas al poder, con los gobiernos Rocard, Cresson y Beregovoy, frenó las privatizaciones (doctrina mitterrandiana del “NINI”, NI privatización, Ni nacionalización), pero una ley votada en abril de 1990 abre al privado 25% del capital de Renault, transformada en sociedad anónima, así como los capitales de Elf Aquitaine, de Total, del Crédito Local de Francia y de Rhone-Poulenc.

El gobierno de derecha de Balladur (1993) no tendrá más que proseguir el movimiento reforzándolo. Anuncia intempestivamente la privatización de 21 empresas y cobra 52 millares de francos vendiendo Elf y los UAP desde 1994. Las que no son lo suficientemente capitalizadas lo serán por el Estado. En 1994, Bull recibe así un aporte de 11.1 millares y la CGM (Compañía General Marítima) 1,6 millar.

Como lo escriben muy ciertamente los expertos de la OCDE, la reducción de los recursos del Estado no es solamente debido al aumento de número de los sin-empleo y al estancamiento del poder de adquisición. Las “cesiones de activos no reducen solamente los activos netos del Estado” (su patrimonio se reduce), pero “aumentan sus necesidades financieras” (reduciendo las rentas generadas por las empresas públicas). En 1992, el beneficio bruto (antes impuesto) de France Telecom era de 18,1 millares de francos, el de Renault de 4,1 millares, de Rhone-Poulenc de 3,6, de Pechiney de 3,3, de CEA Industrie de 2,6, de EDR de 1,5, de la Cogema de 1,1, de GDF de 1 millar, de la compañía Aeroport de París de 700 millones, de la Seita de 400 millones. Una vez que todo esto fue vendido al privado, los beneficios almacenados por el Estado habrán desaparecido. Y una vez estas empresas sean privatizadas, los impuestos sobre sus beneficios serán reducidos tanto como lo permitirá el progreso de la ingeniería fiscal y la generosidad de los dirigentes políticos, sean conservadores o socialistas.

Para recapitalizar las empresas, sostenerlas frente a sus competidores americanos, japoneses o alemanes, ayudarles a exportar o a lanzar algunos OPA internacionales, estimular sus actividades de investigación y de desarrollo, se necesitará todavía dinero. Y mucho. Habrá entonces que encontrar la plata en otra parte. No en el 1% de los franceses que poseen el 25% de la fortuna nacional. No en el 10% que detenta el 55%. Pero donde el 50% que posee solamente el 7%. Ciertamente también en el 20% que no posee más que el 1%. No importa si 15% de los 57 millones de franceses viven en una gran pobreza y que 450.000 de ellos están desprovistos de toda “cobertura social”. No importa si los RMistes (los “beneficiarios” de la renta mínima de inserción) hayan pasado de 426.75 en 1989 a 940.000 en 1994.¹³ Es donde ellos que iremos a buscar la plata. Ya en 1992, el “programa de reestructuración del impuesto sobre las sociedades” reduce el impuesto sobre los beneficios de 50 a 33,5% y la doble imposición sobre los dividendos fue suprimida. El “colectivo presupuestario” de 1993 entregaba 61 millares de francos en las cajas de las empresas privadas acelerando el reembolso de la TVA y reduciendo las cotizaciones familiares para los salarios bajos. No importa si se aumenta la tasa de cotización del seguro de desempleo, si se reforman las jubilaciones y el seguro –enfermedad (30 millares “de ahorro” solamente con esta medida), no importa si las “entradas para aprendizaje” se vuelven “posibles a la edad de 14 años”, si “la anulación del tiempo de trabajo, ahora calculado sobre una base semanal, (es) alentado en el marco de acuerdos colectivos permitiendo una flexibilidad más grande de la producción”, generando jornadas de trabajo de 14 horas cuando la producción lo exige y producir el paro técnico cuando las ventas no siguen (“las medidas que alientan el recurso al paro parcial son reforzadas con la creación de una ayuda al tiempo reducido indemnizado de larga duración”). No importa si, ya “en agosto de 1992, los miembros sociales han firmado un acuerdo creando un sistema de asignación única para las prestaciones (de paro) y si, en agosto del 93, la duración del pago de prestaciones (de paro) fue reducida” (mientras que las cotizaciones de aquellos que trabajaban aumentaban). No importa, si “la referencia para el cálculo de las pensiones pasará del salario de los 10 al de los 25 mejores años” y si las “pensiones serán de hoy en adelante indexadas a los precios” (del cual el aumento es consecuencia de la especulación) y ya no sobre los salarios (de donde su aumento es el fruto de relaciones de fuerza patronal/sindicatos y/o de luchas sociales).¹³

