

6



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

"ARAGON"

"LA APERTURA DE LA TELEVISION POR CABLE EN LA CIUDAD DE MEXICO, ORIGEN DE LA TELEVISION DIRECTA AL HOGAR"

281197

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN PERIODISMO Y COMUNICACION COLECTIVA

P R E S E N T A

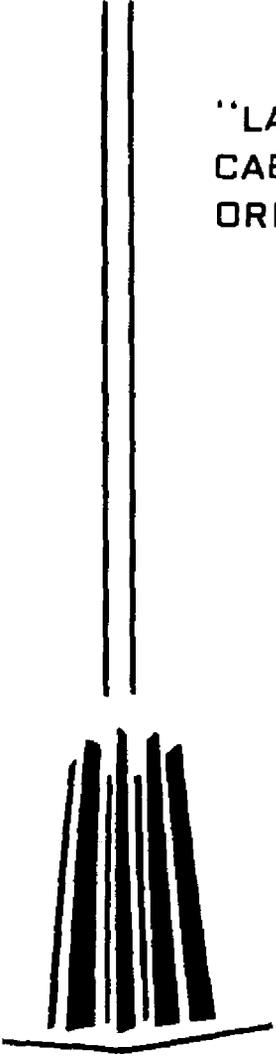
SERGIO ARTEAGA GALVAN

ASESOR:

M. RAFAEL AHUMADA BARAJAS

EDO. DE MEXICO

2000





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

**A MI ASESOR EL M. RAFAEL AHUMADA BARAJAS POR SU
ORIENTACION Y AYUDA PARA EL DESARROLLO DEL PRESENTE
TRABAJO.**

**A LA UNAM, A LA ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
PLANTEL ARAGON Y A MIS COMPAÑEROS Y AMIGOS.**

**DEDICO EL PRESENTE TRABAJO A MIS PADRES Y HERMANOS POR SU
APOYO Y CARIÑO.**

**A LAURA MI ESPOSA Y A MI HIJA DENI POR SU AMOR Y APOYO
INCONDICIONALES, ASI COMO POR SUS ALIENTOS PARA LA
CULMINACION DE ESTE TRABAJO.**

A MIS AMIGAS Y AMIGOS DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO.

**Y EN MEMORIAN DE SERGIO ARTURO, EJEMPLO DE SUPERACION
HUMANA.**

INDICE2

INTRODUCCION. 8

CAPITULO I

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA TELEVISION 12

1.1 APARECE LA RADIO EN EL MUNDO. 13

1.2 LA TELEVISION HACE SU APARICION. 15

1.3 LA APARICION DE LAS TELEVISORAS EN MEXICO . . 16

1.3.1 LA TELEVISION ENTRA A NUESTRO PAIS. NACE
TELEVISA, CANAL 11, IMEVISION-TELEVISION AZTECA,
CANAL 22 Y CANAL 40. 17

1.4 NACE LA TELEVISION POR CABLE. 34

1.4.1 QUE ES UN CABLE COAXIAL. 35

1.5	DESARROLLO DE LA TELEVISION POR CABLE . . .	36
1.5.1	LA TELEVISION POR CABLE SE "CONECTA" EN MEXICO.	39
1.6	LOS SATELITES DE COMUNICACION.	41
1.7	LA TELEVISION POR CABLE UTILIZA LOS SISTEMAS DE SATELITES.	42

CAPITULO II

	HISTORIA DE LA TELEVISION POR CABLE EN MEXICO. . .	51
2.1	TELEVISA CREA CABLEVISION (HISTORIA)..	51
2.1.1	EL GRAN CONTRATO DE CABLEVISION Y LA COMPAÑÍA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO.	51
2.2	LA TELEVISION POR CABLE MEXICANA.	52
2.3	EL PORQUE DEL ESTANCAMIENTO DE CABLEVISION. . .	53

2.3.1 NACE LA COMPETENCIA DE LA SIN, EN EL MERCADO TELEVISIVO DE E.U.	55
2.4 CABLEVISION EN LOS 90'S: EN BUSCA DEL MERCADO PERDIDO.	57
2.4.1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) Y LAS TELECOMUNICACIONES.	59
2.4.2 TELEVISA SE LANZA A LA RECONQUISTA DEL MERCADO NACIONAL. ...	65
2.5 FUTURO DE TELEVISA: CRECER CON OTROS.	68
2.5.1 LA ALIANZA CON EL OTRO GRANDE DE LAS COMUNICACIONES NACIONALES: TELMEX.	68
2.5.2 TELMEX BUSCA DAR OTROS USOS AL CABLE.	70
2.6 EL SUPERGRUPO DE TELEVISION POR SATELITE.	71
2.7 CONFLICTO CON MVS POR LA CONCESION DE LA TELEVISION POR CABLE Y LOS OBSTACULOS DEL GOBIERNO (EL PROBLEMA DE LA RECIPROCIDAD).	73
2.7.1 EL TRATADO DE RECIPROCIDAD ENTRE E.U. Y MEXICO.	75

CAPITULO III

MVS MULTIVISION: EJEMPLO DE LA INICIACION DEMOCRATICA DENTRO DE LA TELEVISION POR CABLE EN MEXICO.	82
3.1 NACIMIENTO DE LA OTRA TELEVISION: MVS MULTIVISION.	83
3.2 MVS, LA TELEVISION POR CABLE "SIN CABLE" EN MEXICO.	84
3.3 APARATOS RECEPTORES DE MVS.	86
3.4 MVS MULTIVISION REALIZA CONTRATOS CON LA CIA. DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO.	88
3.5 MULTIVISION LA OTRA TELEVISION.	90
3.6 EL CINE ENTRA A LA TELEVISION POR CABLE, UN PROYECTO AMBICIOSO: CINECANAL.	91
3.7 LA IMPORTANCIA DE MEDIR EL RATING EN MVS MULTIVISION.	94

CAPITULO IV

LAS CONCESIONES DE LA DTH ALTERNATIVAS PARA UNA NUEVA TELEVISION PLURAL.	97
4.1 NUEVA POLITICA EN TELECOMUNICACIONES.	97
4.1.1 LA CRISIS ECONOMICA AFECTA EL CRECIMIENTO DE LAS TELECOMUNICACIONES.	99
4.1.2 ALGUNAS REFERENCIAS PARA LAS NUEVAS CONCESIONES EN TELECOMUNICACIONES.	100
4.2 HACIA LA DESINCORPORACION ESTATAL DEL SISTEMA SATELITAL MEXICANO.	103
4.2.1 EL GOBIERNO BUSCA EVITAR EL MONOPOLIO DENTRO DE LAS TELECOMUNICACIONES.	106
4.3 LAS CONCESIONES DE LA TELEVISION DIRECTA AL HOGAR (DTH), ALTERNATIVAS PARA UNA NUEVA TELEVISION PLURAL.	108
4.3.1 MVS MULTIVISION PRESENTA SU PROYECTO LLAMADO: DIRECT TV.	109
4.3.2 MEDCOM Y SU OFERTA TELERED.	114

4.3.3	CORPORACION DE RADIO Y T.V. DEL NORTE DE MEXICO, PRESENTA SKY	117
4.3.4	DIRECT T. V. I.	119
4.3.5	SAT CORP.	120
4.3.6	TELINOR.	121
4.3.7	AVANTEL.	122
4.4	HACIA UNA TELEVISION INTERACTIVA.	123
	CONCLUSIONES.	133
	BIBLIOGRAFIA.	139
	HEMEROGRAFIA.	142
	ANEXOS.	153

INTRODUCCION

El objeto de este trabajo, es la recopilación e información de datos acerca del desarrollo de la televisión en nuestro país, y se han escogido las perspectivas que ofrecen como alternativas la televisión directa al hogar en la ciudad de México, como la posibilidad de tener en el futuro más opciones dentro de la televisión mexicana.

A finales del siglo XIX se desarrollaron algunos medios de difusión masiva en el orbe, que llegarían a transformar de manera directa el comportamiento de la humanidad: el cine, la radio y la televisión . Y en el siglo XX de forma más destacada la computación.

Se ha seleccionado a la televisión directa al hogar (DTH) en la capital del país, por ser un medio de comunicación muy poderoso y además un vehículo claro en la búsqueda de dar otras propuestas televisivas a la sociedad, el presente trabajo dará a conocer las alternativas económicas, operativas y de programación que ofrecen las diferentes vendedoras de señales de televisión por cable: Cablevisión, que existe desde 1969; Multivisión, que nace en 1989 y la aparición de otras vendedoras de señales (SKY, DIRECTV, “cableros”, etc.) que buscarán dar otras opciones de programación, para la explotación de la televisión directa al hogar.

La capital del país es donde se concentra el poder económico y político del territorio nacional, y donde existe un caleidoscopio de ideas diferentes que se manifiestan a diario dentro de una interacción social. Es por ello que se ha escogido esta gran urbe donde hay una mayor manifestación de pensamientos, con lo cual, encontramos quizá un mayor equilibrio que en resto de la nación.

Este trabajo que se realizará está enfocado hacia una investigación hemerográfica, ya que existen pocos estudios y por lo tanto poca información de la televisión directa al hogar.

Conoceremos los factores socio-político-económicos que condicionan el origen, el desarrollo y la evolución de la televisión por cable, donde Televisa predominó por mucho tiempo, hasta la aparición de otras vendedoras de señales de televisión por cable, como Multivisión, Telered de Medcom, “cableros”, etcétera.

Elas buscarán captar un mayor teleauditorio, con la presentación de sus propuestas operativas: por un lado Cablevisión que se une a otros grupos internacionales de televisión, creando un grupo televisivo

llamado SKY, así como Multivisión que también se une con destacadas televisoras mundiales, las cuales explotarán la llamada televisión directa al hogar o interactiva.

El trabajo buscará determinar las perspectivas futuras de la televisión por cable y la televisión directa al hogar o interactiva, que entró en operación en la ciudad de México.

La televisión por cable y la t.v. directa al hogar en la ciudad de México son las nuevas perspectivas que buscarán crecer gracias a la pequeña brecha que se otorga a las nuevas vendedoras de señales de satélites; así, se lograrán otros espacios para los teleconsumidores a través de este medio de comunicación, que crece cada día , alimentando a la propia televisión nacional.

El marco conceptual donde se desarrollará este trabajo, será dentro del método funcionalista de los medios de comunicación masiva. Ya que como lo veremos, se busca dar alternativas ante el empuje de la nueva sociedad civil que reclama espacios, y en este caso televisivos; el estado buscará mantener el orden y el equilibrio, dando igualdad de oportunidades para los demás sistemas de explotación comercial de la t.v. directa al hogar.

Con ello, el Estado buscará mantener la estructura social y el orden, no solamente dará oportunidad a los nuevos grupos televisivos, permitiendo darle otros usos a los nuevos sistemas de televisión.

Estas empresas buscarán satisfacer las demandas del teleauditorio nacional, dándole al público consumidor, una alternativa de televisión, ofreciendo canales diferentes a los acostumbrados por televisión abierta, con lo cual podrá diversificar la programación a su gusto.

El primer capítulo, sentará las bases históricas acerca de los medios de comunicación masiva, así como su evolución dentro de nuestro país. Veremos como en la radio nacional nació la televisión; mientras que en los Estados Unidos, se descubría la televisión por cable.

En el segundo capítulo, hablaremos de la televisión por cable mexicana, señalaremos los lugares por donde entra a nuestro país y como se desarrolla a partir de la década de los setenta.

En el tercer capítulo mostraremos como Multivisión ha abierto una pequeña brecha en la modalidad de televisión por cable, rompiendo con la jetatura de la propia Televisa.

En el cuarto capítulo daremos las futuras perspectivas que hay en la televisión directa al hogar y de este medio en general. Esto permitirá a los estudiosos de la televisión, información sobresaliente.

CAPITULO I

Antecedentes históricos de la televisión.

Para entender el nacimiento de la televisión en el mundo, es imposible desligarse del desarrollo de la Revolución Industrial, donde se fueron sumando los avances científicos y tecnológicos que hicieron posible el surgimiento de la nueva industria tecnológica.

Con los nuevos descubrimientos científicos que hicieron cambiar a la agricultura y a la industria,(1) dentro del continente europeo provocó un desempleo generalizado en la gran mayoría de los países del "viejo mundo", que tuvo su punto máximo con la emigración de grupos humanos de diferentes nacionalidades, hacia otras tierras, especialmente hacia el territorio norteamericano, buscando la nueva fortuna que se les había negado en su propia tierra; estos movimientos de población fueron encabezados por ingleses, alemanes e irlandeses, lo cual sorprendió a todo mundo.(2)

Gracias a estas emigraciones los avances tecnológicos no se quedaron estancados en un sólo país, llegaron a los otros continentes con los mismos emigrantes para explotar el nuevo territorio con la exportación del gran capital.

Asimismo, con el avance de la revolución industrial, los países que se fortalecieron económicamente al ritmo de ésta, fueron aportando sus nuevos descubrimientos, los cuales, cambiarían de manera radical el desarrollo de la misma humanidad.

El comienzo de un largo camino . . .

La introducción de la máquina de vapor que se aplicó en todas las fábricas no solamente cambio la explotación de las industrias, ya que también cimentó otras basadas en la electricidad (siglo XIX), y posteriormente la electrónica (finales del siglo XIX). Con los nuevos cambios la interacción social cambió conforme a la creación de los nuevos empleos, que se fueron dando en las nuevas relaciones de trabajo: patrón- empleado, que se necesitaba para seguir manteniendo la cohesión social, al nuevo ritmo de vida.

1.1 Aparece la radio en el mundo.

Los nuevos cambios se fueron realizando a través del crecimiento de la riqueza, que aportaban las nuevas naciones industrializadas, que buscaban materias primas en los países menos desarrollados. Así, los países desarrollados sumaron sus esfuerzos creativos dentro de los nuevos campos de acción y especialmente dentro de la comunicación: telégrafos, teléfonos, etcétera.

Con lo anterior, se dio pauta para mayores descubrimientos, al aparecer la radio en 1895, no solamente se logra la transmisión de la voz por medio de las ondas electromagnéticas, sino también, fue el éxito industrial en Europa y en los Estados Unidos, ya que la comercialización de los aparatos receptores creció más rápidamente que la calidad de los programas que se transmitían.

Esta comercialización fue catastrófica para el nuevo medio de comunicación, cayendo en un gran caos en la misma autorización de estaciones y licencias que se otorgaron, porque obviamente no existía una reglamentación de este gran invento. (3) La radio llegó a ser un participante eficaz en la aceleración del ciclo producir-consumir; hasta la llegada de la televisión, es el vendedor más persuasivo, y en consecuencia el mejor pagado hasta el momento. La radio en su época de masificación, fue un producto al alcance de la mayoría de los status sociales, se conseguían desde muy lujosos y grandes hasta muy austeros.

La radio alcanzó su mayor auge durante la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), fue utilizado como un medio de difusión de ideas, propagandístico por las partes en conflicto: los aliados y el eje Berlín-Roma-Tokío, fue la arma predilecta por los países adversarios.

I.2 La televisión, hace su aparición.

Cuando el mundo vivía fascinado por la radio, las investigaciones en materia de comunicación seguían adelante y en:

"...el largo proceso científico y técnico que comienza en el año de 1817, con el descubrimiento por el químico sueco Jacob Berzelius (1779-1848) acerca de las propiedades selenio (elemento cuya conductividad eléctrica aumenta con la luz que recibe) ... del británico Logie Baird (1888-1946), técnico escocés que en 1925 logró por primera vez trasladar la imagen de una habitación a otra contigua, hasta 1931, en que los trabajos empíricos se convirtieron en tecnología aplicable a la industria, en una serie de países tecnológicamente desarrollados como son: Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania y Francia, se llegó a conclusiones similares, partiendo de diversos procesos..." (4)

Los Estados Unidos consideraron este descubrimiento, junto con la radio, la "nueva era"; con él se anotan varias características que identifican el escenario cultural actual y que la hacen , cualitativamente diferente a épocas precedentes. Una de ellas sería el volumen e intensidad del tráfico cultural. (5)

"La televisión no se difundió realmente, sino a partir del intervalo provocado por la Segunda Guerra Mundial...", su fuerza de penetración resultó ser mayor que la radio: la unión del sonido apoyada por la

imagen, fue algo grandioso para la industria electrónica que empezaba a despegar, sin olvidar al cine. "... la rapidez de expansión de la televisión fue muy diferente según los países...la televisión existía en 1948 solamente en cuatro naciones: los Estados Unidos, la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas, Francia y Gran Bretaña".(6)

I.3 LA APARICION DE LAS TELEVISORAS EN MEXICO.

La lucha fratricida causada por la revolución mexicana, retrasó la llegada de los medios de difusión masiva en nuestro país. Cuando las partes en conflicto que nacieron durante este período, volvían a la calma; el Estado otorgó concesiones al capital nacional y extranjero, los cuales unieron sus fuerzas económicas para establecer la radiodifusión a través de aficionados, que surgieron más allá de nuestras fronteras.

Gracias al ímpetu de ésta gente se logra la primera transmisión radiofónica en territorio mexicano el 27 de septiembre de 1921, por el doctor Adolfo Enrique Gómez Fernández en la ciudad de México.(7) Desde entonces, grupos empresariales se preocupan por dar impulso a este nuevo medio de comunicación.

Buscando la capacitación técnica en el extranjero, para lograr la transmisión de mensajes así como de programas propios, el gobierno mexicano, decide otorgar permisos para las radiodifusoras nacionales, lo

cual trajo como consecuencia una organización real del nuevo medio de comunicación, abarcando todo el territorio nacional. (8)

Durante los años treinta, se llevó a cabo el despegue económico del país, gracias a la estabilidad política, permitiéndole a este nuevo medio, al igual que en otras naciones una proyección comercial. La expansión de la radio se consolidó tardíamente en nuestro país, a diferencia del mundo: durante la década de los años cuarenta; en las cuales descansaron las bases para el lanzamiento del nuevo medio: la televisión.