El recorrido de la “cronología económica” de la OCDE¹ es elocuente. Marzo de 1992: Introducción de un “nuevo plan de ahorro personal (PEP) a 8 años, limitado a 600.000 francos, complementado de una exoneración de impuesto sobre las ganancias del capital a plazo fijo y de créditos de impuesto para los dividendos producidos por las acciones compradas en el marco de este dispositivo (regalo al 10% de franceses que detentan el 55% de la fortuna na-

cional). Abril de 1992: “reducción de la tasa de TVA de 22 a 18,6% sobre los carros y los productos de lujo” (los ricos pagarán menos tasas), “reducción de las cotizaciones de seguridad social para los patronos”. Enero de 1993: “aumento de 12,1% de tasas sobre el tabaco (4,5 millares de francos de ingresos suplementarios) y reducción de 10 millares de francos de pagos anticipados de TVA de las empresas para febrero”. Mayo 1993: aumento de CSG de 1,1 a 2,4%, recargo de las tasas sobre la gasolina de 28 céntimos el litro, sobre el alcohol de 16% y sobre el tabaco de 6,3%; disminución de los gastos para la educación, reforma del sistema de pensiones del sector privado, liberación de 7 millares para programas de “creación de empleo” (leer: reducción de las cotizaciones sociales y de los impuestos de las empresas), de 3 millares para los préstamos al alojamiento (leer: subsidios a la construcción), de 1,6 millares de subvenciones a las pequeñas empresas y de 1,3 millares para los “nuevos proyectos de construcción” (leer: subsidios a la construcción). Junio de 1993: “el proyecto de ley otorgando independencia al Banco de Francia es aprobado por el Parlamento” (el Banco de Francia no será más sujeto a recibir por “consigna” política y podrá en adelante ejecutar una política estrictamente monetarista). El mismo mes está tomada la decisión de reducir los gastos públicos de salud de 32,2 millares “de aquí hasta el fin de 1994, con el fin de limitar el déficit de la Seguridad Social a 20 millares”. Las nuevas medidas tomadas son particularmente un aumento del precio del porcentaje de gastos pagado por los pacientes. Julio, 1993: “el Estado se encarga de ciertas cotizaciones sociales patronales sobre las remuneraciones mensuales menores a 6.331 francos y ofrecerá una incitación fiscal a las empresas en favor del contrato de jóvenes practicantes”. Septiembre 1993: decisión de reducir el impuesto sobre los dividendos de las empresas francesas deducidos a los extranjeros y no residentes de 25 a 15% a partir del 1° de enero de 1994.

Se entiende por qué Dominique Strauss-Kahn, ministro socialista de la Industria, contestó a la pregunta “¿Qué va a cambiar si la derecha gana?”, hecha por un periodista del *Wall Street Journal Europe* antes de la llegada de Balladur a Matignon: “Nada.” –respondió– “Su política económica no será muy diferente de la nuestra.”¹⁴

En efecto, todo lo anterior demuestra, que fue exactamente la misma.

Notas

- 1 Estudios económicos de la OCDE, Francia 1994, OCDE, París, 1994.
- 2 Sobre las imperfecciones y carencias de los mercados, ver “El gran lote de Reagan” pág. 205.
- 3 Al curso de su campaña electoral, F. Mitterrand había afirmado que “todos los bancos” serían nacionalizados. Es decir cerca de 250 bancos y 550 establecimientos financieros.
- 4 Los bancos públicos y semi-públicos franceses movilizaban 34,40% del crédito al 31 de Diciembre de 1982 (luego después de la nacionalización). El sector cooperativo y mutualista 18,73%, el Tesoro 1%. Los bancos privados disponían del 41% del crédito. Los bancos privados no disponían más que de 36% de recursos mientras que el Tesoro, los cheques postales, las cajas de ahorro y el sector cooperativo y mutualista movilizaban 63,20% de entre ellos. (Fuente: *Le Monde*, Dossiers y documentos, junio de 1984.)
- 5 ¡Los PME tiene buena espalda! Como para el programa europeo “Esprit” lanzado algunos años más tarde, ellos están lejos, muy lejos de ser los beneficiarios de los programas anunciados (menos de 10% del presupuesto total de Esprit llegará a las PME independientemente de los grandes constructores informáticos). Pero interesarse en ellas es aún más popular que mal aceptarían las gentes el financiamiento por medio del impuesto de grandes grupos industriales que no carecen de recursos.
- 6 “Carta de misión” dirigida a los nuevos dirigentes de los bancos nacionalizados el 17 de febrero de 1982.
- 7 Primer balance de la nacionalización del crédito, De los cambios, a pesar de todo, Francois Renard, *Le Monde* del 4 de septiembre de 1984.
- 8 Los bancos, un poder, Francois Renard, *Le Monde*, Dossier y documentos, junio de 1984.
- 9 El sistema bancario francés es el segundo, en poderío, del mundo. El Banco Nacional de París era, en 1982, el tercer banco mundial (balance: 739 millares de FF), el Crédito agrícola el sexto (662 millares) y el Crédito Lyonés el séptimo (651 millares).
- 10 Repertorio de empresas controladas mayoritariamente por el Estado, INSEE.
- 11 Corregir por medio de impuestos la inicua repartición de riquezas. Cristian De Brie, *Le Monde Diplomatique* enero de 1995.
- 12 *Periódico oficial*, 21 de diciembre de 1994.
- 13 INSEE y CERC (1993 -1994).
- 14 *Wall Street Journal Europe*, 18 de marzo de 1993.