I.3.1 La televisión entra a nuestro país.

Durante los años veinte, aparecieron los primeros experimentos de la televisión en el mundo, la cercanía de los Estados Unidos fue de gran importancia para el desarrollo de los medios electrónicos en nuestro país, así durante el año de 1933, se realizaron los primeros ensayos de televisión por el ingeniero Guillermo González Camarena, quien utilizó un equipo sencillo que él mismo construyó. (9) Gracias a ello, la televisión mexicana en sus primeros pasos, fue producida por mexicanos.

El ingeniero Camarena siguió trabajando con la televisión hasta lograr un gran salto dentro de ésta nueva industria: la invención de la televisión cromática, la cual patentó en México y en los Estados Unidos el 19 de agosto de 1940. (10)

Después de éste logro el gobierno mexicano otorga grandes facilidades para su desarrollo, dio espacios y lugares para la consolidación de la televisión nacional, sin poner obstáculos para tal fin.

Su expansión fue la etapa más difícil, el costo de los aparatos eran muy excesivos para las posibilidades económicas del pueblo, y por lo tanto, creció lentamente al contrario de lo sucedido con la radio, y no solamente su lentitud se debió a la difusión del nuevo medio, sino también a la falta de normas legales para el otorgamiento de concesiones y licencias por el gobierno mexicano.

En 1950, el señor Rómulo O'farril fue el primero que logró explotar un canal comercial, y el 31 de agosto de ese mismo año, inauguró de modo oficial la primera televisora de toda América Latina: la XHTV-Canal 4 (11) , en la cual se transmitió la voz y la imagen del Secretario de Comunicaciones: Agustín García López y el mismo O'farril.

Emilio Azcárraga Vidaurreta, buscó conformar su equipo de trabajo con gente de experiencia y para eso tuvo que viajar a New York a mediados de los cincuenta para convencer a Luis del Llano Palmer, quien trabajaba en la NBC:

"...traduciendo y poniendo (sic) los subtítulos a las películas que se vendían en Latinoamérica para traerlo de regreso a México y que se hiciera cargo de la producción, dirección y programación de su nuevo negocio: la televisión". (12)

Así, el 21 de marzo de 1951, nace el canal 2, propiedad de Emilio Azcárraga, quien utilizó instalaciones y equipo que habían sido proyectados para la radio, de ésta forma se constituye Televisión. Azcárraga supo valerse de Luis del Llano para crear una televisión competitiva en el país. (13)

González Camarena no se quedaría atrás, y el 10 de mayo de 1952 inauguró oficialmente la XHGC-Canal 5, el largo camino parecía haber terminado y en 1955 se consolidan en un sólo sistema de comunicación: los canales 2, 4 y 5 en la empresa llamada: Telesistema Mexicano y cada uno de los canales se orientó a un público distinto. (14)

En 1968 aparece XHTM-Canal 8 con la transmisión del cuarto informe de gobierno del presidente Gustavo Díaz Ordaz, se otorga la concesión a la empresa Fomento de Televisión, S.A. filial de la Televisión Independiente de México y adscrita al grupo Alfa de la ciudad de Monterrey. Y en diciembre de 1972, se fusiona con Telesistema Mexicano, creando Televisión Vía Satélite, S. A.

Años después se conocería como **TELEVISA**:

"El inventario del poder del Grupo Televisa es amplio y, entre muchas otras cosas, es dueño de los canales 2, 4, 5 y 9; de 169 estaciones de televisión en el país y accionista mayoritaria en 12 más; entre sus subsidiarias se cuentan Galavisión, Cablevisión, Univisión (más de 250

suscriptores y 2 mil 500 kilómetros de cable), Videocine, Videocentro, Discos y Cintas Melody, Discos América.

Vende sus programas a empresas de televisión de 52 países; tiene 10 estaciones de radio (tres en amplitud modulada -AM-, tres en frecuencia modulada -FM-, una en AM en Guadalajara, una en AM en San Luis Potosí, dos repetidoras en Veracruz y Monterrey).

Televisa participa avasalladoramente en el negocio del fútbol (equipos América, Necaxa y Atlante; es propietaria de los derechos fiduciarios del Estadio Azteca) y en la llamada fiesta brava como organizador de corridas de toros; propietaria del periódico Ovociones y la compañía de revistas Intermex; en julio de 1993 se informó extraoficialmente que Azcárraga-Televisa adquirió la empresa radiofónica Grupo Acir, que incluye 40 estaciones y más de 100 afiliadas (todas ellas se incorporarían a Radiópolis); dueña de las revistas Eres, Somos (en el manejo de ambas participa Laura Díez Barroso de Laviada, miembro de la familia Azcárraga) y muchas publicaciones más.

Posee 37 por ciento de la empresa de anuncios exteriores Vendor, S.A.; cuenta con 11 estudios para grabar diálogos y doblar películas, siete de procesamiento, tres de regrabación y tres áreas de pantallas privadas (la capacidad de doblaje es de 200 horas al mes y produjo 72 por ciento de todo el doblaje al español en América Latina); posee el Centro Cultural Arte Contemporáneo y de la Fundación Cultural

Televisa y su más reciente adquisición es el Teatro de los Insurgentes, con todo y mural de Diego Rivera.

Entre otras empresas, participa accionariamente en Sportsholdings, Televisa España, Transportes Aeromar, Televisora de Yucatán, Televisora Peninsular, Televisora de Campeche, Televisión de Tapachula, Televisora del Humaya, T.V. de Mazatlán, Televisora de Navojoa, Bienes Urbanos de Yucatán, Empresas Baluarte, Empresas Chiapanecas, Televida de Guadalajara y Tele Magnum.

Oficialmente, las siguientes son las subsidiarias: Compañía Central de Doblaje, Consorcio Jarcilla, Corporación Maya, Empresa Promotora del Valle, Grupo Empresarial del Centro, Grupo Palas, Grupo Ratania, Milar, Nayade y Promotora Las Campanas. A su vez, todas estas empresas tiene subsidiarias.

Las concesionarias del Grupo Televisa son: Asesoramientos y Servicios Técnicos Industriales, Sistema de Televisión Mexicana, Telesistema Mexicano, Televisión Independiente, Empresas TV de México, Noticias de México y Grupo Telesistema.

El 22 de diciembre de 1991 se anunció de forma oficial que Televisa adquirió 49 por ciento de las acciones de Megavisión, primer canal privado de la televisión chilena ... la empresa venezolana Venevisión, en la que Televisa también tiene participación accionaria.

En agosto de 1993 se hace pública la asociación de Televisa con la empresa estadounidense QVC (canales televisivos dedicados exclusivamente a la venta de productos por teléfono). La empresa mexicana atiende los mercados de México, España y Portugal. QVC, Network cuenta con 47 millones de televidentes potenciales en EU, donde representa ingresos anuales por cerca de 2 mil millones de dólares." Y el 20 de noviembre de 1995, anuncia la creación del Supergrupo de Televisión, para la explotación de la televisión directa al hogar.(15)

CANAL 11

La creación de **XE IPN CANAL 11**, surge el 15 de diciembre de 1958 con los esfuerzos e iniciativa de Walter C. Buchanan, entonces secretario de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes quien como egresado de Instituto Politécnico Nacional (IPN), veía la necesidad de reflejar la fuerza técnica del instituto en algo concreto.

Los fundadores del canal además del ingeniero Buchanan, fueron: Abel Hernández Sánchez, Javier Vergara Campos, Juan García García, Salvador Lozano y Mario Garnica, entre otros; arrancando con un equipo muy modesto.(16)

XE IPN Canal 11, tiene cinco objetivos generales, los cuales se encuentran distribuidos dentro de la programación de la siguiente manera:

-Soporte y asistencia para la educación	42%
-Difusión cultural	20%
-Información	18%
-Entretenimiento	15%
-Servicios	5%

En 1959 el ingeniero Alejo Peralta inicia la transmisión del canal con una clase de Matemáticas con una duración de 30 minutos diarios, a cargo del profesor Vergara, así mismo inician los programas titulados "Recursos Humanos" y una clase de francés a cargo del maestro Catalá. Posteriormente, el tiempo de transmisión aumenta 4 horas diarias.

El 18 de abril de ese año se realiza un control remoto desde la sala Manuel M. Ponce del Palacio de Bellas Artes.

Durante la década de los setenta comienza el crecimiento del canal; cambio de equipo, por uno nuevo de mayor alcance; la transmisión comienza a llegar a otros lugares de la República. En 1979 recibe

recursos del Estado, para impulsar las series educativas, culturales, científicas, etc., la transmisión es completamente a color, logrando producir, en la década de los ochenta el 50 % de su programación.

Actualmente Canal 11, tiene y ha tenido sus instalaciones en Prolongación de Carpio, No. 475, Colonia Santo Tomás, México, D.F.

IMEVISION-TELEVISION AZTECA

Televisión Azteca tiene sus raíces en el canal 13; dicho canal de televisión empezó sus operaciones el 12 de octubre de 1968. Al frente se encontraba el radiodifusor Francisco Aguirre Jiménez, quien instaló dos equipos: una antena y un estudio en la Torre Latinoamericana y otro en la calle de Mina de la Ciudad de México.

El primer técnico responsable de las operaciones del nuevo canal fue el ingeniero Ernesto Ruesga, él cual al no tener los recursos económicos de Televisa, su programación esta basada en series filmadas procedentes del extranjeros, principalmente de Eurovisión.

Por sus problemas financieros el Canal queda en manos del gobierno el 14 de marzo de 1972 dando un giro diferente a lo que se conocía en televisión: las transmisiones extranjeras, bajan a un 47.5 % de la producción total.

A partir de 1973 las instalaciones iniciales eran insuficientes para el crecimiento técnico del canal, así que para el 14 de julio de 1976 las nuevas instalaciones ubicadas sobre Periférico Sur No. 4121, entre Boulevard de la Luz y Picacho en las faldas del Ajusco, fueron inauguradas por el presidente Luis Echeverría Álvarez.

En 1978, canal 13 pasa a depender de la Secretaría de Gobernación a través de la Dirección General de Radio, Televisión y Cinematografía después de varios cambios de dirección, a partir de 1979 su programación aumenta las horas, y el 70 % de su programación sería exportada a todo el mundo, cosa que jamás lograría; el canal con su señal ya cubría el 86 % del territorio nacional. (17)

CANAL 22

El 15 de abril de 1982, la Televisión de la República Mexicana crea el Canal 22. A diferencia de los demás canales éste será difundido sólo en el Distrito Federal, entidad federativa más importante de la nación, y por enfrentarse a la limitación de que la banda VHF (Very High Frequency), se encontrara saturada. Sin embargo, TRM aceptó la concesión de operar en la banda UHF (Ultra High Frequency); con esto el Canal 22 sólo se podía captar con televisores elaborados en Estados Unidos, Taiwán, Japón o Corea.

XH TRM Canal 22, tiene como objetivos fundamentales:

Educar

Capacitar

Orientar

Entretener

Informar

En la producción de programas se buscó que colaboraran dependencias como Salubridad y Asistencia Pública, Conasupo, Secretaría de Educación Pública, Defensa Nacional, entre otras; las cuales difundían programas en su mayoría destinadas a la alfabetización, a la capacitación del trabajo, asistencia médica, etc. (18)

CANAL 7

Integrado al sistema IMEVISION, el Canal 7 empezó a funcionar el 18 de mayo de 1985, se da a conocer como RED NACIONAL, con 99 repetidoras, abarcando casi toda la geografía del país, con programación exclusivamente hecha en el país.(19)

Esto era IMEVISION, compuesta por los canales 7, 13 y 22; a mediados de la década de los ochenta, con lo cual el estado en un intento de competir contra la influencia de Televisa, crea este grupo.

Para el año de 1990, IMEVISION tiene problemas financieros y se habla de la venta de éste sistema a manos de particulares.

"la empresa pasará a manos privadas, importantes grupos de la radiodifusión están dispuestos a comprar el canal que, adquirió el gobierno federal en 1972 para contrarrestar el monopolio televisivo" (20).

Imevisión, junto con otras empresas de comunicación del gobierno se venderían en un gran paquete en que estarían: El Nacional, Notimex y La Compañía Operadora de Teatros (COTSA).

Los grupos interesados a la compra de este proyecto son:

Clemente Serna Alvear. Posee las 3 estaciones radiodifusoras de Radio Programas de México: XE Red, XH Vip y Alfa FM. En Guadalajara: Grupo Radiofónico DK y del Canal 6 de Televisión

Joaquín Vargas. Dueño de FM Globo y Estéreo Rey, Multivisión, Telerey y de los primeros canales de radio digital, de los restaurantes Wings y de varias gasolineras.

Javier Sánchez Campuzano. Presidente de la Asociación de Radiodifusores del D. F. accionista de Cristal FM.

Justo Fernández. Cafetalero, concesionario del Hipódromo.

Javier Pérez de Anda y Adrián Pereda, dueño de Radorama con 160 estaciones en la República .

Carlos Slim dueño de Teléfonos de México, Clemente Serna de Monitor.(sic) y

Ricardo Salinas Pliego, dueño de las tiendas Elektra, (21) el cual no tenía negocios dentro de los medios de comunicación.

El ganador del paquete de medios del Estado fue Ricardo Benjamín Salinas Pliego, presidente del grupo Radio Televisora del Centro:

" El domingo 18, la Secretaría de Hacienda informó que Radio Televisora del Centro, representada por Ricardo Benjamín Salinas Pliego y José Ignacio Suárez Vázquez, había ganado la subasta por el paquete de los medios del estado, excepto el periódico El Nacional. Obtuvieron el 100 % del capital social de Controladora Mexicana de Comunicaciones, S. A. de C. V., propietaria de las siguientes sociedades:

Televisión Azteca (canales 13 y 7); Impulsora de Televisión del Centro; Corporación Televisiva de la Frontera Norte; Impulsora de Televisión del Norte; Corporación Televisiva del Noroeste; Compañía de

Televisión de la Península; Compañía Mexicana de Televisión de Occidente; Televisión Olmeca; Televisora Mexicana del Sur; Impulsora de Televisión de Chihuahua; Compañía Operadora de Teatros (COTSA); Estudios América y Operadora Mexicana de Televisión...Hacienda informó que el ganador de los medios estatales es propietario del Grupo Elektra, fabricante y distribuidor de Aparatos Electrónicos, línea blanca y muebles, a través de más de 275 tiendas en toda la República. Con su división en telecomunicaciones, Elektra provee el servicio de radiocomunicación móvil especializada, que es un servicio de comunicación inalámbrica en empresas y domicilios.

Son tres los accionistas principales de Radio Televisora del Centro, que también lo son de Elektra: Benjamín Salinas Rocha , regiomontano de 86 años de edad, y Hugo Salinas Price, estadounidense, abogado de profesión, de 61 años. El primero es abuelo y el segundo padre de Ricardo Benjamín Salinas Pliego presidente del Grupo Elektra y principal inversionista del grupo ganador, oriundo del Distrito Federal, de 38 años, contador público, radicado en esta ciudad capital.

Otros accionistas son: Alberto Saba, hermano de Isaac Saba, accionista de Operadora de Bolsa y de Celanese Mexicana; Rodrigo Lobo Morales, hermano de Humberto Lobo, de Protexa; Fernando Sada, presidente ejecutivo de Cydsa; Joaquín Arrangoiz, de Gayosso Hermanos; Fernando Gómez, empresario constructor, de Guadalajara; Ramón Gutiérrez, distribuidor automotriz,; Divo Milán, financiero, y Gonzálo Brokman, del ramo de seguros, entre otros.

En su primera conferencia de prensa, del lunes 19 de julio, Salinas Pliego y José Ignacio Suárez Vázquez explicaron que el capital también proviene de un crédito sindicado de bancos encabezado por Atlántico-GBM, en el que además participa Bancomer.

Y además a mediados del año de 1996 aceptó que recibió un préstamo de Raúl Salinas de Gortari por 50 mdd, para la compra de Imevisión.

Para la operación de los canales de televisión, dijeron que el grupo ya había establecido contactos con cadenas de televisión, como O'Globo, de Brasil; Antena 3, de España; Radio Caracas, de Venezuela; NBC, Telemundo y Fox, de Estados Unidos, y Silvio Berlusconi, magnate de la televisión italiana." (22)

Con estos argumentos, Televisión Azteca da a conocer su alianza con la NBC de Estados Unidos:

"Luego de atestiguar la firma del convenio que establece *'una alianza estratégica'* entre NBC y Televisión Azteca, el presidente Carlos Salinas de Gortari dijo que este acuerdo es de la mayor importancia para México, porque vendrá a fortalecer la competencia en el área televisiva ya que ofrecerá otras opciones al auditorio. *'Eso -recalcó- es bueno para todos'*... El documento fue firmado por Roberto C. Wright, presidente mundial de la NBC, y Ricardo Salinas Pliego, presidente del Consejo de Administración de Televisión Azteca, él cual aseguró que este convenio

es uno de los primeros resultados concretos del Tratado de Libre Comercio, y permitirá a su cadena *'tener una mayor fortaleza competitiva'* , mientras que la NBC *'tendrá una gran oportunidad de crecimiento en el mercado de habla hispana'.*" (23)

CANAL 40

El canal 40 nace a principios del mes de abril de 1995, se caracteriza por ser un canal de noticias:

"Ayer se inauguró en el Cerro del Chiquihuite la antena transmisora del canal 40 de televisión que podrá ser visto, al igual que el canal 22, en la banda de ultra alta frecuencia (UHF) con una programación regular a partir de marzo próximo, luego de que transcurran tres meses de prueba.

Es una concesión otorgada al empresario Javier Moreno Valle, quien preside el Grupo Promotora de Empresas, agrupación que cuenta con una División de Televisión, la Corporación de Noticias e Información (CNI) a la que estará adscrita dicha frecuencia." (24)

Además su programación tendrá reportajes, documentales, películas de corte histórico y noticias; transmitirán en exclusiva la señal de Telenoticias, la cual se origina en Hialeah, Florida, E.U.

Al frente de esa empresa se encuentra la agencia REUTERS, en sociedad con las televisoras TELEMUNDO de Estados Unidos, ANTENA 3 de España y ARTEAR de Argentina. Esta cadena informativa cuenta con un equipo de más de 400 camarógrafos y oficinas en 123 países del mundo, se calcula que su cobertura podría alcanzar los 90 millones de hogares. La CNI es dirigida por Hernán Cabalceta.

Televisión Azteca, compra Canal 40, por agregando un canal más para su sistema de televisión; con esto busca ser una televisión competitiva, comprando y produciendo programación para sus diferentes canales y poder competir contra Televisa.(25).

CANAL 22, UN CANAL CULTURAL.

Con la desincorporación del sistema IMEVISION, por parte del gobierno, el Estado se encuentra dentro de la polémica de privatizar el único canal de televisión que todavía le pertenecía o de atender el reclamo de los intelectuales, que buscaban recuperar un espacio de expresión para la cultura, dentro de la televisión mexicana. Cuyos pocos programas culturales mexicanos eran transmitidos por el canal 9; el cual había dejado de funcionar como tal; el día 19 de noviembre de 1990, para convertirse en un canal de entretenimiento.

Por lo anterior y ante el empuje nacional de ciertos escritores, artistas, poetas, periodistas, etc., el gobierno decide otorgar el canal a toda esa masa intelectual, a pesar de los problemas políticos, financieros y legales para que el Canal 22 pueda entrar al aire. Estos intereses afectaron a terceros porque ya se tenía un comprador para ese Canal. (26)

Después de 15 meses de anunciar la salida del Canal 22 y de librar todos los obstáculos: presupuesto, instalaciones, equipo obsoleto, Consejo Técnico, etc., finalmente el 23 de junio de 1993, sale al aire Canal 22. Y como lo afirma su director Pérez Gay la producción nacional es 35% del total y a pesar de ser un Canal cultural es aceptado por el público televidente:

" La idea de salir al aire con un canal cultural era un riesgo en tanto que la televisión cultural en México estaba lastrada, dañada porque se le asociaba automáticamente con la idea del aburrimiento...tratamos de mostrar que la cultura podía ser divertida, entretenida, interesante, esas fueron las tres líneas que se impusieron (...) Mis colaboradores y yo nos hemos dado cuenta de una verdad muy vieja en la televisión: la gente no ve canales, ve programas ... Canal 22 ha vuelto común en la pantalla casera lo que antes era excepcional e incluso impensable: películas sin cortes a causa de palabras 'altisonantes' , desnudos integrales femeninos o masculinos, videos eróticos, etcétera. Al tocar este punto, el también escritor asegura: *'no he tenido desde que estoy aquí, por parte del gobierno, ni una sola sugerencia respecto a censuras o limitaciones en la programación. Ni una sola sugerencia prohibitiva o inhibitoria'*." (27)

Canal 22 logra un convenio con la Cámara Nacional de la Industria de Televisión por Cable, con lo que la Cámara decide incluir el Canal 22 dentro del menú de canales que presenta a diario, eso le da un público potencial de 6 millones de televidentes, en todo el territorio nacional.

Canal 22 ha logrado tener peso y presencia en el ámbito cultural mexicano y el reconocimiento mundial, fue premiado en el mes de septiembre de 1997, como la mejor televisión cultural del mundo por la UNESCO, a pesar de la poca producción nacional.

I.4 NACE LA TELEVISION POR CABLE

La televisión era el invento, posiblemente, más esperado en nuestro país sus bases descansaron sobre la infraestructura que existía para la radio. Mientras tanto, en los Estados Unidos se desarrollaba un gran avance tecnológico dentro de la modalidad televisiva llamado: "Televisión por antena comunitaria y de Teledistribución." En ciertos países se le ha bautizado con el nombre de 'cablevisión' (28)

Que como ya lo hemos señalado, ésta modalidad de comunicación nacía en el primer lustro de la década de los años cuarenta en Pennsylvania, Estados Unidos, por el distribuidor de aparatos electrónicos John Walson, quien:

"...descubrió un método para mejorar las imágenes y captar estaciones distantes mediante la instalación, en la cima de una montaña cercana, de una antena que se conectaba a su televisor mediante un cable coaxial..."(29)

I.4.1 ¿Qué es un cable coaxial?

Es básicamente un tubo hueco de cobre y en su interior, otro tubo de cobre de diámetro más angosto aislado y centrado con gran precisión dentro del primero. El aislamiento entre los conductores exterior e interior se logra por medio de espaciadores dieléctricos y un gas aislante o bien por medio de un dieléctrico sólido y continuo. La ventaja principal que tienen los cables coaxiales es su capacidad para eliminar las pérdidas por radiación. Ninguna radiación, sea magnética electrostática, puede propagarse más allá del conductor exterior.(30)

¿Cómo funciona el cable coaxial?

"El sistema de cable es un canal que corre desde una antena matriz (una fuente de transmisión), a través de las calles de una ciudad o de una comunidad, hasta los hogares con este sistema. Erigida en un lugar apropiado (cerro o cualquier otra altura apta para facilitar una buena recepción), esta amplia antena está construida y orientada para recibir las señales televisivas de larga distancia. La antena dirige las señales hacia una pequeña estación de control donde son afinadas, amplificadas y a veces recanalizadas lo cual implica selección, control, etcétera.. Luego

pasan al cable aéreo que recorre la comunidad, con el tendido de postes o al cable subterráneo que corre al lado de las líneas de teléfono y electricidad...en el cable están dispuestos amplificadores a intervalos regulares para consolidar la señal.. Una línea parte del cable principal hacia las casas de los suscriptores...".(31)

1.5 DESARROLLO DE LA TELEVISION POR CABLE.

Las nuevas investigaciones acerca de la televisión por cable no quedaron ahí y para 1948, Ed Parson en Astoria, Estados Unidos creó un "sistema que consistía en la utilización de un simple cable transmisor de doble conducción, tendido de un techo a otro..."(32) , esto permitiría una mejor transmisión de imágenes que resultaban distorsionadas por la curvatura de la tierra, las montañas o los edificios.

Gracias a estos antecedentes se fue perfeccionando la televisión por cable y para 1950, Bob Tarlton construyó un proyecto tecnológicamente más avanzado, que demostraba que la televisión por cable podía llegar a ser un éxito comercial. (33)

El expansionismo de la televisión por cable en los Estados Unidos fue bloqueado por los intereses económicos de las grandes corporaciones televisivas norteamericanas, porque como se verá después, la televisión por cable llega con más canales, que la televisión abierta, ocasionando una gran pérdida de teleauditorio, para esas cadenas de televisión; con lo

anterior, dio un gran dolor de cabeza para la Comisión Federal de Comunicaciones, desde la década de los años cincuenta hasta los setenta. (34)

Los grupos sociales que eran dueños de este modelo de televisión y por cable, no descansaron y lucharon por lograr un espacio propio dentro de la sociedad, logrando el otorgamiento de los permisos correspondientes por la misma Comisión, rompiendo con el monopolio de las ondas hertzianas, para dar la oportunidad a otros.(38) Logrando sobrevivir a los embates de los grandes consorcios televisivos estadounidenses, ellas pueden abrirse a tener un lugar dentro de la competencia televisiva; y como veremos más adelante con un nuevo teleauditorio.

La televisión por cable, creó una mayor revolución de ésta tecnología, las características más inmediatas que generaron este avance en televisión, fueron:

" 1) El sistema de cable puede entregar muchos más canales de televisión, que lo que permite la televisión por aire. Con este sistema de un solo golpe (sic), el cable coaxial puede entregar más canales que la televisión convencional, ya que ésta, muchas veces como se ha señalado anteriormente se limita por la curvatura de la tierra o por los accidentes geográficos que se encuentran en el viaje de su transmisión.

2) La transmisión es de bajo costo. Además de retransmitir las señales regulares de televisión, también se daba la posibilidad de poder

transmitir un sistema de canales totalmente diferente al de la televisión por aire.

3) El campo receptor es exactamente limitado. En el sistema de televisión por cable, los suscriptores pueden seleccionar en función de sus intereses y especialidades, cosa que no ocurre por la televisión normal, ya que los programas son transmitidos a todo el teleauditorio que sintonice su aparato receptor en ese momento.

4) En el futuro, el sistema de cable permite una relación recíproca entre emisor y receptor(sic). Quizá la característica con mayor ventaja del sistema de televisión por cable, es la de poder establecer una genuina comunicación, ya que mediante el grado de sofisticación del equipo utilizado se llega a una comunicación alternativa entre el conductor del programa y el suscriptor, dejando a un lado la pasividad con que se actúa en el sistema de televisión por aire. (36)

Como se puede apreciar, la televisión por cable ha aportado nuevas características y con ello se ha erigido como la era de la afluencia comunicativa, echando a un lado la era de la televisión convencional.

A pesar de lo anterior, la televisión por cable no ha sido explotada en todo su campo de acción, que hasta la fecha es demasiado pequeño, desaprovechando las expectativas que se experimentaron a partir de su surgimiento.

I.5.1 La televisión por cable se "conecta" en México.

La llegada de la televisión por cable en nuestro país, se debió a la necesidad de satisfacer las demandas de programas de televisión americana, a los estadounidenses que radicaban en el norte del país; y es en la ciudad de Nogales, Sonora donde comienza la venta de esta modalidad con una concesión en México dada a Mario de la Fuente donde se empezó a difundir la televisión por cable en el año de 1954. (37)

Así que la televisión por cable, al igual que los otros medios de comunicación más importantes (la radio y la televisión), llega a territorio mexicano seis años después de su creación en el vecino país del norte; los Estados Unidos de Norteamérica.

Los programas que se retransmitían en ese año, eran repeticiones de las grandes cadena norteamericanas, exclusivamente en inglés, después de la ciudad de Nogales, la televisión por cable fue extendiéndose hacia otras ciudades fronterizas: Piedras Negras (1963), Ciudad Acuña, Coahuila y en Monterrey, Nuevo León (1964); como podemos ver estas ciudades fueron las pioneras dentro de la República Mexicana, en ser alcanzadas por la nueva modalidad televisiva, donde la televisión por cable se desarrolló gracias a las necesidades ya señaladas, en el capítulo siguiente analizaremos el crecimiento de ésta modalidad.

Debemos señalar que después de su invención , y de tener varios años de lucha para la legalización y aceptación del sistema de televisión por cable que retardaron su expansión en los diferentes países de Europa y en los Estados Unidos principalmente . La televisión por cable no cayó en la simple retransmisión de programas televisivos de lo que se considera como televisión abierta o por la banda V H F; sino que también realizaron sus propias producciones, sus propios programas televisivos, tratando de buscar la exclusividad y lo novedoso.

Durante la década de los setenta logró consolidarse como industria al pasar de 11 sistemas de televisión por cable a 100 en todo el país, y es cuando nace la Cámara Nacional de la Industria de la Televisión por Cable (CANITEC).

" . . .La aparición de ESPN (1979), CNN (Cable News Network) (1980), MTV (Music Television) (1981), NICKELODEON (1979) Y QVC NETWORK (1986), entre otras cadenas, promovía la idea de inaugurar canales especializados en deportes, noticias, programas infantiles o compras por televisión. A diferencia de las grandes cadenas norteamericanas de televisión comercial (CBS (Red Radiodifusora de Columbia), ABC (Compañía Norteamericana de Radiodifusión), NBC (Compañía Nacional de Difusión)) el nuevo proyecto incluía versiones regionales de una misma empresa de cable, con el firme propósito de establecer UNA TELEVISION GLOBAL. El resultado fue la aparición de redes como ESPN INTERNACIONAL o MTV ASIA, cadenas que mantienen el esquema de organización y programación de sus matrices, sin descuidar el sentir regional." (38)

Con la expansión de los satélites de comunicación, las señales de estos comenzaron a funcionar con producción propia, dejando a un segundo plano la simple retransmisión de mensajes, los espacios televisivos tuvieron una apertura nueva con el crecimiento de los nuevos satélites de comunicación.

Pero antes, debemos hacer un pequeño paréntesis, para poder señalar la importancia que han cobrado durante el desarrollo de las telecomunicaciones los satélites de comunicación, para el crecimiento en particular de la televisión por cable.

I.6 LOS SATELITES DE COMUNICACION.

El hombre siempre ha investigado a la naturaleza: aprendió a nadar, de lo cual surgió la necesidad de conocer el mar; buscó desplazarse con gran velocidad, como lo realizan los grandes felinos; infructuosamente trató de volar como las aves, pero únicamente logró levantar grandes naves que llegaron a cruzar de un continente a otro; su ambición no paró ahí, alzando la mirada hacia el cielo se encontró con las estrellas y los planetas de su sistema solar, con el espacio sideral...y se lanzó en la conquista de nuevos planetas.

Inició la gran odisea de viajar fuera de la tierra, y así después de varios fracasos y años de estudios, logró su objetivo: los soviéticos (de la extinta Unión Soviética) fueron los primeros en lanzar a la órbita geostacionaria (lugar asignado para cada satélite que se coloca en el espacio y gira alrededor del planeta), un satélite en el año

de 1957 llamado SPUTNIK, con ello se iniciaba la carrera espacial entre los norteamericanos y los soviéticos, hacia la conquista del espacio.

"Cabe señalar que en un principio los satélites se contemplaron como artífices para ganar la conquista del espacio exterior; sólo con el tiempo y la evolución de la microelectrónica se contemplarían la gran variedad de funciones que puede desarrollar un satélite..." (39)

Los satélites se convirtieron en observadores del planeta: fenómenos meteorológicos, estudios de la corteza terrestre, de orientación, de comunicación y principalmente como satélites de tipo militar.

Señalaremos únicamente los satélites de comunicación, éstos deben de ser estacionados dentro de la órbita geostacionaria (lugar asignado para colocar satélites) entre un rango de 5,500 a 10,000 kilómetros de altura y sobre el Ecuador, girando a la misma velocidad y rotación de la tierra.

I.7 La televisión por cable utiliza los sistemas de satélites.

Desde un principio los satélites de comunicación fueron utilizados para transmitir llamadas telefónicas, de señales de radio, etc., pocas veces eran utilizados para enviar las señales de televisión a través de los océanos: los mensajes televisivos llegarían casi simultáneamente del lugar donde eran transmitidos, este fenómeno permitiría impulsar el desarrollo de los medios de comunicación en el mundo.

La televisión fue uno de los medios de comunicación más beneficiados por esta nueva tecnología, la utilización de los satélites ayudarían a la expansión de la televisión en el mundo, la necesidad de conocer las noticias de todo el orbe, dieron al telespectador un acercamiento mayor, se buscaba estar al día con las noticias, cosa que sucede hasta la fecha.

La televisión también transmitió programas de entretenimiento, principalmente los eventos deportivos, los cuales colaboraron para la masificación del uso de la televisión en todos los países del mundo. Esto, se debió en gran parte a la llamada *guerra fría* que surgió a raíz del conflicto entre los Estados Unidos y la extinta Unión Soviética, que utilizaron Olimpiadas, Campeonatos Mundiales de Fut-bol, de Gimnasia, etc. para demostrar los avances deportivos para convertirlos en propaganda política.

La programación de los satélites son utilizados por la televisión por cable para su comercialización; la venta de programas, se explotó en los países que carecían de la infraestructura necesaria para planear, producir, realizar y distribuir sus propios programas. Además , la adquisición de antenas parabólicas era demasiado costoso para la mayoría de los individuos que pretendían tener una televisión diferente a lo que resultaba ser la televisión convencional.

Con el paso del tiempo, los satélites de comunicación aumentaron considerablemente la transmisión de los mensajes televisivos a través de

las redes de telecomunicaciones. Los primeros satélites mexicanos llamados Morelos I y Morelos II, que fueron lanzados en el año de 1985, agotaron su vida útil, y por ello el gobierno mexicano "...presentó una solicitud a la empresa Ariane Space la programación del satélite que sustituirá al Morelos II en 1998" (40) el cual se calcula una inversión de 250 millones de dólares.

La medida forma parte de una serie de preparativos que permitirán continuar ocupando la órbita espacial a más tardar en 1998, pues cualquier retraso, la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), llevaría a asignarla a cualquier otro país.

México ha conseguido que países de Centro y Sudamérica utilicen el Sistema de Satélites "Solidaridad" para una mayor competencia en el mercado internacional, en la explotación de señales y diversos tipos de servicios.(41) Pero México está en riesgo de perder su posición orbital porque de no apresurarse a licitar la construcción de su tercera generación de satélites, su lugar que le corresponde será ocupado por otro país.

Así, el gobierno mexicano logra poner en órbita el **Satmex-5**, "...que ocupará la posición orbital del Morelos II y cuya capacidad es 10 veces mayor a la de su antecesor, fue lanzado con éxito al espacio por el cohete Ariane desde Kuorou, Guayana Francesa, después de 3 intentos fallidos. El quinto satélite mexicano, y primero en manos de la iniciativa privada, tiene la mayor cobertura en todo el continente americano y podrá recibir

y emitir señales en Sudamérica, Centroamérica, el Caribe, Estados Unidos y parte de Canadá a través de 48 transpondedores. El Satmex-5 representó una inversión de 250 millones de dólares.” (42)

Por lo anterior consideremos que los satélites de comunicación adquirieron una gran importancia, ya que gracias a ellos, la industria de las comunicaciones se situó en el cuarto lugar de las industrias más productivas del mundo, después de la venta ilícita de armas, del narcotráfico y del turismo.