Italia: Vivace e senza vergogna

La ley de delegación de 1992 confirió poderes especiales al gobierno italiano. Le permitió reducir sus gastos en cuatro ámbitos: el empleo en el sector público, las pensiones, la salud y el financiamiento de las colectividades locales. Las reducciones más importantes han sido para los sueldos de los funcionarios que han bajado en términos reales, y las transferencias a las colectividades locales, que fueron compensadas por una tasa municipal sobre las construcciones. La reducción de los gastos de salud fue de 4.000 millares de liras (80 mil millones de FB, 13,2 millares de FF). El freno de las remuneraciones en el sector público (reducción de los sueldos, congelamiento de los empleos) y las “ganancias de eficiencia” son estimadas en 2,500 millares de liras.

El proceso de privatizaciones en Italia consistió en elaborar un dispositivo legislativo tendiente a acelerar la cesión de las empresas y de servicios públicos al sector privado. En mayo de 1990, se suprimen todos los controles sobre los movimientos de capitales para permitir a los especuladores operar sobre todo el territorio. En octubre de 1990, el Parlamento italiano adopta una ley sobre la protección de la competencia que concierne a todas las empresas comprendidas las empresas públicas en situación de monopolio legal. Esto permite delimitar la acción de las empresas públicas en virtud de las reglas europeas de competencia celosamente defendidas por la Comisión europea. En enero de 1992, una ley otorga independencia total al Banco de Italia. Esta ley es complementada por otra, en noviembre de 1993, para poner fin a la obligación que tiene el Banco de Italia de financiar los déficits del presupuesto del Estado. Así desaparece la garantía del Estado para las empresas y servicios públicos y así éstos podrán ser declarados en cesación de pago y vendidos o cerrados.

En julio de 1992, las cuatro grandes empresas públicas, la IRI y la ENI, los principales holdings públicos, ENEL, la compañía de electricidad y la compañía de seguros INA, así como dos grandes bancos públicos, IMI y BNL, son transformados en sociedades anónimas. En virtud de la ley Amato de julio de 1990, la mayor parte de los otros bancos públicos han llegado a ser sociedades anónimas a fines de 1993. EFIM, el tercer conglomerado público, es liquidado en julio de 1992. En diciembre de 1992, la ley de privatización establece la base jurídica necesaria para la venta de participaciones mayoritarias de grandes empresas pertenecientes al Estado, de servicios de utilidad pública y de instituciones financieras. En septiembre de 1993 un decreto abre la vía a las ventas por vía de oferta pública y define los poderes que el Estado italiano debe conservar en las áreas “estratégicas”. En octubre de 1993, se crea un Fondo de

amortización de la deuda destinado a recibir el producto de la venta de las empresas públicas. En junio de 1994, votación de una nueva ley sobre las privatizaciones que atribuye derechos de voto especiales al Estado en las compañías de electricidad y de telecomunicaciones (ENEL y Stet, que pertenecen al holding público IRI). En 1994, es una agencia especial “independiente” (Agencia para la relación sindical) que es la encargada de llevar las negociaciones salariales del sector público por cuenta del gobierno.

En su reporte de 1995 sobre Italia, la OCDE constata con satisfacción que “aunque Italia es uno de los últimos países en haberse comprometido (en la vía de las privatizaciones), más de 15.000 millares de liras (más del 1% del PIB de 1993) fueron movilizadas en el marco de las privatizaciones desde 1992, mientras que el valor de las privatizaciones previstas coloca a Italia en segundo puesto en la zona de la OCDE”.

En total, de 1992 a 1994, el gobierno italiano ha vendido empresas públicas que producían 17.025 millares de liras de riqueza (el PIB italiano es de 1.560 millones de millones de liras, la deuda pública de 1.862,9 millones de millones -1993- y el déficit del Estado de 182.500 millares - 10,6% del PIB). La OCDE tiene razón. El gobierno italiano vende sus empresas y servicios públicos con encarnecimiento. En 1992, el holding público IRI vende Cementir (cemento) y Pavesi (alimentación). En 1993, el IRI vende Italgel (alimentación), Tubi Ghisa (acero) y Cirio-Bertolli-De Rica (alimentación). En diciembre de 1993 el ENI vende Nuovo Pignone a especuladores extranjeros y vende sus participaciones en Crédito italiano. ENI vende Agip Argentina. EFIM vende la SIV (vidrio), IMI un banco, INA una compañía de seguros. En enero de 1994 el Tesoro público italiano vende sus participaciones en IMI; en febrero, el IRI vende su participación en la banca comercial italiana y después en Acciaierie Ternie (acero). ENI se desembaraza de sus activos en el sector de productos minerales y vende Liquepibigas (gas), A.M.PL. (química) y Agipcoal USA (carbón). En junio del mismo año, el Tesoro público vende su participación en el INA. En julio, el Parlamento italiano aprueba un nuevo decreto ley sobre la privatización y una nueva empresa de telecomunicaciones (Telecom Italia) nacida de la fusión de SIP, antigua compañía nacional de teléfono y de Italcable, antiguo explotador internacional. En septiembre de 1994, el gobierno presenta un nuevo calendario de privatizaciones: las de ILVA y SME, antes de fines de 1994 y las de IMI, INA, ENEL (electricidad) y STET (telecomunicaciones) en 1995. El 14 de septiembre de 1995, el grupo público IRI anuncia haber efectuado la privatización de más de 250 sociedades desde 1992¹ la venta proporcionó 17.500 millares de liras (320 millares de FB).