"El desarrollo de las nuevas tecnologías de información en México ha quedado marcado por dos hechos: la gestación de un nuevo orden mundial, donde la comunicación se vuelve un sector estratégico; y las constantes crisis que han caracterizado a la economía y a la política mexicana en los últimos años. Cuando esto ocurre, las comunicaciones se transforman en un indicador que mide, entre muchísimos más, el nivel de evolución de un país".(43) El sistema de satélites mexicanos, se debe rediseñar para no depender de otros países y crear

sus propios satélites. Y poder llegar a ser un país con mayor desarrollo dentro de las telecomunicaciones.

- (1) Magdoff, Harry. Ensayos sobre el imperialismo México Ed. Nuestro Tiempo, 1979, pág. 26.
- (2) Sin embargo, tales motivos han existido a través de los siglos y son insuficientes para explicar los movimientos masivos de población que caracterizaron el siglo XIX. Ídem. pág. 26.
- (3) Schiller, Herbert I . Comunicación de masas e imperialismo yanqui. 2a. edición. España. Ed. Gustavo Gili, S.A. 1976. p. 28.
- (4) La Televisión. España. Ed. Salvat. Colección grandes temas. No. 14. 1974, pág. 19.
- (5) Schiller, Herbert I. op. cit., p. 22.
- (6) Cazenueve, Jean. Sociología de la radio y la televisión. Argentina. Ed. Paidós, 1967, p.. 56.
- (7) Fernández, Christlieb Fátima. Los medios de comunicación masiva en México. 8a. edición. México. Ed. Juan Pablos. 1990 p. 88.
- (8) Ibidem. pp. 87-96.
- (9) ENCICLOPEDIA DE MEXICO, Tomo XII p. 45.

(10) Bohmann, Karin. Medios de comunicación y sistemas informativos en México. 1ª. Reimpresión. México. Ed. Patria. 1997. p. 103.

(11) ENCICLOPEDIA DE MEXICO, Tomo XII p. 46.

(12) Vega, Miguel de la. "Luis del Llano explica sus videoteatros y narra su historia en la televisión: la gente ha comenzado a pensar y a comparar". en PROCESO, Ed. CISA. Semanario de México, 21 de marzo de 1994, No. 907, p. 62.

(13) "estaba empezando la televisión. Yo me daba cuenta de lo que era aquello. La primera vez que vi televisión fue en un bar de Nueva York. Era una pelea de box. Como yo estaba trabajando en la Compañía Nacional de Difusión (NBC), nos permitían entrar a los estudios donde se hacían las primeras transmisiones". Ibid., p. 63.

(14) Bohmann, Karin. op. cit., p.104.

(15) Fernández-Vega, Carlos. "Crean supergrupo de Televisión por satélite". en LA JORNADA. . 21 de noviembre de 1995. pags. 1 y 52.

(16) Morán Mora, Graciela. Algunas consideraciones sobre la producción televisiva de programas en vivo por la televisión estatal. Tesis. UNAM-ENEP Aragón. 1991. 96-100 pp.

(17) Ídem. 101-110 pp.

(18) Ídem. 110 y 111 pp.

(19) Ídem. 113 p

(20) Ponce, Francisco. Vera, Rodrigo. "Siete empresarios de la Radiodifusión con Clemente Serna a la cabeza, aspirante a comprar canal 13" en PROCESO. 6 de abril de 1992, n. 805. 18-22 pp.

(21) Ídem.

(22) Ortega Pizarro, Fernando. " *En la democratización, la Televisión nada tiene que ver* ' : Salinas Pliego; *nuestro proyecto, entretener* ' : Suárez Vázquez". en PROCESO. 26 de julio de 1993. ·no. 873. 6-13 pp.

(23) Gallegos, Elena. "Se fortalecerá la competencia en el área televisiva, asegura CSG". en LA JORNADA. 27 de julio de 1994. p. 45

(24) Olmos, Jaime "El 40 : ¿Un canal plural? ". en LA JORNADA. 6 de diciembre de 1994. p. 28.

(25) Castellanos, Antonio. "Formalizan 'Alianza estratégica' Canal 40 y Tv Azteca; ésta podría obtener el control total de CNI".en LA JORNADA. 12 de enero de 1999. P. 18.

(26) Toussaint, Florence. "Se instaló el Consejo de Planeación del Canal 22 para enfrentar un litigio". en PROCESO. 30 de marzo de 1992. pp. 56 y 57

- (27) García Hernández, Arturo. "El Canal 22, ligado a la realidad social: Pérez Gay." en LA JORNADA. 10 de julio de 1994. p. 23
- (28) La televisión. Colección... p. 137.
- (29) Briseño, Patricia. "La onda de la televisión por cable" en REVISTA DEL CONSUMIDOR. México. mensual. No. 181. marzo 1992. p.24.
- (30) Mileaf, Harry. Curso práctico de ELECTRONICA. Vol. 4 . 10a. Edición. México. Ed. Limusa, S.A. de C.V. 1992. p. 115.
- (31) Matterlant, Armand. Agresión desde el espacio. Cultura y Napalm en la era de los satélites. edición. México. Ed. Siglo XXI. 1978, 36 y 37 pp.
- (32) González, Ana María. "La televisión por cable debe orientarse al verdadero servicio social". En LA JORNADA 29 de mayo de 1993 p. 28.
- (33) Gómez-Mont, Carmen. El desafío de los nuevos medios de comunicación en México. México, Ed. Diana. 1992. p. 107.
- (34) Ibid.
- (35) Matterlant ,Agresión desde el espacio... pags.37-40.

(36) Ibid. pags. 37 y 38.

(37) Gómez-Mont, El desafío... p. 108.

(38) Bohórquez, Eduardo A. "El fin de la caja idiota". ESTE PAIS México. Ed. Abeja No. 37. abril de 1994. pags. 66 y 67

(39) Gómez-Mont, El desafío..., pág. 109.

(40) Cardoso, Víctor. "Preparan el lanzamiento del satélite sustituto del Morelos II" en LA JORNADA. 4 de octubre de 1995, pág. 47.

(41) Cardoso, Víctor. "Firma Telecomm convenios para ofrecer servicios en el Cono Sur." en LA JORNADA, 28 de octubre de 1995. p. 46.

(42) Pie de fotografía del suplemento "Lunes en la Ciencia" del periódico LA JORNADA. 14 de diciembre de 1998, pág. 2.

(43) Gómez-Mont. "Nuevas tecnologías de comunicación en México". en ESTE PAIS. México. Ed. Abeja. mensual. No. XXX pags. 25-28.

CAPITULO II

HISTORIA DE LA TELEVISION POR CABLE EN MEXICO.

2.1 TELEVISA CREA CABLEVISION

2.1.1 El gran contrato de Cablevisión con la Cía de Luz y Fuerza.

La integración de la televisión por cable fue creciendo en México, conforme se acercaba a la capital del país, y durante los años 60's. es cuando ésta modalidad se promociona en el Distrito Federal y para ello en el año de 1967, Telesistema Mexicano la introduce gracias a los contratos contraídos con la COMPAÑIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO, S.A. el día 16 de junio de ese año, para la utilización de los postes de luz propiedad de la misma compañía (1). Por esto, Telesistema Mexicano, había realizado el primer paso para introducir la televisión por cable.

Se realizaron los primeros experimentos de televisión por cable, y se escogió el lugar donde arrancaría la operación, fueron las colonias Polanco y Del Valle, donde los ingresos económicos son mayores que

en otros rumbos de la ciudad y donde la recuperación de la inversión del tendido de cable podría realizarse con mayor rapidez.

Aquí hay que mencionar otro hecho que contribuyó a la propagación de la televisión en sus diferentes modalidades; fue la hazaña lograda por el ingeniero mexicano Guillermo González Camarena: la televisión cromática, que apareció en nuestro país el día 10. de septiembre de 1967.

Por lo anterior y los contratos logrados por Telesistema Mexicano, que posteriormente sería conocido con el nombre de Televisa; aseguraron el nacimiento de la televisión por cable en la ciudad de México.

Así, el día 20 de mayo de 1969, nace la primera retransmisora de señales de televisión por cable en la capital del país: CABLEVISION, S. A. (2) .

2.2 LA TELEVISION POR CABLE MEXICANA.

Como lo hemos señalado , Cablevisión utiliza la televisión por cable para introducir en la capital del país , al igual que los sistemas de televisión por cable en la zona fronteriza del norte; programación proveniente de los Estados Unidos, películas sin cortes comerciales y

programas nocturnos, esto se realizó conforme esta modalidad televisiva fue interesando a los usuarios.

Con ello en la ciudad de México se cuenta por primera vez con esta modalidad televisiva, después de 21 años de su invención, gracias al desarrollo de los medios masivos:

... se conformaba con una programación directa de los Estados Unidos y tenía un número limitado de anuncios comerciales. En aquel tiempo se inició con 2 canales en inglés." .En 1973, los canales 7 y 10 de Cablevisión se coordinan para transmitir programación selecta de las cadenas estadounidenses: ABC, CBS y NBC.(3)

El 28 de agosto de 1974, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, les otorgó la concesión para operar en forma definitiva en la ciudad de México y colonias circunvecinas del Estado de México por 15 años; años después , Cablevisión empieza su expansión.

2.3 EL PORQUE DEL ESTANCAMIENTO DE CABLEVISION.

Durante la década de los ochenta, Cablevisión se mantuvo al margen de su crecimiento, ya que Televisa buscó introducirse dentro del mercado estadounidense, y así, "todas sus baterías" se enfilaron hacia la reestructuración de la Spanish International Network (SIN), que surgió de la Spanish International Broadcasting Corporation (SIBC,1960), fundada por uno de los principales socios de Televisa: Azcárraga , quien se asoció con varios ciudadanos estadounidenses (y algunos de

ellos radicados en la ciudad de México) dentro de la cual solo puede obtener un 70% de las acciones, esto debido a las restricciones que existen hacia los extranjeros en los Estados Unidos, dentro de la "Acta de Comunicación de 1934, que limita la propiedad de extranjeros en estaciones de radio y televisión a dicho porcentaje" (4). Ya que quería ingresar al mercado de la televisión en los Estados Unidos.

"Un año después, en 1961 Emilio Azcárraga establece la SIN, en la cual mantuvo un control del 100% debido sobre todo a que las restricciones legales en materia de propiedad siendo aplicables para el caso de las estaciones de televisión, no lo han sido para el de las cadenas (networks)"(5) .

Esta cadena lograría consolidarse en los años siguientes, siendo la base de retransmisión de programas de interés y de entretenimiento para los canales de Televisa y retransmitiendo sus señales a los Estados Unidos, por medio de la misma SIN.

En la década de los años ochenta Televisa, trata de ampliar su presencia en el mercado norteamericano de la televisión, utilizando a uno de sus mejores hombres: Jacobo Zabłudovsky, hecho que fue rechazado por periodistas y reporteros de la misma cadena, parecía que todo se encontraba listo para esta conquista,pero . . .

2.3.1 NACE LA COMPETENCIA DE LA S.I.N. EN EL MERCADO TELEVISIVO DE E.U.

"...A partir del 12 de enero de 1987, a las 18:30 horas locales, cuatro importantes canales de : Miami, Los Angeles, Chicago y New York empezaron a transmitir el Noticiero Telemundo de la cadena (HBN) Hispanic-American Broadcasting Network, empresa que entró para competir con la SIN, que pertenece a Azcárraga y que venía a ser dirigida por J. Zabludovsky por lo cual renunciaron en forma masiva 30 reporteros del SIN, perteneciente a Univisión".(6)

Por lo anterior y sumado a la pérdida de 12 canales de T.V. por parte de la SIN debido a un juicio en contra de los monopolios en Estados Unidos detuvieron el avance de Televisa logrado hasta el año de 1986.

La renuncia de los treinta reporteros fue porque Zabludovsky venía a imponer su forma de trabajo, cosa que no gustó ya que él está clasificado como vocero oficial del gobierno y la manera ostentosa de como llegó a vivir en Miami. Estos reporteros buscaron otros frentes para competir periodísticamente contra UNIVISION (SIN).(7)

UNIVISION, se fue escapando de las manos de Televisa, y en el año de 1987, Azcárraga tuvo que venderlo:

"... como resultado de un juicio antimonopolio, de haber fracasado en construir la Red ECO desde Miami, donde periodistas estadounidenses rechazaron a J. Zabludovsky y de haber perdido más de 100 millones de dólares con "The National", un diario deportivo, Azcárraga vuelve... como socio minoritario en un grupo de tres inversionistas que han comprado la cadena UNIVISION, a la empresa HALLMARK, por 550 millones de dólares ..." (sic)(8)

Con ello, Azcárraga no solamente vuelve a incursionar en la t.v. norteamericana, sino que la cadena ha adquirido más canales en más ciudades norteamericanas; y cobra mayor fuerza para poder competir con su añejo rival, por la supremacía en el público hispanoparlante: TELEMUNDO, que se une a la C N N y M T V ; para tener más apoyo para la conquista del mercado televisivo,.

"A principios de los años ochenta se inició el boom de intercambios que había de resultar en la aparición de unos pocos oligopolios (aprovechamiento de una sola empresa por el reducido número de las mismas dedicadas a la explotación de un producto) que controlan desde la producción, la distribución y el consumo de libros, videos, discos, películas, programas de televisión, hasta el diseño de políticas, de modas, de sueños que todos los habitantes del mundo capitalista comienzan a soñar al unísono. En la década pasada había en Estados Unidos siete grandes compañías dedicadas al entretenimiento. Una década y media más tarde quedan cuatro...La más reciente fue la fusión Time-Warner y Turner Broadcasting que comprenden la antigua productora cinematográfica Warner Brothers y las nuevas Castle Rock

y Turner Pictures...También los canales de TV por cable: CNN, HBO, FOX, TNT y Cartoon Network.". (9)

Este fue el resultado, que trajo consigo la frustrada intención de internacionalizarse por Televisa, durante la década de los años ochenta; todos sus esfuerzos quedaron solamente en una presencia, sin la importancia que se pretendía al principio del ambicioso proyecto. Zabludovsky regresaría a la pantalla chica de Televisa el 17 de noviembre de 1986.

2.4 CABLEVISION EN LOS 90'S. : EN BUSCA DEL MERCADO PERDIDO.

Televisa, descuidó enormemente el mercado interno nacional de televisión por cable, pensando que no tendría rivalidades dentro de la televisión en la banda de UHF, pero se olvidó de la banda VHF, la televisión por cable.

"...Cablevisión ha buscado desde 1990, recuperar un mercado que ha dejado olvidado durante muchos años, para hacer frente a la competencia que representa MULTIVISION, con su señal de super alta frecuencia por aire, y por otro lado la posibilidad de un mayor margen de ganancias al introducir un número mayor de anuncios hecho que fue permitido en abril de aquel año mediante un acuerdo presidencial. "... La comercialización de canales de pago está sujeto a que dichos emisores produzcan un 20% de lo que transmiten ...". (10)

En 1991, Cablevisión da servicio a 8 zonas y cada una está atendida por una terminal maestra, posteriormente con una fibra óptica. (11) Con ello aumentó sus canales, aunque la programación sigue siendo, en algunos canales, una repetición de los canales de Televisa en señal abierta.

En cuanto al descenso de Cablevisión y el crecimiento de MVS Multivisión, lo anterior se refleja en la encuesta realizada por RED MULTIMEDIA:

"La empresa Red Multimedia realizó una encuesta para conocer la opinión de los usuarios de Cablevisión, de Televisa. El estudio concluyó:

-Hay `deficiencia en la calidad del servicio`, entendida no sólo como `pésima programación`, sino también como `ineptitud en el trato y servicio al cliente`; trato despótico, trámites burocráticos, impuntualidad en el envío de estados de cuenta, largas filas de espera, falta de atención a quejas por fallas técnicas.

-Sin duda, dice, lo que mayor molestia genera son los `programas obsoletos y las constantes repeticiones`, a pesar de lo cual hubo `un incremento de hasta 40%` en la mensualidad, sin que ello implique mejora alguna o sea producto de una consulta al usuario. Genera molestia la basura (programas sin ningún contenido) que meten en el paquete de canales básicos.

-Red Multimedia pidió a los encuestados que personificaran a Cablevisión, a partir de sus programas: Es como 'un hombre maduro (mayor de 60-65 años) en decadencia, artrítico, autoritario, prepotente (que piensa por los demás), ambicioso, manipulador, sin escrúpulos, sin moral, corrupto, conservador, hipócrita y con actitud burocrática. No tiene sensibilidad musical y no sabe lo que hay en la TV. Avaro (sólo quiere engrosar su capital)'.

Cablevisión, que tuvo el monopolio de la transmisión por cable durante diez años, sólo tiene una tercera parte de los usuarios de la televisión de paga. Las otras dos terceras partes se las quitó Multivisión en menos de cuatro años." (12)

2.4.1 El Tratado de Libre Comercio (TLC) y las telecomunicaciones.

Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-94) se empezaron a dar las bases para la libre circulación de mercancías sin tantos aranceles como se venía haciendo, buscando un mayor intercambio de productos entre los países del Norte de América, los propios Estados Unidos buscaron esa unificación comercial; con sus vecinos al norte y al sur. Quizá lo que más causó la búsqueda de esta alianza, es la de hacer frente al mercado de la cuenca del Pacífico (Japón, Singapur, Indonesia, etc) y al mercado europeo, que basa su economía a la unificación de sus fronteras. Así los Estados Unidos buscaron y crearon su propio mercado.

Estas negociaciones se iniciaron con el anterior presidente norteamericano George Bush (1988-1992) y el expresidente mexicano Salinas y el Primer ministro de Canadá, Mulroney. En donde hubo más dificultad para buscar la aceptación del mismo tratado fue en los propios Estados Unidos, donde el cabildeo fue mayor para el gobierno norteamericano y para el gabinete de Salinas de Gortari. Hasta lograr la aprobación del gobierno norteamericano, el 18 de noviembre de 1993. (13) el cual comenzó a partir del primer día de enero de 1994.

El lunes 20 de diciembre de 1993, aparece la redacción completa del Tratado de Libre Comercio en el Diario Oficial de la Federación, que en su parte 2, Capítulo XIII se plantea el apartado de las Telecomunicaciones, que en su Artículo 1301 señala lo siguiente:

"Artículo 1301. Ambito de aplicaciones

1. Este capítulo se refiere a:

a) las medidas que adopte o mantenga una Parte, relacionadas con el acceso a y el uso de redes o servicios públicos de telecomunicaciones por personas de otra Parte, incluso el acceso y el uso que dichas personas hagan cuando operen redes privadas;

b) las medidas que adopte o mantenga una Parte sobre la prestación de servicios mejorados o de su valor agregado por personas de otra Parte en territorio de la primera o a través de sus fronteras; y

c) las medidas relativas a normalización respecto de la conexión de equipo terminal u otro equipo a las redes públicas de telecomunicaciones."(14)

Con lo anterior, las interconexiones se darán de manera libre para los prestadores de servicio de televisión por cable de un país a otro, principios que no se han tocado en el sentido de la reciprocidad entre cada uno de los países del Tratado y por lo tanto, para la libre circulación de señales de telecomunicación quedó un hueco en el TLC.

Inciso 2 del Artículo 1301 que dice:

"Salvo para garantizar que las personas que operen estaciones de radiodifusión y sistemas de cable tengan acceso y uso continuo de las redes y de los servicios públicos de telecomunicaciones, este capítulo no se aplica a ninguna medida que una Parte adopte o mantenga en relación con la radiodifusión o la distribución por cable de programación de radio o televisión".

En cuanto a las relaciones de renta de las señales de televisión por cable de un país a otro , seguirán respetándose, sin interferencia gubernamental, en las estaciones de telecomunicación.

Para dar acceso a otros sistemas de telecomunicación, para incrementar el número de usuarios de televisión por cable en el país.

Los miembros del Tratado, se comprometen de manera explícita a garantizar y salvaguardar las redes públicas de telecomunicación, para la completa normalización de las mismas:

"Artículo 1304. Medidas relativas a normalización.

- a) Impedir daños técnicos a las redes públicas de telecomunicaciones
- b) impedir la interferencia técnica con los servicios públicos de telecomunicaciones o el deterioro de éstos;
- c) impedir la interferencia electromagnética, y asegurar la compatibilidad con otros usos del espectro electromagnético;
- d) impedir el mal funcionamiento del equipo de facturación; o
- e) garantizar la seguridad del usuario y su acceso a las redes o servicios públicos de telecomunicaciones." (15)

Estos apartados relativos a las telecomunicaciones en el TLC han quedado plasmados dentro del Programa de Desarrollo del Sector Comunicaciones y Transportes, anunciado por el gobierno de la República, el día 3 de marzo de 1996 en el cual vemos que se toma la idea original del TLC:

"Objetivos Generales:

I) Conservar, modernizar y ampliar la infraestructura del transporte y las comunicaciones, a fin de impulsar el crecimiento económico, la integración regional, y el desarrollo social"

En el apartado de Comunicaciones de dicho Programa dice:

"TELEVISION RESTRINGIDA:

-Ampliar la infraestructura de redes públicas de telecomunicaciones, promoviendo la inversión de los particulares para que, al tiempo que se brinden servicios de televisión con mayor calidad, se presenten otros servicios, en condiciones de competencia equitativa.

-Crear las condiciones requeridas para el desarrollo de la industria programadora, destinada a la televisión restringida, a fin de que se proporcione al público un mayor número de opciones, logrando con ello una amplia difusión de nuestros valores históricos, artísticos y culturales.(sic)

-Propiciar el desarrollo en México de la televisión por cable, microondas y los servicios de televisión directa a los hogares." (16)

El gobierno mexicano mantiene la línea de TLC para el desarrollo de las telecomunicaciones, las decisiones son hechas para el beneficio de los participantes de dicho Tratado, a nivel nacional se buscará otorgar concesiones a particulares.

Lo anterior, permitirá alianzas dentro de los medios de comunicación, en los tres países del Tratado, respetando las normas establecidas por los organismos internacionales competentes, tales como la Unión Internacional de Telecomunicaciones y la Organización Internacional de Normalización.

Con lo anterior, observamos que las alianzas comerciales han dado buenos resultados en la mayoría de los países desarrollados, para enfrentar las dificultades de manera conjunta y no aislada. Esto es ejemplo para las empresas de comunicación para también realizar alianzas dentro de los propios medios. Es por eso que a mediados de 1994 se buscan las alianzas con empresas de comunicación más allá de sus fronteras nacionales y en este caso con las cadenas norteamericanas, buscando una mayor proyección mundial, por ejemplo: la NBC y Televisión Azteca.

2.4.2 TELEVISIVA SE LANZA A LA RECONQUISTA DEL MERCADO NACIONAL.

Televisa no se durmió en "sus laureles", y a partir de esta década, busca expandir su mercado y a la vez adquirir mas producciones para sus canales y para su misma televisión por cable. Azcárraga trabaja para mejorar la imagen de Televisa y a partir de los últimos años busca comprar las otras partes del consorcio Televisa a sus antiguos socios: Rómulo O'farril y Miguel Alemán Velasco, siendo el único propietario de Televisa: "... Emilio Azcárraga es quien tiene mayor presencia en los hogares mexicanos... con televisión como está no ofrece muchas opciones , es fácil que el televidente caiga en los canales de Televisa, en las estaciones de radio del consorcio, en Cablevisión o en las películas en cassette que vende y renta el grupo Videovisa..."(17) Y como ya lo hemos visto, busca espacios televisivos en diferentes países del orbe.

Y con las "buenas relaciones" que mantiene con el gobierno, alcanzó un trato, para la compra de sus repetidoras en 1993:

"Todavía no se terminaba el plazo de un mes para que los interesados se presentaran su documentación y ya las versiones periodísticas coincidían en que sólo habrá un beneficiado: el consorcio Televisa...Lo más triste -dijo el columnista Alberto Aguilar, de El Financiero, en su columna "Nombres, Nombres Nombres", del 6 de enero- es que el ganador no es ninguno de los que participan en la

próxima subasta. Según lo que se asegura con cierto margen de certidumbre, es que esas 62 repetidoras ya tienen dueño. Y sabe quién es? pues nada más y nada menos que el consorcio que preside Emilio Azcárraga" (18)

Con ello, Televisa tendrá 222 repetidoras de las 510 que existen en el país, esta concesión será el premio de consolación para Televisa, a quien aparentemente no le sería permitido participar en la disputa de las redes de los canales 7 y 13.

Y así fue, Emilio Azcárraga señaló que el paquetes de 62 repetidoras sería para ampliar las señales de televisión de los canales de Televisa, "... a fin de ampliar nuestra cobertura..." (19)

En la misma reunión, Azcárraga confirmó que el presidente le otorgó 2 canales para la explotación de la Televisión de Alta Definición, pero a su juicio no ve mucho futuro, señaló que le ve más futuro a la televisión por cable . (20)

A pesar de las afortunadas (y desafortunadas) circunstancias por las que pasó Emilio Azcárraga se mantuvo en primera línea, como uno de los más importantes millonarios del país, fortuna que se ha incrementado a través del tiempo; la revista Forbes señaló a Emilio Azcárraga como la segunda persona más rica del país con una fortuna de 5,400 millones de dólares, solamente debajo del dueño de Telmex: Carlos Slim (con 16,600 millones de dólares) (21). Toda esta fortuna

se debe al imperio televisivo que se ha fortalecido a través de los años y sus buenas relaciones que mantuvo con el gobierno.

Como consecuencia de ésta relación, Televisa alcanza un tratado muy provechoso para ella:

"En el transcurso de los próximos tres lustros, la empresa Televisa se mantendrá como la principal concesionaria de televisión en el país aún cuando hay mayor competencia en ese mercado-gracias a que durante el presente sexenio se le otorgaron 69 nuevos canales por quince años y otros 151 fueron renovados por diez años como establece la Ley Federal de Radio y Televisión." (22)

Con ello Televisa alcanza 222 canales en todo el país sólo en las frecuencias VHF y UHF, lo que representa el 42% del total de concesiones otorgadas hasta la fecha. Este crecimiento beneficia a los sistemas de cable que existen fuera de la capital, en la provincia; por la política de ampliación de la oferta televisiva en el país, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes también otorgó un número significativo de concesiones de televisión por cable. Lo cual permitirá el incremento de usuarios de la misma televisión.

"Mediante la televisión por cable se abrió el servicio a 94 nuevas ciudades, que suman ya un total de 182 en todo el país, contra 88 que contaban con ese servicio hace 6 años. Con ello el número de suscriptores se elevó un 162% al pasar de 408 mil 688 a un millón 73 mil 873 actualmente, es decir un aumento de 665 mil 185". (23)

2.5 FUTURO DE TELEVISIA: CRECER CON OTROS.

2.5.1 LA ALIANZA CON EL OTRO GRANDE DE LAS TELECOMUNICACIONES: TELMEX.

Televisa, siempre ha buscado dar un paso hacia adelante y debido a las alianzas y fusiones que se han dado en los últimos años, se ha creado la llamada globalización que existe dentro del mundo, ya sea de carácter económico, financiero e industrial, debido a la fusión de las empresas; creando grandes grupos, como ya lo señalamos anteriormente; E. Azcárraga buscó la alianza con el único mexicano que ha podido superar su fortuna (de Azcárraga), con lo cual busca con ello darle un "jalón" definitivo a la televisión por cable que el mismo maneja y se une a Carlos Slim, dueño de Teléfonos de México, S. A. (TELMEX), al venderle el 49 % de sus acciones, esto representa la posibilidad de utilizar los servicios telefónicos en la televisión por cable, para mejorar y acrecentar los servicios de cable. (24) .

"La alianza de Telmex con Televisa a través de su subsidiaria Cablevisión, permitirá a ambos gigantes de la comunicación en México fortalecer sus respectivas actividades y obtener beneficios mutuos".(25)

Por lo anterior, Cablevisión logrará incrementar su crecimiento, que se ha visto estancado durante los últimos años y con ello buscar un lugar en el extranjero y entrar en otro campo, en la denominada televisión inteligente: la televisión interactiva, la cual podrá desenvolverse en los diferentes campos de la actividad humana.

Esta operación se debe a una causa principal: el fracaso de aliarse internacionalmente con otras empresas de comunicación. Azcárraga vuelve los ojos hacia su propia casa, debido a la frustración, de unirse con la compañía número uno de comunicaciones en los propios Estados Unidos, la Tele-Communications (TCI) (aunque esta alianza se da solamente, hasta el año de 1995, cuando se crea el Supergrupo de Televisión, junto con O' Globo), así como la "derrota" en la asociación con Bell Atlantic, el gigante de las Telecomunicaciones y su último intento fue con Time Warner, que se considera la segunda empresa de televisión por cable en los Estados Unidos, porque las negociaciones no llegaron a buen término,. Con lo anterior Televisa asegura la distribución de servicios de video e información por las redes digitales de Telmex, con lo que podrá competir con MVS, para la captación de nuevos clientes en esta modalidad televisiva.

Con la alianza de Televisa y Telmex, Cablevisión se mantendría como empresa independiente. Lo que se buscará en el futuro, será la aprobación del uso de las líneas telefónicas para las señales de televisión y "...tendría que modificar su concesión actual a la de una

red pública de telecomunicaciones al amparo de la nueva Ley Federal de Telecomunicaciones." por lo tanto se ponen al servicio uno del otro, sin problemas.(26)

2.5.2 TELMEX BUSCA DAR OTROS USOS AL CABLE.

Con la venta del 49% de las acciones de Cablevisión a Teléfonos de México, el Grupo Televisa logró una utilidad monetaria y Telmex obtuvo la posibilidad de penetrar en el mundo televisivo. Telmex buscará negociar alianzas con empresas de cable del norte del país, "...para fortalecer la venta de servicios de video, llamadas interactivas, videoconferencias; y manejo y procesamiento de redes de datos e imágenes directas a sus clientes." (27)

Gracias a la fibra óptica que maneja Telmex a nivel nacional, las empresas de Televisión por cable podrán transmitir más de 100 canales, más del doble que ofrecen actualmente a sus clientes; al interior de la República buscará la alianza con otras televisoras por cable y convertirlas en prestadoras de servicios de Multimedia:

"Es un desarrollo en el que estamos probando si por el mismo medio podemos meter (sic) varias cosas al mismo tiempo: telefonía, video, interactividad y todo lo demás. Queremos crear infraestructura con ellos o con otras empresas de televisión por cable, con las que estamos platicando para que podamos manejar esa SUPERCARRETERA..." (28)

"Ayer se anunció la operación formal de la SUPERCARRETERA de la información de Telmex, que creó la empresa UNITEL y la cuál prestará servicios públicos de transferencia de datos, voz e imagen a precios menores de lo que cuesta la instalación de una red privada de telecomunicaciones ... esta dará acceso al público en general en la prestación de servicios de televisión interactiva, video por demanda y acceso a Internet entre otros." (29)

Como podemos observar Telmex busca satisfacer las necesidades funcionales del país; trata de impulsar el desarrollo por medio de las telecomunicaciones y para ello buscará la adquisición del 100% de Cablevisión, para así sacarle el mayor provecho a sus inversiones y mejorar el servicio que ofrece, para ser una empresa prestadora de servicios de telecomunicaciones a nivel mundial.

2.6 EL SUPER GRUPO DE TELEVISION POR SATELITE.

Con los antecedentes dados en los últimos tiempos, acerca de las grandes alianzas en materia de comunicación; Televisa no solamente buscó el pacto con Telmex, sino también busca uniones con empresas extranjeras:

"La alianza de Televisa con el grupo brasileño O'Globo, el emporio Tele Communications Incorporated (TCI) y el consorcio News Corporation, proyecta a la empresa mexicana como la trasnacional del audio, el video, la letra impresa y el negocio-espectáculo más grande de

América Latina y de algunas regiones europeas, al tiempo que accede de lleno, a los pocos mercados de habla no castellana que estaban fuera de su influencia". (30)

Esta alianza está enfocada a la explotación comercial del servicio satelital directo al hogar; este ofrecerá 150 canales de programación en español y/o portugués y/o inglés "...cada uno de los integrantes de la alianza aportará programación propia al proyecto, el cual ofrecerá una multitud de canales vía satélite a los telespectadores de América Latina." (31)

"La televisión directa al hogar funciona por medio de los denominados satélites de órbita media que se encuentran entre 5 mil 500 y 10 mil kilómetros de altura y los satélites de órbita baja están entre los 750 y 1,500 kilómetros de altitud, donde existen proyectos para poner en órbita 120 y mil 300 satélites respectivamente."(32)

El llamado "tigre" vuelve a la carga hacia la conquista de la televisión mundial y en especial del mercado hispano en Estados Unidos.

"Con una inversión cercana a los 80 millones de dólares, el grupo Televisa comenzará a operar el servicio de televisión directa al hogar (DTH) a más tardar en octubre próximo, según cálculos de la empresa". (33)

El desarrollo que busca Televisa, es poder ampliar el servicio a la provincia mexicana, pero no centralizarlo en la capital del país, desde donde las señales serán transmitidas con la programación producida del nuevo proyecto continental del supergrupo televisivo. El 24 de mayo del mismo año, fue otorgada la concesión de DTH a Televisa.

2.7 CONFLICTO ENTRE TELEVISA Y MVS POR LA CONCESION DE LA TELEVISION POR CABLE Y OBSTACULOS CON EL GOBIERNO (EL PROBLEMA DE LA RECIPROCIDAD).

La SCT otorga el 3 de octubre de 1994 la concesión del servicio de 2 canales de televisión abierta -46 y 52- a Televisa, que según la misma Secretaría deberían de ser gratuitos, es lo que señala la Unión Internacional de Telecomunicaciones; y MVS Multivisión obtendría más canales por aire. (34)

Pero, MVS presenta sus demandas, señalando que Televisa actúa de manera monopólica, al darle más concesiones:

"... por prácticas monopólicas relativas y concentraciones prohibidas. En el primer caso, porque la comisión autorizó la fusión de Cablevisión de Televisa, con SERCOTEL de Telmex, por lo que se colocaban en una situación ventajosa frente a otros competidores". (35)

Los abogados de Televisa, no se cruzaron de brazos, ante este hecho y el 26 de julio de 1995, presentaron ante la SCT una demanda contra

MVS por violaciones a la Ley de Vías Generales de Comunicación. En la cual menciona la violación de los artículos 13 y 29 de la Ley de Vías Generales de Comunicación, donde se señala:

"Los individuos o empresas a quienes se otorgue concesión o permiso para construir o explorar vías generales de comunicación llevarán a cabo por sí mismos esa construcción o explotación y no podrán en ningún caso organizar sociedades a quienes cedan los derechos adquiridos en la concesión". (36)

José Joaquín Vargas y Gómez transfiere a MVS de su propiedad la concesión de la televisión por cable, cayendo en una trampa. La Cámara de Diputados , decide intervenir en el conflicto:

"Los diputados consideraron que el conflicto entre las 2 empresas involucra de manera directa al régimen de concesiones de los medios electrónicos de comunicación y al ejercicio de la libertades de expresión".(37)

Pero en realidad, detrás de esto se encuentra la disputa del sistema de televisión directa al hogar, así lo hicieron saber MVS y MEDCOM (antes de asociarse con Televisa) a la comisión de diputados que siguen el pleito entre MVS y Televisa (el permiso de MVS a Joaquín Vargas para la explotación de la televisión restringida).