Nota

1 AFP, 14/09/95.

Países Bajos: un bulbo* prometedor

El gobierno de los Países Bajos “ha decidido frenar el proceso de saneamiento de las finanzas públicas” se escandaliza la OCDE en su reporte 1994 sobre este país.¹

Muy traumatizada por la llegada de un socialista a la cabeza del gobierno, la Organización deplora además que el Estado, para enderezar las finanzas públicas (que no conduce tan mal), haga “más llamados a ingresos puntuales” tal como la venta de bienes del Estado como KPN (empresa pública neerlandesa de telecomunicaciones) que tiene ingresos de fondo como, sin duda, la privatización de todo el sector público. Es cierto que la primera parte del “programa de oferta” del KPN, en junio de 1994, no representa más que un tercio del valor estimado de la sociedad y no reporta al Estado “más que” 7 millares de florines (129,5 millares de FB; 21,5 millares de FF), o sea apenas el 1,5% del PIB neerlandés (cerca de 573 millares de florines en 1993). El problema, para la OCDE, no es solamente que el nuevo primer ministro sea socialista, es también que el déficit público no es muy grande: 3,9% del PIB en 1994, 3,7% en 1995. Los Países Bajos están cerca a las “normas de Maastricht”. Luego, esta buena salud relativa de las finanzas públicas neerlandesas quita la ocasión a los gurús de la privatización de la Organización su argumento de choque de saneamiento y salvataje de las finanzas del Estado para la venta de sus bienes.

Pero la OCDE está, de todas maneras satisfecha de la voluntad del nuevo gobierno de seguir el programa de reactivación económica de su predecesor. La tasa de imposición sobre el beneficio de las empresas que había sido reducido de 42 a 40% desde 1980 puede bajar al 35%. Son igualmente decididos desgravámenes fiscales para la reducción de las cotizaciones patronales en 2 mil millones de florines anuales, millares que se considerarán reciclados por el sector privado en la inversión productiva de empleos. Se decide, además, lanzar un programa de “reactivación de la inversión” dotado de un presupuesto de 5 mil millones de florines. Se crea un “Fondo para la industria”, dotado de un presupuesto de 200 millones de florines, destinados a cubrir “las inversiones de alto riesgo” de las industrias de alta tecnología. En cuanto a los subsidios directos generosamente entregados a los industriales por los gobiernos sucesivos, quedan estables (y pueden, en ciertos años, aproximarse al total del presupuesto de la enseñanza): 15,1 millares de florines (279 millares de FB; 46 millares de FF) en 1985, 19 millares en 1987 (educación: 20,2 millares), 18 en 1988, 17 en 1989, 15,5 en 1990, 17,9 en 1991, 17,5 en 1992, 16,5 en 1993.

* Se refiere al símbolo nacional de los Países Bajos: el bulbo de la flor del Tulipán.

Estos regalos dados a los empresarios, se los financiará mediante la congelación de las prestaciones de seguridad social (el relevo semestral de las prestaciones de seguridad social ligado a la progresión de los salarios del sector privado será bloqueado en enero y julio de 1993 y en enero de 1994), una reforma del régimen de invalidez, el bloqueo de los salarios en el sector público (2,5 millares de florines) y la reducción (2,7 millares) de los presupuestos de los ministerios de los cuales el Ministerio de Educación (de ahí las manifestaciones estudiantiles de otoño de 1994). Ya en noviembre de 1993, los “interlocutores sociales” habían concluido un acuerdo limitando fuertemente el aumento de salarios del privado para el mismo año y deteniéndola para el año 1994. A mediano plazo, las cosas se presentan mejor para la OCDE: “las autoridades están conscientes de la necesidad de dejar jugar más los mecanismos del mercado en las actividades del sector público”, anota con satisfacción¹ al constatar que “la legislación y los dispositivos reglamentarios existentes están en curso de revisión, particularmente para los sectores estrechamente reglamentados como el inquilinato, la salud pública, los transportes públicos y los servicios públicos”. Lamentando que “la oferta del mercado de los cuidados de la salud” escape todavía mucho a los aseguradores privados, la OCDE cita la “Comisión Dekker” que había hecho notar, en 1987, “las carencias fundamentales del sistema de salud nederlandes” y preconizaba una “responsabilización” del público y una privatización de 85% del sistema de protección de la salud de los Países Bajos.

Nota

1 Estudios económicos de la OCDE, Países Bajos 1994, OCDE, Paris, 1994.

Reino Unido: democracia de pequeños portadores

“La recesión actual es la más larga que haya conocido el Reino Unido desde el fin de la guerra”, lamenta la OCDE su reporte de 1993 sobre la Gran Bretaña.¹ Sin embargo, este país es el modelo de la Organización en materia de privatización y hubiese debido, según lógica de ésta, lograr excelentes resultados económicos.

Margaret Thatcher, apenas llegada al poder en 1979, privatiza a la fuerza, como ella había asegurado durante su campaña electoral, argumentando que había que rellenar de urgencia las cajas del Estado vaciadas por los trabajadores, sanear el sector público demasiado pesado, convertido en abismo de las finanzas y refugio de cientos de miles de simuladores incompetentes, introducir la competencia para que las “leyes del mercado” reduzcan los precios y, por fin, concretizar su “sueño”, de “democracia de pequeños portadores” (de acciones).