La Comisión Federal de Competencia ordena detener la concesión de los 2 canales (46 y 52) que se le habían otorgado a Televisa, porque

no se iba a dar el uso correcto (son gratuitos y los quiere convertir de paga). en cuanto a la cuestión monopólica que se menciona acerca de Televisa por concentrar un gran número de empresas, principalmente de comunicación; la Comisión Federal de Competencia en relación a la situación de Televisa mencionó en voz de su presidente Fernando Sánchez Ugarte:

"... que la fusión de esta televisora con las firmas O'Globo, Tele-Communications INC. y New Corp., se concentró en el extranjero, pero si pretenden realizar operaciones en México tendrán que solicitar la autorización de esta dependencia". (38) Esto se debe a que en México se pretende aplicar reglas que rompan los monopolios existentes y lograr dar mayores concesiones a otros grupos, para tener mayor competencia y buscar una sociedad más igualitaria, dando más alternativas de comunicación.

La SCT declara como un "empate técnico" el dilema entre MVS y Televisa, con la conformidad de ambos...

2.7.1 EL TRATADO DE RECIPROCIDAD ENTRE E.U. Y MEXICO.

En cuanto a la reciprocidad (39) , hay dos problemas, uno de tipo técnico: sólo esperan la autorización de la SCT en cuanto a este problema, con el vecino del norte ya que es la principal condición del gobierno mexicano para arrancar la Televisión Directa al hogar (DTH), y otro de carácter operativo:

"Funcionarios de la SCT explicaron que actualmente diversas empresas comercializan canales de televisión extranjera vía satélite en esa modalidad, pero lo hacen al margen de la Ley, pues venden aparatos descodificadores con domicilio en el extranjero...estas ventas... se encuentran al margen de la legislación mexicana y en caso de que Televisa y MVS pretendan realizar una maniobra similar, estarían actuando irregularmente". (40)

Dicha reciprocidad es que nuestro país se reserva la autorización de programas violentos o contrarios a nuestra idiosincracia, el problema real es de contenidos:

"La Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) autorizará la operación de empresas estadounidenses de televisión directa al hogar (DTH), una vez que hoy se firmen en Washington los protocolos de reciprocidad para dar trato de nacionales a los operadores extranjeros en cada país...se establece el principio de respeto recíproco, pero México reservó la facultad de autorizar o impedir la transmisión de programas violentos o que no convengan a los intereses del país" (41).

Los protocolos son instrumentos individuales para cada uno de los servicios, y con ello se permitirá que las empresas mexicanas de televisión den servicio a los hogares estadounidenses, con respeto absoluto y toda a la legislación de cada nación.

(1) *Anexo 1 *(Contrato que celebran por una parte la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, S.A. y Cablevisión, S.A. el día 16 de junio de 1967.

(2) Gómez-Mont, op. cit., p. 110

(3) Idem. pág. 115.

(4) Arredondo, Ramírez Pablo, Zermeño Torres Ma. de Lourdes. MEXICAN STUDIES/ESTUDIOS MEXICANOS. La política informativa de Televisa en los Estados Unidos: El Caso de "24HORAS" Vol. 2 número 1, University of California Press, Winter 1986 p.85.

(5) Ibid.

(6) Marín, Carlos. "Con ceses, Televisa engendró la caída de sus poderes en E. U." en PROCESO, semanal, No. 533, México, D. F. 19 de enero de 1987, pags. 22-25.

(7) IBID.

(8) Puig, Carlos. "Azcárraga, otra vez en Univisión, aunque como socio minoritario", en PROCESO. Semanal. No. 806. 13 de abril de 1992. p. 27.

- (9) Toussaint, Florence. "Oligopolios Televisivos." en PROCESO. 2 de octubre de 1995. núm. 987 p. 71)
- (10) Toussaint, Florence. "Cablevisión" en PROCESO. Semanal No. 793. 13 de enero de 1992. págs 55-58).
- (11) Ibid.
- (12) Ortega, Pizarro Fernando. "Sin concesión, pero dispuesto a conseguirla, Azcárraga se lanza a una nueva aventura internacional: La TV-DTH." en PROCESO. 27 de noviembre de 1995. núm. 995. pags. 28 y 29.
- (13) T L C Titular a ocho columnas del periódico. LA JORNADA. México, D. F. a 18 de noviembre de 1993.
- (14) DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, Tomo CDLXXXIII no. 14 México, D.F. a 20 de diciembre de 1993, Capítulo XIII, p. 103.
- (15) Ibid. p. 105.
- (16) "Programa de Desarrollo del Sector Comunicaciones y Transportes". en LA JORNADA. 4 de marzo de 1996. pags. 34 y 35
- (17) Rodríguez Castañeda, Rafael. "Borrego, 29 magnantes y el Presidente de la República..." en PROCESO. Semanal No. 853. 8 de marzo de 1993. pags. 6-10.

(18) Corro, Salvador. "Canal 9 será la otra red nacional de Azcárraga; desde diciembre ya tenía el equipo" en PROCESO. México, D. F. 25 de enero de 1993, núm. 847. pags 6-9.

(19) Corro, Salvador. "Confirmó Azcárraga que obtuvo 62 canales pero la Secretaría de Comunicaciones no sabe nada". en PROCESO. México, D. F. a 15 de febrero de 1993. núm. 850. pags. 26-28.

(20) Ibid.

(21) Varias agencias. "Enlista Forbes a 24 mexicanos entre los más ricos del mundo" en LA JORNADA. , México, D.F., 5 de julio de 1994, pags. 1 y 40.

(22) Cardoso, Víctor. "Consolidó Televisa tres cadenas en el sexenio, aumentó su influencia". En LA JORNADA. México, D. F. 24 de sep. de 1994. pags. 1 y 10.

(23) Ibid.

(24) Olmos, Alejandro. "Comprará Telmex 49 % de acciones de Cablevisión". en LA JORNADA, 30 de noviembre de 1994, pags. 1 y 54.

(25) Cardoso, Víctor. "Bancomer: Telmex y Televisa se fortalecieron con su alianza". en LA JORNADA, 28 de junio de 1995. pags. 60 y 46.

(26) Acosta Córdova, Carlos. "Slim y Azcárraga alcanzaron, con Salinas, la cúspide de la riqueza; con Zedillo, los dejan ponerse al servicio uno del otro". en PROCESO. México, D.F. 26 de junio de 1995. Semanario., No. 973. pags. 36-38.

(27) Cardoso, Víctor. "Negocia Telmex alianzas con más firmas de t.v. por cable: Chico Pardo". en LA JORNADA. 23 de enero de 1996. pags. 1 y 48.

(28) IBID.

(29) Cardoso, Víctor. "Evitarán exclusividad de claves y números en el servicio telefónico". en LA JORNADA. 25 de enero de 1996. p. 42.

(30) Fernández-Vega, Carlos. op. cit.,

(31) Varias Agencias. op.cit.,

(32) Cardoso, Víctor. "Solicitará Televisa nuevas concesiones a la SCT". en LA JORNADA. 22 de noviembre de 1995. p. 52.

(33) Cardoso, Víctor. "Invertirá Televisa 80 mdd en el servicio de Tv directa al hogar". en LA JORNADA. 1o. de junio de 1996. p. 49.

(34) Ortega Pizarro, Fernando. "El pleito entre Televisa y Multivisión, a punto de un arreglo ilegal que consolidaría a dos sistemas monopólicos". en PROCESO. 13 DE NOV. DE 1995. pags. 32-34.

(35) IBID.

(36) IBID

(37) "Dirimirá Joaquín Vargas sus controversias con Televisa". en LA JORNADA. 26 de octubre de 1995. p. 53.

(38) Muñoz Ríos, Patricia. "Creció 42% la concentración de empresas en grupos: CFC". en LA JORNADA. 12 de dic. de 1995. p. 46.

(39) Tratado de reciprocidad con E.U. para que la señal de un satélite mexicano pueda entrar a ese país.

(40) Cardoso, Víctor. "Solicitará ... loc. cit.

(41) Cardoso, Víctor. "Autorizará la SCT operar DTH a empresas de EU". en LA JORNADA. 8 de noviembre de 1996. p. 52.

CAPITULO III

MULTIVISION: EJEMPLO DE LA INICIACION DEMOCRATICA DENTRO DE LA TELEVISION POR CABLE EN MEXICO.

Los países más afectados por el desarrollo de la electrónica y las nuevas tecnologías, principalmente el video y la televisión por cable, son aquellos donde se experimentaron procesos de rápido crecimiento urbano, acompañados por mejores oportunidades de ingresos en sectores medios o altos de la población (Brasil, México y Venezuela, por ejemplo) y la monopolización de sectores estratégicos, como son las telecomunicaciones, quedaron en manos de unos cuantos, sin permitir la entrada a otros. Con el desarrollo mismo de México, la televisión cambia y por ello se permite el ingreso a diferentes inversionistas.

Como ya lo hemos señalado en el capítulo anterior, Cablevisión fue la única empresa de televisión por cable en el valle de México, y por ello sus directivos no se preocuparon en modernizar el servicio que daban a sus suscriptores, su único objetivo era expandirse a otras colonias del valle de México, situación que prevaleció hasta la década de los ochenta.

3.1 NACIMIENTO DE LA OTRA TELEVISION: MVS MULTIVISION

" A partir del primero de septiembre entrará en operación en la ciudad de México y área metropolitana un nuevo sistema de televisión que transmitirá ocho canales ..." (1) a pesar de ésta noticia, Cablevisión no se inquietó: ya que Televisa confiaba en su alianza con el gobierno; durante el nacimiento de este nuevo sistema de televisión por cable, Televisa realiza los primeros intentos de ampliar su programación por cable, y debido a las nuevas circunstancias que se desarrollaban dentro del país de dar oportunidad a otros para incursionar dentro de los medios de comunicación; Cablevisión busca modernizarse, pero . . .

"Desde junio de 1983 el proyecto llamado Multivisión inició trámites a fin de obtener la concesión: en 1984 se le otorgó , pero aún subsistían algunos problemas técnicos. En 1985 Cablevisión presentó objeciones para que pudiera operar, retirándolas después. Sin embargo, es sólo hasta septiembre de 1988 cuando quedó la propuesta totalmente aprobada, después de hablar Joaquín Vargas Guajardo, dueño de Multivisión con el presidente De la Madrid. Se realiza entonces el 10 de enero de 1989 una inversión inicial de 27,000 millones de viejos pesos". (2)

Así, Multivisión logra su escritura constitutiva con no. 104,597 de fecha 21 de diciembre de 1989, otorgada ante el licenciado Alejandro

Soberón Alonso, Notario Público No. 68 de esta Ciudad de México, Distrito Federal.

Con estos antecedentes Multivisión, arranca sus operaciones el día 1o. de septiembre de 1989:

"...Andrés Caso Lombardo, Secretario de Comunicaciones y Transportes, inauguró oficialmente Multicable, el primer canal de los ocho que integran MULTIVISION, el nuevo sistema de televisión ..."
(3) segunda en el sistema restringido de señales de televisión por la banda de super alta frecuencia (SHF).

3.2 MVS LA TELEVISION POR CABLE "SIN CABLE" EN MEXICO.

Contrariamente a lo que se pudiera pensar, el sistema de televisión por cable de Multivisión es diferente a otros:

"...se trata de un sistema de tipo restringido que opera por radiación multidireccional con 100 wats de potencia y permite cubrir de golpe un espacio de difusión sin necesidad del cableado, pero con las ventajas de este. La recepción de señales se consigue mediante una antena direccional, un convertidor-sintonizador y un decodificador que se adapta al televisor convencional ..." (4)

El equipo consta de antena especial, cable, decodificador-convertidor y control remoto. A este sistema es mejor conocido en países como Estados Unidos, Puerto Rico o Brasil con el nombre de: "cable sin cable" (5)

"Las señales de Multivisión se generan en las instalaciones de TELE-REY (en la periferia del Puerto Aéreo Benito Juárez) y llegan hasta el Cerro del Chiquihuite en Cuauhtepac, por medio de un enlace de microondas, desde este punto se envían, nuevamente, las señales al Valle de México, mismas que son captadas por antenas especiales de un metro de altura. Multivisión como ya lo hemos señalado, pertenece al empresario mexicano Joaquín Vargas Gómez quien fundó hace 27 años la primera estación de radio en frecuencia modulada (FM); hoy cuenta con 2 cadenas radiofónicas que transmiten a toda la República Mexicana: Stereo Rey y FM GLOBO, ... en 1976 dirigió la Televisión Independiente de México y creo en ese mismo año, la productora TELE-REY, centro privado de producción, post-producción, uno de los más importantes de Latinoamérica y que se ha especializado en la producción de telenovelas y publicidad" (6)

También es propietario de la cadena de restaurantes WINGS, su influencia en el negocio gastronómico se extiende a la cadena de los Mediterrane, Meridian, Villa Lorraine, Provencie y la Cochera del Bentley, además las concesiones del restaurante y la cafetería del lago, en Chapultepec. (7) , así como de la cadena de tiendas TELE-REY,

donde se vende toda serie de equipos electrónicos de audio, video y telefonía.

3.3 APARATOS RECEPTORES DE MVS.

Multivisión vende sus aparatos receptores para poder recibir las señales que transmite de las cadenas norteamericanas, ya que su programación consiste en un 90% de éstas, vendiendo la señal de las mismas. Estos aparatos aparecen en dos modalidades en el mercado capitalino:

Sistema Básico.- consiste en la instalación del aparato receptor en la casa del usuario, con lo cual y mediante una mensualidad fija, llega la señal de MVS Multivisión.

Sistema de 4 canales.- Al igual que el sistema básico, el usuario puede tener acceso a 4 canales del sistema mencionado, con la ventaja de que él mismo puede ser instalado por el interesado.

En enero de 1994 aparece el sistema de 7 canales.- Este sistema surge ante la gran demanda por adquirir el sistema de cable que ofrece MVS, para aquellos que no cuentan con una tarjeta de crédito, en donde se les pueda cobrar el servicio. El pago se realiza en los centros de atención del sistema, durante los primeros diez días de cada mes.

Multivisión presenta esta oferta televisiva, para competir contra Cablevisión, 8 canales :

Multicable Series y miniseries dobladas al español.

Multideporte Deportes nacionales e internacionales. Aquí tenemos que señalar que MVS, contrata los servicios de la más importante cadena deportiva mundial: ESPN.

Netpack Lo mejor de las cadenas norteamericanas: ABC, CBS y NBC.

Teleplus Ciencia, Arte y Cultura.

Multicinema 1 y 2 Cine las 24 horas del día, sin cortes.

Multipremier 1 y 2 Por cuota especial se reciben conciertos, deportes, eventos especiales, según mensualidad establecida previamente. (8)

Con el paso del tiempo, MVS ha crecido rápidamente:

MVS nace con buena estrella, ya que los sistemas de satélites Morelos y Solidaridad, le permiten expandirse. se enlaza con estos sistemas, logrando mayor difusión de sus canales, hacia la provincia mexicana; compite contra el monopolio televisivo de Cablevisión; el gobierno interviene (y en este caso notoriamente) el (ex)presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). El cual buscó dar oportunidad a otros empresarios mexicanos de incursionar en este mercado televisivo.

3.4 MVS MULTIVISION REALIZA CONTRATOS CON LA CIA. DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO.

Multivisión aprovecha al máximo esta oportunidad de poder ser una nueva empresa de comunicación, lo principal es que no permite el estancamiento, como el que ocurrió con Cablevisión, así, realiza un convenio con la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, para que utilice los postes de dicha compañía:

"Contrato de arrendamiento de postes que celebran por una parte la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, S.A. (en liquidación), a la que en lo sucesivo se denominara "la arrendadora", representada por el señor ingeniero Mardoqueo Staropolsky Nowalski, Subdirector y apoderado general y por la otra MVS Multivisión, S.A. de C.V., a quien en lo sucesivo se designará como la "arrendataria", representada por el señor licenciado Joaquín Vargas Guajardo, en su carácter de

administrador único, al tenor de las declaraciones y cláusulas que más adelante se contienen: (9)

Dentro de las declaraciones podemos citar el inciso b) que corresponde a la arrendadora:

"b) Que acepta arrendar los espacios de la postería necesaria, en tanto no se causen daño a las instalaciones de su propiedad ni se entorpezcan los trabajos de operación y mantenimiento necesarios para el suministro eficiente y continuo del servicio eléctrico ya mencionado."

Al igual que en Cablevisión, la Cía. de Luz permite la utilización de sus postes, pero protegiéndose de cualquier daño. Dentro de las declaraciones que corresponden a la arrendataria, también señalaremos el inciso b), del contrato:

" b) que ha solicitado a "la arrendadora" el arrendamiento de los espacios de la postería propiedad de ésta, que forman parte de su sistema de distribución aérea de energía eléctrica, para instalar sus cables Helitel dieléctrico Telmex EB4 de 18 conductores y con un peso de 150 gramos/metro, para instalarse a lo largo de la trayectoria comprendida entre Boulevard Puerto Aéreo No. 486, Colonia Moctezuma y en el Cerro del Chiquihuite de esta ciudad ..." (10)

Como podemos apreciar solamente se indica un solo trayecto (Puerto Aéreo-Chiquihuite), donde MVS ha instalado su antena aérea, para

poder cubrir todo el Valle de México, y por supuesto con mayor cobertura de un solo golpe.