Así 51% de las partes de British Airways son vendidas en febrero de 1981, el resto en mayo de 1985. Cable y Wireless, red de telecomunicaciones de las ex-colonias británicas, fue vendida por etapas entre 1981 y 1985. National Freight Corporation, empresa pública de transporte de flete, es privatizada en febrero de 1982. Britoil, empresa petrolera del Estado, lo es a partir de 1982. 52% de los puertos marítimos británicos son vendidos al privado en 1983, el resto en 1984. 51% de la empresa nacional de telecomunicaciones British Telecom (BT) son vendidas al privado en 1984, el resto sigue rápidamente. El personal de BT compra el 20% de acciones después de una campaña publicitaria sin precedentes. Está al mismo tiempo obligado a aceptar horarios ultraflexibles. La distribución del gas es privatizada en diciembre de 1986, 25.000 empleos son suprimidos en los cinco años que siguen y las tarifas a los pequeños consumidores duplican. El constructor de aviones nacionales British Aerospace Industries, es vendido en 1987. Y subsisten hoy en día (1995) solamente 4.000 de los 12.000 empleos de entonces. Rolls Royce Aero-Engines, que había sido nacionalizada y ampliamente subsidiada por el Estado después de su quiebra en 1971, y además había acumulado beneficios a partir de 1984, es reprivatizada en 1987. British Airport Authority fue vendida en julio de 1987. Las líneas de bus son “deregularizadas” en 1987.² British Steel, gigante nacional del acero, nacionalizado en 1945, privatizado en 1950, renacionalizado en 1960..., es reprivatizado en diciembre de 1988. El constructor de automóvil Rover, es vendido en 1988 a British Aerospace Industries privatizada el año anterior. Las compañías de distribución de agua son vendidas al privado en diciembre de 1989. Sus tarifas aumentan, entonces, de 5% anual, sus ganancias de 125%... y los salarios de sus dirigentes de 135%.³

Las compañías de producción y de distribución de electricidad son privatizadas en abril de 1990. Las 12 nuevas compañías se han descargado de 23.000 de sus 117.000 empleados y han aumentado sus beneficios en un promedio de 25%. El constructor de automóviles Jaguar es vendido en parte en 1990 después, totalmente, a Ford Motor. Son igualmente privatizadas, British Sugar, Amerham Internacional (electrónica), Enterprise Oil, Girobank, Harland and Wolff Shipyard, the Royal Ordnance y Shorts engineering. La oferta en concurso de los hospitales del Nacional Health Service (medicina y atención totalmente gratuitos), que son empujados a convertirse en “fundaciones” introduce la privatización y la medicina pagada lo que, con gran satisfacción de la OCDE, disminuye el número de consultas y los costos en 250 millones de libras por año. En el año 1983, el Ministerio de Bienestar Social había obligado, por medio de una circular, a los servicios de salud a someter sus servicios auxiliares a la competencia por llamada de oferta (Compulsory Competitive Tendering, CCT). Así, los laboratorios de análisis, los servicios de lavado y de limpieza y ciertos servicios de ambulancias fueron ofrecidos al privado. Los costos para el público llegan a ser tan exorbitantes que, a pesar de la disminución de las rentas, el número de seguros médicos privados sube de 5 al 11% de 1980 a 1989.

Entre tanto, las viviendas sociales o de renta limitada, pertenecientes a las colectividades locales son vendidas a promotores inmobiliarios que hacen explotar los precios del arriendo... o a sus arrendatarios a quienes atraen con un “boom” de precios del inmobiliario. Los nuevos propietarios, habiendo hipotecado su casa en 100% mientras el mercado se derrumbaba, fueron enseguida incapaces de asumir el reembolso. Los “Housing Acts” de 1980 y de 1985 arrojaron así cerca de dos millones de personas fuera de sus hogares. Las colectividades locales son obligadas a privatizar 10% de sus servicios. En 1987, una tercera parte del sector público británico estaba ya vendido al privado. El mismo año, después de haber llevado una campaña para la aceleración del proceso, M. Thatcher y su partido conservador ganan las elecciones. En 1989, después de diez años de poder conservador, 50 empresas públicas que representan 65% de los haberes del Estado ya fueron vendidas. El sucesor de “la dama de hierro”, el primer ministro conservador John Major, fija entonces por objetivo la privatización de British Coal (minas de carbón), de British Rail (ferrocarriles) y del Post Office (correos).

Las consecuencias de la privatización son claras: el “desgrasamiento” del personal de las empresas privatizadas (60.000 puestos de trabajo suprimidos en British Telecom desde 1990, 23.000 en el sector de la electricidad, 92.000 en el sector de los cuidados de la salud en 1988, etc...), aumentó el número de desocupados estimado oficialmente en 2,7 millones en 1993, lo que cuesta 24 mil millones de libras al Estado británico. El aporte de liquidez al Estado que debía