Ya dentro de las cláusulas se menciona, el acuerdo entre las parte para poder seguir rentando los postes, así conforme a las necesidades del servicio pueda (MVS), con permiso de la misma Compañía de Luz y Fuerza.

Este contrato de arrendamiento se da el día 15 de enero de 1993, cuando ya Multivisión ha crecido con un ritmo bastante acelerado, a pesar de tener 3 años de vida.

3.5 MULTIVISION, LA OTRA TELEVISION

" Multivisión la otra televisión ", como reza su slogan no permite el estancamiento ni el límite de sus canales, rápidamente entra en convenios con las grandes cadenas estadounidenses, para aportar a su público receptor mayor cantidad de canales, buscando la consolidación dentro de la modalidad de televisión por cable, buscando ser una verdadera alternativa para el potencial auditorio que existe en una ciudad tan grande como es la ciudad de México.

Dentro del país surgieron sistemas de cable y para 1990 estos sistemas crearon transponedores (11) colocados en el satélite Morelos II para enlazar a los sistema de cable por medio de un canal cuya programación pudieran difundir todos ellos:

"...así surgió el canal de televisión por cable (TVC), creado primero por el conjunto de cableros agrupados en la Cámara Nacional de la Industria de Televisión por Cable (CANITEC)..." (12) , pero solamente Multivisión dio el ejemplo de la nueva pluralidad comunicativa, dentro de la televisión por cable: se enfrenta a Cablevisión, para poder ser otra alternativa, dentro de ésta modalidad.

Este sistema utiliza 2 transpondedores del satélite Solidaridad II, que le permite llegar a otros países del cono sur: Argentina, Venezuela, etc. y al sur de los Estados Unidos, rompiendo fronteras, para vender sus servicios televisivos.

Ante el potencial mercado de usuarios de la televisión por cable, MVS, busca expandirse dentro del interior del país, llegando actualmente a la ciudad de Guadalajara, Monterrey y Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, Querétaro y León.

3.6 EL CINE ENTRA A LA TELEVISION POR CABLE.

UN PROYECTO AMBICIOSO: CINECANAL.

Debido a la política de producción que existe en los países europeos con más desarrollo cinematográfico, derivaron su producción a la realización de películas de interés humano y cultural dando como resultado una mejor programación de televisión a principios de la

década de los ochenta; los más importantes productores europeos encontraron en la televisión una posibilidad de seguir filmando para la pantalla chica con excelentes resultados.

"La tendencia a privatizar las actividades televisivas en algunos países europeos sirvió a su vez para una mayor difusión de películas por televisión, dado el mayor número de canales existentes y la política de incrementar la producción local ... debe observarse en Europa el rápido incremento del video, debido a la escasa penetración de la televisión por cable ...(13)

Este fenómeno, ocurrido en el continente europeo, posiblemente hizo que la llamada televisión por cable, buscará una alternativa para un canal de cine, buscando una difusión masiva de películas para disfrutarse por la misma televisión por cable. Así, Multivisión moderniza sus canales para seguir ganándose al público capitalino; sus llamados canales multicinema cambian y uno de ellos llamado CINECANAL que se transmite en el número 14 del sistema, es el resultado de la unión de varias corporaciones televisivas:

"...CINECANAL es propiedad de Latin American Pay Television Service y asociación de United International Pictures (UIP), que agrupa a la Metro Goldwyn Mayer, Universal Pictures y Paramount Pictures, a la que se unió, para esta empresa, la Twenty Century Fox y los operadores de televisión por cable, MVS Multivisión de México, SACS de Argentina y Cablecinema de Venezuela." (14) . La atracción

de este canal se basa en la transmisión de películas, que han sido exhibidas primeramente en las salas de cine y después explotadas comercialmente en cassette y esta "ventana" se convertiría en el último escaparate de la película: el cine está en la televisión más que en las salas, (15) aunque sea en señal restringida y tardan cierto tiempo en exhibirlas.

Cinecanal lanza su señal desde la ciudad de México hacia Centroamérica y el cono sur, en dos emisiones que se transmiten a través de los satélites Solidaridad I y Panamsat I. Cinecanal contrata y distribuye películas de otros países, que ellos pueden exhibir, un canal totalmente americano, algo que se ha logrado gracias a la unión de diferentes corporaciones del continente americano, como podemos ver, también dentro de los medios de comunicación vemos la unión de grandes y diversas cadenas de televisión para poder enfrentar el reto del Tratado de Libre Comercio (TLC) que entró a partir del 1o. de enero de 1994.

Multivisión, emprende otros caminos , para dar una mejor televisión a sus suscriptores sin perder su imagen. "...La televisora no tiene contemplado cancelar ningún contrato (con los sistemas de cable con los que tiene contratos) porque se vería en la necesidad de abaratar su producto." (16) es necesario abrir inmediatamente la oportunidad a otros.

Multivisión al contrario, trata de mantener sus contactos con las grandes corporaciones mundiales de televisión en el mundo, como son

la HBO OLE, porque desde el mes de noviembre de 1994 comenzó a operar la nueva concesión otorgada por la Secretaría de Comunicaciones para la televisión restringida vía satélite.(17)

3.7 LA IMPORTANCIA DE MEDIR EL RATING EN MVS.

Multivisión, no solamente lanza en las ondas hertzianas canales y más canales, busca lanzar calidad televisiva y señales que de verdad guste a su teleauditorio.

Así, a principios de 1994, realiza contratos con una empresa brasileña que pueda medir el rating de cada uno de sus canales. Dicha empresa, introduce el método IBOPE (Instituto Brasileño de Opinión Pública y Estadística) en MVS, para poder medir la aceptación de cada uno de sus canales, esto se realiza en casa de cada usuario, sin costo alguno; sus aparatos de medición llamados SET METER el cual se adaptan al decodificador de los diferentes usuarios. Gracias a ello MVS sabrá cuales son los canales más aceptados por su público cautivo y cuales no son vistos, para realizar modificaciones y sacarlos del aire.

Esta es la oferta que ofrece Multivisión, en su modalidad televisiva.

(1) Sierra Valencia, Griselda. "Entrará en operación una nueva cadena de televisión".en el UNO MAS UNO ,16 de agosto de 1989. p. 30.

(2) Gómez-Mont, El desafío ..., p.123.

(3) Saéñz, Armando, "Espaldarazo oficial al tercero en discordia". En UNO MAS UNO. 3 de septiembre de 1989. p.32.

(4) Briseño, La onda de ... p. 24.

(5) Ibid.

(6) Gómez-Mont. El desafío ..., p. 123.

(7) Monge, Raúl. Cabildo, Miguel. "Los de Joaquín Vargas y Jorge Espinosa, los secuestros de empresarios más recientes en cuatro años".en PROCESO. semanal No. 813. 1o. de junio de 1992. pags. 8 y 9.

(8) Gómez-Mont. El desafío ..., p. 124.

(9) ANEXO NO. 2.

(10) Ibid.

(11) Son mecanismos que elevan la potencia de las señales para regresarlas a la tierra con la misma fuerza con que se emiten .

(12) Mejía Barquera, Fernando. "Los medios en 1992: una triste historia" en REVISTA MEXICANA DE COMUNICACION, Bimestral, No. 27, México, D.F. enero-feb. de 1993, p. 16.

(13) Getino, Octavio. "El cine: entre la extinción y el cambio". en PLURAL (Rev. cultural de Excélsior), Mensual, No. 1888. México, D.F. Mayo de 1987. p. 40.

(14) Peguero, Raquel. "Ganar la pantalla chica para el cine, objetivo de Cinecanal en el continente". en LA JORNADA, lo. de octubre de 1994. p. 23.

(15) Ibid.

(16) Olmos, Alejandro. "Crisis económica y televisión de paga". en LA JORNADA, 7 de febrero de 1995. p. 24.

(17) Ibid.

CAPITULO I V

LAS CONCESIONES DE LA DTH ALTERNATIVAS PARA UNA NUEVA TELEVISION

4.1 NUEVA POLITICA EN TELECOMUNICACIONES

Con la apertura de la concesión para el uso de satélites aprobado por la Cámara de Diputados el día 26 de abril de 1995, permitirá según esta Ley la oportunidad de penetrar en este mundo de las telecomunicaciones y en especial de la televisión:

"...el panista Emilio Goicoechea Luna dijo que el precepto (1) resuelve el esquema monopólico de las telecomunicaciones y pasa a un modelo de economía abierta, sobre todo en lo referente a la telefonía, y soluciona además un problema de regulación para que los particulares obtengan concesiones en los servicios satelitales. Hizo hincapié en que "hemos puesto cuidado especial" en salvaguardar la rectoría del Estado en la materia." (2)

Estas modificaciones hechas con funcionarios de la SCT derivaron en cerca de 40 modificaciones a la iniciativa original entre las que

destacan el establecimiento del límite en 49% a la inversión extranjera y la reducción de 50 a 30 años de las concesiones en cable y fibra óptica. (3)

Como podemos ver, estas leyes se adaptan a las nuevas circunstancias de lo relativo a la televisión; y se dan conforme a las nuevas posturas adoptadas por las televisoras, uniones, consorcios, etc.

Dar oportunidad a otros empresarios mexicanos, para la explotación de la televisión directa al hogar. Con estas nuevas posturas la industria de televisión por cable, busca que se le otorguen más espacios, para crecer y lo logra:

"La Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) otorgará en los próximos meses nuevas concesiones para la distribución de señales de televisión restringida, veinte más de servicio básico, ampliará los canales de servicios adicionales y los de pago por evento, además los concesionarios podrán fijar libremente sus tarifas, informó hoy el secretario Carlos Ruiz Sacristán." (4) Lo anterior, solamente beneficiaría a aquellos que buscan incursionar en esta nueva tecnología.

4.1.1 LA CRISIS ECONOMICA AFECTA EL CRECIMIENTO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Pero debido a la crisis económica que se desarrolló a finales de 1994 y principios de 1995 en nuestro país, el crecimiento de las telecomunicaciones se ve negativamente afectado, un ejemplo de esto, fue el retraso en el crecimiento de las líneas telefónicas hasta en un 20% menos:

"La crisis económica de México, produjo durante 1995, efectos colaterales negativos en el desarrollo de las telecomunicaciones en América Latina, donde el grueso de la población no se vio beneficiada por la expansión de los servicios". (5)

A pesar de ello, los proyectos satelitales por parte del gobierno, se reinician hasta mediados de 1996 por el ajuste económico llevado por nuestro país:

El Estado, tiene el propósito de iniciar una empresa satelital, en la cual, el 51% del capital sea de mexicanos " ... tiene claro de que en México va a haber una industria satelital, competitiva y nacional, que se enfrente al diseño extranacional al que nos estamos enfrentando" (6)

Un año y medio después, el gobierno puede dar impulsó al crecimiento de las telecomunicaciones, con ayuda del sector privado.

4.1.2 ALGUNAS REFERENCIAS PARA LAS NUEVAS CONCESIONES EN TELECOMUNICACIONES.

El gobierno se vale de sus instituciones para poder legislar y enfrentar los nuevos retos que se presentan en materia de comunicación, así por medio de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) crea los mecanismos necesarios para la competencia que se busca en ésta materia y materializa sus postulados realizados en el Plan Nacional de Comunicaciones (7) y el día 9 de agosto de 1996, aparece en el Diario Oficial el decreto por el que se crea la Comisión Federal de Telecomunicaciones:

DECRETO POR EL QUE SE CREA LA COMISION FEDERAL DE TELECOMUNICACIONES.(8)

Entre los objetivos que podemos destacar notoriamente son:

"ARTICULO SEGUNDO. Con sujeción a criterios de competencia, eficiencia, seguridad jurídica, y acceso no discriminatorio a los servicios por parte de los usuarios, la Comisión a que se refiere el artículo anterior tendrá a su cargo el ejercicio de las siguientes atribuciones:

I. Expedir disposiciones administrativas; elaborar y administrar los planes técnicos fundamentales; y expedir las normas oficiales mexicanas, en materia de telecomunicaciones;

IV. Opinar respecto de las solicitudes para el otorgamiento, modificación, prórroga y cesión de concesiones y permisos en materia de telecomunicaciones, así como de su revocación.

V. Someter a la aprobación de la Secretaría, el programa sobre bandas de frecuencias del espectro radioeléctrico para usos determinados, con sus correspondientes modalidades de uso y coberturas geográficas que serán materia de licitación pública; así como coordinar los procesos de licitación correspondientes.

VI. Coordinar los procesos de licitación para ocupar y explotar posiciones orbitales geoestacionarias, y órbitas satelitales asignadas al país, con sus respectivas bandas de frecuencias y derechos de emisión y recepción de señales;

VII. Establecer los procedimientos para la adecuada homologación de equipos, así como otorgar la certificación correspondiente o autorizar a terceros para que emitan dicha certificación, y acreditar peritos y unidades de verificación en materia de telecomunicaciones.

VIII. Administrar el espectro radioeléctrico y promover su uso eficiente, y elaborar y mantener actualizado el Cuadro Nacional de Atribución de Frecuencias;

Dentro de las consideraciones, lo que más resalta el gobierno es un pleno desarrollo de las telecomunicaciones; el Estado sólo debe designar las posiciones orbitales, y fomentar la inversión privada en la construcción de la infraestructura y dar seguridad jurídica; en unas cuantas palabras: se abre completamente, a dicha inversión privada las telecomunicaciones; dejando a ésta la oportunidad de invertir libremente en este rubro. El gobierno asume el papel rector y regulador del espacio electromagnético, así deja de ser el controlador total de la economía. Con esto el mismo Estado posibilitará a la población:

"El libre acceso y no discriminatorio -por cuestiones de desarrollo regional-, a los servicios de telecomunicaciones en todas sus formas" (9) Para la contribución funcional al desarrollo y al bienestar de la sociedad, metas del gobierno y objetivos de la telecomunicación mexicana.

Esta Comisión estaba presidida por Carlos Casasús López-Hermosa, que ocupaba la subsecretaría de comunicaciones y desarrollo tecnológico de la misma SCT. Este nuevo organismo regulará el desarrollo de las inversiones que en materia de telecomunicaciones se realicen en el país, dentro de la estrategia de apertura del sector. (10)

Después fue nombrado el lic. Javier Lozano Alarcón quien renunció, para ser subsecretario de de Comunicación Social de la Secretaría de Gobernación. (11)

Actualmente, es presidida pr el lic. Nicolás Fischer, exdirector general del Banco de Comercio Interior.(12)

4.2 HACIA LA DESINCORPORACION ESTATAL DEL SISTEMA SATELITAL MEXICANO

En el inciso anterior, observamos a un Estado que busca dentro de la iniciativa privada, otorgar mayor participación a ésta en este sector económico tan importante, sin descuidar el crecimiento de la misma telecomunicación, por ello y pensando en el futuro que está cada día más cerca, ordena la construcción de otro satélite de telecomunicaciones, (que como ya lo vimos en el capítulo I) el país necesitaba iniciar la construcción de dicho sistema, sino perdería su ubicación geostacionaria en los próximos dos años (de lo anterior, estamos ubicados en agosto de 1996) y su lugar lo ocuparía otro país.

Este hecho, no podría pasar inadvertido en la actualidad, lo único que busca esta administración, es asegurar el lugar de sus sistemas satelitales, y los cuales serán otorgados a la iniciativa privada, por medio de una licitación:

"...con el contrato firmado con Hughes Communications International Inc. los empresarios que ganen la licitación tendrán la opción de hacer cambios al diseño del satélite, de acuerdo con sus necesidades, o suspender el pedido mediante el pago de los 15 mdd que el gobierno entregó como "enganche" ..." (13) Además en la misma reunión se anuncia el proyecto de desincorporación del área satelital de TELECOMM.

Este gran negocio no podía pasar inadvertido para los más poderosos grupos de comunicación en México:

"Las empresas Televisa y Teléfonos de México (TELMEX), manifestaron a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) su interés por adquirir del sistema satelital mexicano, constituido por los Morelos II y Solidaridad I y II, así como para obtener la concesión de las órbitas geoestacionarias donde se encuentran ubicados". (14)

Estas empresas nacionales, competirán con inversionistas extranjeros, estos deberán buscar asociaciones con empresarios mexicanos para conformar nuevas compañías nacionales, con una participación no mayor al 49 % del capital social.

El 25 de noviembre de 1996 aparece en el Diario Oficial de la Federación el: "Aviso a los interesados en participar en el proceso de apertura a la inversión en el sistema satelital mexicano." (15)

Por lo anterior, al día siguiente del aviso, se estima que cerca de 35 empresas buscaron entregar su solicitud:

"El primer día de apertura del registro de interesados en la venta de los satélites mexicanos y la concesión de órbitas espaciales, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) recibió *'una buena cantidad de solicitudes'*". (16)

También se menciona que *'versiones difundidas por agencias noticiosas extranjeras señalaron que el proceso habría llamado la atención de al menos 35 empresas nacionales y extranjeras, dicha concesión se terminaría en los primeros meses de 1997'*.

Entre las empresas que se mencionan se encuentran: Hughes Communications y MVS Multivisión, que buscan aliarse, para adquirir dichos satélites, ATyT y MCI Communications, General Electric Communications, Carso Global Telecomm, Alfa y Iusacell.

Con la apertura a la inversión privada, el país obtendría "hasta 5 mil millones de dólares, tanto por la venta de los satélites como por la concesión de las órbitas geoestacionarias". (17)

El gobierno pretende la privatización de los sistemas, para enfrentar el reto de modernizar y ampliar la infraestructura del mismo país, además el sistema nacional de satélites, cuenta con el atractivo de la posición de sus órbitas, y el mercado potencial de América del Norte.

Así, como ya lo hemos visto en el cap. I , la iniciativa privada entra al negocio de los satélites con la puesta en marcha del Satmex-5 lanzado en el mes de diciembre de 1998.