constituir las privatizaciones es un engaño. La OCDE se lamenta,¹ en el mismo reporte, de que de la “deducción hecha del producto de las privatizaciones, la necesidad de financiamiento público debería ser de 45 millares de libras, o sea 7,5% del PIB (en 1993)”. Y la Organización atribuye este desastre a... lo imprevisible: “la OCDE estima que alrededor del 70% del aumento del déficit presupuestario, que ha pasado de 0,8% del PIB en el curso del año 1990 a 6,5% en 1992, se debe a factores coyunturales”. La OCDE, que reconoce que las empresas públicas aseguraban 11% del PIB en 1979, estima en 50 millares de libras (2500 millares de FB; 415 millares de FF) el producto total de la privatización en 1993, o sea una ínfima parte del PIB evaluado en 1.625,1 millares de libras el mismo año (81.258 millares de FB; 13.449 millares de FF). O sea 3% solamente del PIB, ¡netamente insuficiente para compensar el déficit presupuestario! Existe entonces el pretexto de “reembolsar las finanzas del Estado” tantas veces invocado por Thatcher y la patronal británica. Existe también la así dicha “democracia de pequeños portadores” (share-owning democracy) según la cual el ciudadano británico medio estaría “interesado” en comprar acciones de las empresas públicas puestas a la venta. Un millón doscientos mil candidatos a esta “democracia” se habían precipitado para comprar acciones de British Airways en 1987. ¡861.650 de ellos se apuraron en desembarazarse en los dos años siguientes! Pero estos argumentos que revelan la impostura o la estafa no hacen enrojecer a la OCDE. En su capítulo titulado “Ambitos en donde los esfuerzos quedan por hacer”, la Organización afirma que se “podría todavía mejorar la eficiencia persiguiendo la privatización de las empresas públicas, desarrollando el llamado a la competencia y dejando jugar ampliamente los mecanismos del mercado”.⁴

Para poder vender las empresas y servicios públicos al privado, después, entre otras cosas, de haberlos “desengrasado” de su personal para volverlas rentables si no lo eran o más rentables todavía si ya lo eran, el gobierno británico debía hacer callar a los sindicatos. Era esencial. Y lo logró. El reporte de 1993 de la OCDE se alegra: “Al término de los años 70”, constata, “la posición de los sindicatos sobre el mercado del trabajo aparecía cada vez más frágil. Durante los veinte años precedentes, los sindicatos habían dado prueba de un militantismo creciente y eran considerados por muchos como parcialmente responsables de la degradación de la hazaña económica del Reino Unido en relación a los otros países industrializados. En el marco del programa elaborado con el fin de interrumpir esta tendencia, el gobierno ha emprendido toda una serie de reformas con miras a introducir más democracia (¡sic!) en las relaciones profesionales y reglamentar el ejercicio del poder sindical. Los monopolios sindicales en materia de contrato fueron prohibidos, las inmunidades jurídicas acordadas en caso de huelga fueron levantadas y los piquetes de huelga de solidaridad (formados delante de los establecimientos que no eran directa-

mente parte del conflicto) fueron prohibidos. (...) “La reforma sindical (¡sic!) ha continuado en el curso de los dos últimos años”, se alegra todavía la OCDE, “con la Employment Act de 1990 que reduce las posibilidades de acciones reivindicativas no oficiales y vuelve ilegales las incitaciones a actos de este tipo por los asalariados de un empleador que no es parte del diferendo.” Y la OCDE recomienda “proseguir la reforma de la legislación sindical para mejorar la flexibilidad del mercado de trabajo”.

Aparte del fabuloso regalo al sector privado que constituyen las privatizaciones, el gobierno británico les ha cubierto de privilegios. La tasa del impuesto sobre las sociedades ha sido reducida de 52% en 1979 a 35% en 1986 y a 33% en 1991. En 1991, las empresas privadas recuperaron en “subvenciones del Estado” la mitad de impuestos que pagaban sobre sus beneficios ¡(32 millones de libras, 2% del PIB)! En el mismo año, los ciudadanos británicos aseguraban 38,1% del PIB en impuestos sobre las personas físicas, cotizaciones sociales e imposiciones diversas, o sea 617,2 millones de libras. Las pérdidas del ingreso nacional así agravado, había que recobrarlas en otra parte. Es lo que fue hecho aumentando la tasa general de la TVA de 15 a 17,5%, aplicando la TVA a productos o servicios que estaban exentos de ella (en los sectores de la salud, la distribución del agua, en los alquileres, etc..) e introduciendo, en abril de 1990, la famosa “poll tax”, que hace obligatorio a las colectividades locales tasar a los adultos al nivel del monto de la reducción de los subsidios del Estado central (lo que no era solamente un medio de reducir el déficit del Estado central, era, pensaban los conservadores, un buen medio de sacar a los laboristas de la dirección de las colectividades locales más pobres... y así los ciudadanos estarían necesariamente descontentos de ser los más gravados).

La privatización permite además llenarse los bolsillos a ciertos ex-dirigentes de servicios públicos. Es el caso, entre otros, de los patronos de diez sociedades privadas británicas de distribución de agua. No solamente les han preparado, por medio de fuertes despidos, a la privatización, sino que, para recompensarse, se han atribuido aumentos salariales de 221% en promedio. El patrón de North-West Watter, Sir Desmond Pitcher, bate todos los récords. Su salario anual pasó de 47.000 libras (1989-90) a 315.000 libras en 1993-94 (15,75 millones de FB; 2,6 millones de FF), o sea un aumento del 571%. Ingresos modestos si se los compara a las 475.000 libras que gana Cedric Brown, el patrón de la sociedad privatizada British Gas, y a las 650.000 libras (32,5 millones de FB, 5,4 millones de FF) que se embolsica el patrón de British Telecom.

Notas

- 1 Estudios económicos de la OCDE, Reino Unido 1993, París, 1993.
- 2 John Redwood, que formaba parte del secretariado privado de Margaret Thatcher cuando el proyecto de privatización de los buses se elaboró, había ya instalado la célula internacional de privatización en el Banco Rothschilds cuando estaba puesta en marcha. En 1989 era diputado del Parlamento y formaba parte del gobierno Thatcher; de esta manera representaba al Ministerio de Comercio cuando se expresó en la Bolsa de Budapest, a propósito de la experiencia de privatización de los servicios de autobús en Gran Bretaña: «Los resultados fueron sorprendentes, baja de las tarifas, aumento del número de pasajeros, mejora de la calidad de los servicios». Pero las cifras de su propio gobierno demuestran que las tarifas fuera de Londres aumentaron en 12 % en términos reales (...) que los servicios combinados desaparecieron, que no hay más guías (...) y que la utilización del autobús bajó en un 26% en los sectores metropolitanos y en 19% en otras partes. Fuente: B. Martín, *cf. cit.*
- 3 “En Gran Bretaña, la privatización se acompañó de un alza de los precios. La oficina de Distribución de Agua que reglamenta los precios preve que las tarifas se van a duplicar en términos reales de aquí al 2005 (...) la privatización ha agravado las cargas, porque hay que igualmente pagar los dividendos de los accionistas y los aumentos importantes acordados a los cuadros y a los directores. El número de personas a las cuales el agua les fuera cortada porque no estaban en posibilidad de pagar se triplicó en 1991 y 1992(...) South Staffordshire cortó 20 veces más de hogares en 1992 que el año precedente. (...) Más de 20 ríos, vitales para la ecología, la economía y el paisaje local, fueron secados después de la privatización.” B. Martín, *op. cit.*, pág. 78.
- 4 Enero de 1993: El gobierno Major hace votar una ley autorizando el desmantelamiento de la empresa nacionalizada British Rail. Esta estalla entre Rail track (compañía encargada de instalar las vías férreas a disposición de los usuarios), tres sociedades de flete y 25 sociedades encargadas del transporte de pasajeros.
24 de noviembre de 1994: el ministro británico de Transportes Brian Mawhinney, confirma la intención del gobierno conservador de privatizar las vías férreas británicas «en el curso de la presente legislatura» que debe terminar en la primavera de 1997. Anuncia que Rail Track será cotizada en la Bolsa a principios de 1996 y que las sociedades de flete serán privatizadas antes del fin de 1995 y las empresas encargadas de leasing del material rodante y British Rail Maintenance serán privatizadas antes del fin de 1996. Para él, se trata de «proveer un mejor servicio, aportando beneficios sustanciales a los operadores, a los pasajeros, a los usuarios y a los inversores».
La oposición hace notar que esta “privatización” conduce a transferir la gestión de un monopolio de servicio público deficitario a monopolios privados subvencionados por el gobierno. Las dos terceras partes del ingreso anual de Rail Track, estimado en 2,2 mil millones de libras provendrían de subvenciones.
Otros temen que los compradores no se “sirvan” vendiendo los bienes inmuebles de Rail Track: 10.000 millas de vía férrea, 2.500 estaciones, 40.000 edificios, mil túneles y 90.000 puentes. La venta de las estaciones situadas en el centro de las ciudades sobre terrenos de gran valor podría desplazar las estaciones hacia los suburbios menos accesibles. La privatización provocaría dificultades administrativas: si las tres sociedades de flete tuviesen necesidad de utilizar cada una de las estaciones, esto representaría la redacción de 22.500 documentos, según los abogados de Rail Track, Simmons & Simmons, citados por *El Guardian*.
Algunas compañías se niegan desde ya a informar a los pasajeros sobre los enlaces o correspondencias de sus rivales con el pretexto de “el almacén Marks y Spencer no hace publicidad para la competencia”...
fuente: Patrice De Beer, *Le Monde*, 26 de noviembre de 1994.

Estados Unidos: la “lotería” de Reagan

Los ciudadanos americanos van a tener que pagar por mucho tiempo las quiebras de sus cajas de ahorro y de crédito (Savings and Loan Associations o “S and L”) en los años 80. El cierre (a la fecha de mayo de 1993) de 423 de entre las tres mil que estaban en el principio del decenio y el salvamento de las otras 570 les ha costado el equivalente de 26 planes Marshall, o nueve veces el déficit presupuestario federal americano anual (155 millares de \$ en 1988), es decir 1.369 millares de dólares, o sea todavía más que el total de la deuda de los países del tercer mundo (1.300 millares de \$).¹

Este desastre fue una de las consecuencias de las leyes que deregularon los mercados financieros que Ronald Reagan había firmado al inicio de su primer mandato al grito de: “Creo que hemos ganado la lotería.”

Esta deregulación, que debía asegurar la “máxima expresión de las fuerzas del mercado”, permitía a los “S and L” americanos disponer de sus 1.300 millares de \$ de activos (30% del total de los activos detenidos por las instituciones que aceptan depósitos) no solamente para prestar a los americanos lo necesario para construir su casa con intereses moderados, lo que, hasta aquí, era su función tradicional, sino también para prestar a las empresas, jugar sobre las tasas de interés variables, lanzarse en la especulación inmobiliaria o, peor, especular sobre las obligaciones de pacotilla (junk bonds). De otra parte ellos no podían tampoco escoger. Sus clientes les reembolsarían 10% de intereses sobre sus préstamos y debían, el alza del “precio de la plata” obliga, pagarles de 15 a 20% de remuneración sobre sus depósitos. Miles de miles de cajas de ahorros desaparecieron o hicieron fusión, y miles de miles de otras se encontraron al borde de la quiebra.

La deregulación deseada por el equipo de Reagan y los poderosos Lobbies financieros de New York habían suprimido las reglas de gestión draconianas a las cuales estaban obligadas estas cajas de ahorro severamente controladas por un organismo federal de garantía de depósitos. El “todo mercado” había, en una decena de años, costado nueve veces más caro a los contribuyentes americanos que el “derroche del Estado” denunciado tantas veces por los mismos lobbies.

Notas

1 Jacques Decornoy, “La quiebra ejemplar de las cajas de ahorro americanas”, *Le Monde Diplomatique*, julio, 1990.

Definiciones

Empresa pública:

Empresa dotada de estatutos de sociedad privada pero en la cual el total o una parte mayoritaria del capital pertenece al Estado.

Empresa pública autónoma:

Servicio público transformado en empresa pública.

PIB (Producto Interno Bruto):

medida de la riqueza producida en un país en un año. Incluye el valor agregado de servicios no comerciales tales como educación, defensa nacional, los servicios de policía y de justicia, etc... No incluye el trabajo ilegal, el producto de actividades delictivas, el trabajo doméstico.

Servicio público:

Empresa o servicio perteneciente enteramente al Estado y gerenciado directamente por él (por el gobierno). Sus déficit son cubiertos por el Estado y por tanto nunca puede quebrar. Tiene la obligación de asegurar un servicio continuo (abastecer de gas, de agua, de electricidad, de teléfono, 24 horas sobre 24 y 365 días al año), igualdad de acceso (no puede negarse a suministrar sus servicios en donde las tarifas serán iguales para todos) y se debe adaptar a las demandas de los usuarios (en cantidad y calidad). Ciertos servicios públicos subvencionan sus tarifas débiles por medio de un recargo de tarifas aplicadas a usuarios acomodados (tarifas de lujo, tarifas larga distancia). Casi todas financian sus sectores deficitarios con los ingresos de los sectores beneficiarios. Esto es lo que se llama "subvenciones cruzadas".

Servicio Universal:

Noción inventada por un propietario privado de compañía de teléfono a inicios del siglo XX en los Estados Unidos. El garantizaba el suministro de teléfono a los de menores ingresos que hacían el pedido aplicándoles tarifas reducidas que compensaba sobrefacturando las tarifas a los usuarios normales (no industriales), Es una suerte de "caja de pobre"... financiada por los menos pobres (pero no por los ricos). Es inseparable de la noción pura de economía de mercado.

Abreviaciones

ANR:	Autoridades Nacionales de Reglamentación
ARN:	Autoridades Reglamentarias Nacionales
ATM:	Asynchoromous Transfer Mode
BER:	Bureau Européen des Radiocomunications
BET:	Bureau Européen des Telecommunications
BRITE:	Basic Research for Industrial Technology in Europe
CAO:	Concepción Asistida por Ordenador
CCIR:	Comité Consultativo Internacional de Radiocomunicaciones
CCITT:	Comité Consultativo Internacional de Telecomunicaciones
CEN:	Comité Europeo de Normalización
CENELEC:	Comité Europeo de Normalización Electrónica
CEPT:	Conferencia Europea de Correos y Telecomunicaciones
CFAO:	Concepción y Fabricación Asistida por Ordenador
COMETT:	Programa Comunitario de Educación y de Formación en el campo de las Tecnologías
EDI:	Intercambio de Datos Informatizados
ESPRIT:	European Strategic Program of Research and Development in Information Technology
ETSI:	Instituto Europeo de Normalización de Telecomunicaciones
GSM:	Global System for Mobile Communications, Grupo Especial Móvil
IBTP:	Instituto Belga de Telecomunicaciones
ISO:	International Standard Organization (Organización Mundial de Normalización)
NET:	Normas Europeas de Telecomunicaciones
ONP:	Open Network Provision, Red abierta (a la competencia) de Telecomunicaciones
OSI:	Open System Interconnection
PAO:	Producción Asistida por Ordenador
PIB:	Producto Interno Bruto
PNB:	Producto Nacional Bruto
PTT:	Correos, Telégrafos y Teléfonos
RACE:	Research and development in Advanced Communication Technology for Europe
RNIS:	Red Numérica de Integración de Servicios (permite vehicular la telefonía vocal al mismo tiempo que la imagen y los datos informáticos, es la "Autopista de la información")
RTT:	Administración de Telégrafos y Teléfonos
SNA:	System Network Architecture (IBM)
SPRINT:	Strategic Programme for Innovation and Technology Transfer
TVHD:	Televisión de Alta Definición