4.2.1 EL GOBIERNO BUSCA EVITAR EL MONOPOLIO DENTRO DE LAS TELECOMUNICACIONES.

El negocio de las telecomunicaciones es sumamente redituable para las empresas inmiscuidas en él, por ello el gobierno mexicano antepone "candados", para evitar el monopolio de los sistemas satelitales:

Obligación de atender a sus clientes en condiciones de calidad de acceso, tarifas equitativas y no discriminatorias, tanto para usuarios nacionales como extranjeros. (18) y quizá lo más importante, la estrategia de dividir en 2 paquetes la desincorporación de los sistemas de satélites y la venta se haría a empresas nacionales con una participación de capital extranjero limitado al 49%, como lo hemos señalado anteriormente.

Al fortalecer esta área tan importante en el desarrollo nacional, México se podrán asociar con compañías satelitales extranjeras poderosas, se podrán colocar en órbita nuevos aparatos y se abrirán nuevos segmentos de negociación, aún no explotados comercialmente en su totalidad.

Así, la SCT, a partir de agosto de 1996, concesionará "...al mejor postor canales de T.V. vía microondas, así como telefonía inalámbrica, frecuencias de radio, servicios de comunicación personal y bandas del espectro radioeléctrico para servicios de radiolocalización de personas (paging o beeper's) y de vehículos (trunking) (sic), ya sea por regiones o a nivel nacional ... enlaces de microondas en todas las regiones en que ha sido dividido el país para **servicios de televisión restringida**" (19)

Con ello, los servicios de telecomunicación tendrán una gran expansión en todo el territorio nacional.

La Televisión Directa al Hogar (DTH) crecerá considerablemente más que los sistemas de televisión por cable juntos, que en la actualidad existen; será el despegue de esta modalidad televisiva. El antiguo sistema por cable que utiliza Cablevisión (siempre y cuando esta empresa decida vender el resto de sus acciones), será utilizado en su totalidad por Telmex, para la explotación de las nuevas tecnologías ya existentes y las nuevas que nacerán en nuestro país, para implantar sistemas bidireccionales de comunicación, los cuales darán nuevas perspectivas a ella misma.

4.3 LAS CONCESIONES DE LA TELEVISION DIRECTA AL HOGAR (DTH), ALTERNATIVAS PARA UNA NUEVA TELEVISION PLURAL.

Analicemos las nuevas propuestas para la explotación comercial de la televisión directa al hogar.

Debido a las insuficientes alternativas que existen para obtener televisión por cable de manera diferente en nuestro país; se puede permitir el desarrollo de otras modalidades televisivas, como es la televisión directa al hogar (DTH, por sus siglas en inglés), la cual se encuentra en pleno crecimiento en nuestro continente, donde la misma televisión por cable es escasa (como ya lo hemos mencionado):

"...Sólo el 21 % de los televidentes latinoamericanos disponen de programación vía cable, reveló José Antonio Ríos, presidente de Galaxy, firma que recientemente inauguró en Caracas Directv, sistema de transmisión directa al hogar que amplía el espectro de canales, en virtud de su conexión satelital. El funcionario explicó que la participación de su firma en el servicio de Televisión Directa al Hogar (DTH) se justifica porque a tasa de penetración de esta tecnología es mínima, con excepción de Argentina, donde 60 por ciento de la población recibe DTH." (20)

4.3.1 MVS MULTIVISION PRESENTA : **DIRECT TV**

MVS Multivisión, introdujo la televisión restringida vía satélite:

"En el primer trimestre de 1996 empezará a funcionar un México el sistema de televisión restringida vía satélite denominado DIRECTV LATIN AMERICA, proyecto en que participan cuatro empresas: Hughes Communications, la más importante productora y operadora de satélites en el mundo; la cadena Televisora "Organización Cisneros" de Venezuela; "TV Abril" de Brasil y MVS Multivisión de México, perteneciente al consorcio JV Corporación . . . el anuncio . . . fue hecho ayer en México por Joaquín Vargas Guajardo, presidente de MVS, acompañado de Francisco Vargas, Director de Servicios Satelitales y Alberto Ennis, Director General. Simultáneamente se hizo el anuncio en Nueva York, en un acto convocado por Hughes Communications, la que asistió Ernesto Vargas Guajardo, vicepresidente de la división de comunicaciones de MVS". (21) Hemos de señalar que nuestro país, gracias a las alianzas realizadas en este rubro, los consorcios nacionales tiene la oportunidad de ser el primer productor de programas en español en todo el orbe, ya que la mayoría de los países de habla hispana no cuentan con la infraestructura de las grandes televisoras mundiales.

Este proyecto comprende la puesta en marcha de 144 canales de televisión (dos terceras partes en español y el resto en portugués) y 60

canales de música, totalmente digitalizados, de los cuales MVS tendrá un menú de 96 de 144 para escoger. (22) Para ello se puso en marcha un satélite a partir de 1995 por parte de uno de los convocantes y comenzó a funcionar a partir de febrero de 1996.

Con lo anterior, MVS Multivisión a los pocos años de su creación (1989), pretende impulsar la **Direct tv**:

"...el servicio Direct tv en toda la república y en su totalidad a Latinoamérica, llevando por primera vez en la historia a nuestros países hermanos del continente 24 horas diarias de mensajes de unión y fraternidad, y un recordatorio que dice ... querer es poder".(23) Así MVS, utilizará satélites extranjeros.

Dichas empresas asociadas llevan invertido cerca de 500 millones de dólares para su inversión continental, de ese dinero invertido hasta la fecha se lanzó el satélite Galaxy IIR en diciembre de 1995, con un costo de 350 mdd. Asimismo, tiene concluido el centro de transmisión terrenal en México, en el cual se invirtieron 15 mdd. Como parte del proyecto también se concluyeron las estaciones terrenales con que operarán en Long Beach, Sao Pablo y Caracas, en los que el grupo invirtió 100 mdd. (24)

Pero, MVS no solamente pretende transmitir dentro de la DTH, espectáculos, cine, deportes, etc. que ofrecen comúnmente las televisoras mundiales, sino también busca dar un servicio de televisión educativa a nivel nacional:

“para apoyar la expansión de la cultura en el país, con programas nacionales y extranjeros de *‘un alto nivel académico’*”(sic) aseguró la propia MVS. (25)

Un canal dedicado exclusivamente a la educación durante las 24 horas y los 365 días del año, se llamará Canal Latinoamericano de Servicios Educativos (CLASE), transmitirá cursos y series para todos los niveles, incluso programas empresariales y laborales. Contará con apoyos extranjeros:

La BBC de Londres, Deutsche Welle, Channel 4 de Inglaterra, la Cienquême de París y Educación Vía Satélite, de México . Para ello designará a Pedro Sabau exdirector general de Televisión Educativa de la Secretaría de Educación Pública (SEP), para dirigir la división de Televisión Educativa y Televisión a Distancia de la empresa. Este proyecto se desarrollará dentro del consorcio Galaxy Latin America y distribuido en nuestro país por MVS Multivisión. (26)

En cuanto a la liberación y concesión de las señales de televisión restringida, MVS plantea que sea por regiones la entrega de señales, para no provocar pequeños monopolios regionales de empresas de televisión por cable, para no restar la competitividad.

En cuanto al problema de la reciprocidad MVS Multivisión determinará la misma, exclusivamente, con sus socios, para efectos de transmisión.

El mes de diciembre de 1996, se reciben buenas noticias para MVS:

MVS Multivisión, sostiene acuerdos con TV AZTECA, para realizar en el futuro, programación propia y buscar una alianza mayor con esta cadena de televisión, incluso dentro de la programación de Tv Azteca, se lanzan spots publicitarios del servicio DIRECTV, aprovechando el crecimiento y las relaciones internacionales con las que cuenta la cadena del Ajusco. (27) Pero hasta junio de 1999, esta relación se mantiene solamente con la venta de espacios publicitarios de MVS en Tv Azteca.

El día 12 de dic. de 1996, recibe la tan anhelada autorización:

"A más de seis meses de distancia de haber anunciado su servicio de televisión directa al hogar (DTH), la empresa MVS Multivisión recibió por fin la concesión correspondiente para operar ese tipo de transmisiones mediante la transmisión de señales a través del satélite extranjero Galaxy III-R. Desde el día de ayer la empresa inició la prestación comercial del servicio ... ". (28)

Con la reciente firma del protocolo bilateral que permite a satélites de E.U. radiar señales de televisión a territorio mexicano y viceversa, se podrá operar de inmediato la televisión directa al hogar. Directv, es el líder mundial de esta modalidad comunicativa, cuenta solamente en los mismos E.U. con 2 millones de suscriptores, la oferta que presentan frente a Sky es : una tecnología más avanzada, más canales internacionales, una producción propia, etc. (29)

Directv pretende absorber la mitad de posibles compradores de la televisión directa al hogar, y el otro 50 % para los diferentes competidores. También MVS, espera las modificaciones que se den en materia de comunicaciones, a través de las leyes, para tener acceso a más canales.

En 1997 Galaxy Latin America pondrá un satélite en órbita, el cual será extranjero y transmitirá programación a nuestro país. Recibiendo la autorización de la SCT, con ello Directv, podrá dar servicio con 254 canales, más que la competencia actual. (30).

Estas transmisiones no deberán de contener comerciales, patrocinios del canal, publicidad o propaganda, servicio de forma continua y eficiente, en las mejores condiciones de precio, diversidad y calidad en beneficio de los usuarios y del mismo servicio.

La demanda de este servicio ha sido magnífica, porque ha podido superar las expectativas que se dieron en su lanzamiento, y así han podido abaratar su oferta.

Esta es la oferta que presenta DIRECTV.

4.3.2 MEDCOM Y SU OFERTA: TELERED.

La iniciativa de la familia Vargas Guajardo (dueña de MVS Multivisión), dio la pauta para que otros grupos mexicanos buscarán incursionar dentro del medio masivo que es la televisión, por ello:

"Desde 1993 el dueño de Radioprogramas de México (Radio Red), Clemente Serna Alvear, decidió que era el momento de incursionar en nuevos negocios : se inclinó por buscar una concesión que le permita acceder a ese mercado. Para ello fundó la empresa MEDCOM junto con el presidente del Grupo Serfin, Adrián Sada, y el titular de MVS Multivisión: Joaquín Vargas; juntos pagaron por la adquisición de T.V. Azteca; MVS se retiró antes de la licitación ...Ese año pidió una concesión para operar el sistema de televisión directa al hogar, que esperará a través de antenas de 2.5 m. de diámetro, las cuales captan en el hogar de cada suscriptor las señales menores transmitidas vía satélite".(31)

Así, el 31 de agosto de 1994 la SCT resolvió favorablemente la solicitud presentada por Clemente Serna, a través de la empresa MEDCOM. Para este fin, tuvo que vender las acciones de Radio Red al grupo Radio Centro por 135 millones de dólares.

Esta sociedad no solamente queda en lo comercial, sino también existe la posibilidad de desarrollar nuevos proyectos de concesiones satelitales y de televisión directa al hogar.

MEDCOM, no necesitó esperar el tratado de reciprocidad para operar, ya que utilizará un satélite mexicano, el Solidaridad II, y proyecta lanzar uno propio. Su plan es ofrecer, a través de 70 canales, una programación original y diferente. Se concentrará en programas de noticias, interactivas (concursos), películas y posiblemente, en programas de videojuegos con opción a que compitan varias personas desde distintos lugares.

El proyecto de MEDCOM, se llama TELERED, la cual se empezó a anunciar a mediados del mes de mayo de 1996: " Con TELERED podrá pertenecer al círculo de televidentes que verán lo mejor, en su televisión". Así aparece la segunda empresa que logra su concesión para explotar la televisión directa al hogar y otros servicios de comunicación.

Pero, la consolidación de esta empresa no sería cosa fácil; en este ir y venir de asociaciones comunicativas ha traído como consecuencia que algunas de estas uniones, las empresas rivales caigan con los mismos socios financieros:

El grupo CARSO, al cual pertenece TELMEX, a través del grupo financiero INBURSA, compró a su vez el 40% de la empresa MEDCOM, cayendo en un monopolio de empresas, ya que también compra acciones del grupo ACIR, inmediatamente interviene el gobierno:

"Con el fin de evitar la formación de un monopolio, la Comisión Federal de Competencia Económica (CFC) determinó que INBURSA, Sociedad de Inversión de Capitales podrá adquirir acciones del grupo ACIR y de televisión MEDCOM, siempre y cuando se comprometa a no tener el control administrativo de dichas empresas y a vender estos títulos una vez que ambas firmas sean reestructuradas financieramente" (32)

Salvando estos obstáculos MEDCOM a través de TELERED captará el nuevo mercado de la Televisión Directa al Hogar (DTH), ofreciendo una alternativa más en esta modalidad y ante la fuerte competencia con otras vendedoras del sistema; MEDCOM, decide unirse a Televisa (el día 22 de octubre de 1996), para disputar el mercado nacional de la televisión directa. Por el alto costo de la inversión, abandonando sus pretensiones de independencia. (33).

4.3.3 CORPORACION DE RADIO Y TELEVISION DEL NORTE DE MEXICO. PRESENTA : S K Y.

A pesar de que MVS Multivisión se adelantó a todos sus futuros competidores con su sistema DIRECTV, Televisa nunca se iba a quedar con los brazos cruzados, y como ya lo vimos en el capítulo II, se conforma el supergrupo de televisión vía satélite con sus socios: News Corporation, Tele-Communications International, Inc. y O'Globo de Brasil que junto con Televisa presentan el nuevo sistema de Televisión Directa al Hogar llamado SKY :

"Corporación de Radio y Televisión del Norte de México, obtuvo la tercera concesión para instalar, operar y explotar una red pública de telecomunicaciones que abarca el servicio de televisión restringida por satélite". (34) Cuyos titulares o accionistas son miembros de empresas concesionarias de radiodifusión conformantes del grupo Televisa. El servicio que proporcionará consiste básicamente en la transmisión, vía satélite, de señales codificadas de televisión, las cuales, mediante un pago periódico son recibidas en el domicilio de los usuarios a través de equipos terminales (35)

Para esta idea Televisa invertirá alrededor de 80 millones de dólares:

"De acuerdo con el plan de negocios presentado a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), la televisora de Emilio Azcárraga Milmo empezará las transmisiones en el servicio de DTH en las principales ciudades del país para ampliar la cobertura a nivel nacional después del tercer año de operaciones...la empresa estima que,

en principio, podrá transmitir 55 canales de televisión DTH, aunque mediante la utilización de tecnología de compresión de señales es factible duplicar ese número. Las señales serán transmitidas desde la ciudad de México a todo el país con programación producida dentro del proyecto continental ..." (36) surgido a través del supergrupo de televisión. Televisa, pretende con este nuevo sistema, penetrar a las grandes ciudades del país, utilizando para ello, 5 transpondedores (transmisores que dan mayor potencia a las señales), propiedad de telecomunicaciones de México.

SKY, al igual que DIRECTV, utilizan un aparato decodificador, una antena parabólica cuyas medidas serán entre 60 y 90 centímetros, según el lugar donde se reciba la señal. El equipo se puede adquirir en tiendas departamentales, centros comerciales, de autoservicio, etc.

También manejan tecnología de punta para video y audio digitalizados, para así, poder funcionar a partir del mes de noviembre, de 1996. Y lo más importante, este sistema será independiente de Cablevisión (Al igual que MVS Multivisión con DIRECTV). (37)

DTH SKY, ha invertido entre 180 y 200 millones de dólares, y con la expectativa de alcanzar, aquí, a 200 mil suscriptores a finales de 1997, y de su alianza con MEDCOM, se menciona solamente que:

Emilio Azcárraga Milmo afirmó que DTH Sky `se verá grandemente enriquecido por con la participación del grupo Medcom, y en los particular, con la de Clemente Serna Alvear (presidente de Medcom),

cuya enorme experiencia y brillante trayectoria en el medio, fortalecerá de forma fundamental este importantísimo proyecto ´". (38).

Para llevar el servicio DTH a todo el continente americano, se han establecido tres bases de operación: la "Plataforma Norteamérica", la "Plataforma Latinoamérica" y la "Plataforma Brasil", en cuanto a la primera se utilizarán los sistemas de satélites nacionales.

... "Jorge Alvarez Hoth, director de DTH Sky en México, estima que lo atractivo de la oferta de Televisa frente a Direct Tv, es ` la programación exclusiva de nuestro servicio ´, de la cual en un principio el 20 por ciento estará constituida por producciones de las empresas agrupadas en el proyecto, especialmente diseñadas para un servicio de este tipo". (39) También Televisa, ofrecerá por su cuenta, servicio de televisión directa en España, comenzará a operar en este año.

Esto es DTH Sky.

4.3.4 **DIRECT TV I.**

Esta es la cuarta empresa que logra la concesión para explotar la DTH, es filial de la empresa radiofónica GRUPO ACIR, de Francisco Ibarra López (40). Pero hasta el primer trimestre del 98, no ha arrancado.

La empresa tuvo algunos problemas para constituirse por el problema de tener el mismo socio de MEDCOM, que es INBURSA, pero como ya lo hemos mencionado salva este obstáculo.

4.3.5 SAT CORP.

Formada por la mayor parte de concesionarios de televisión por cable en el país, agrupada en la productora de programación PCTV, esta empresa, tiene sus orígenes en la misma CANITEC (Cámara Nacional de la Industria de la Televisión por Cable), fundada en el año de 1975, la cual agrupa a los sistemas de televisión por cable en la República Mexicana, nace para defender los intereses de sus agremiados, también lleva un control año con año del crecimiento de los sistemas y de usuarios, desde su aparición; su presidente actual es el Sr. Francisco Javier Ramírez Díaz.

Esta organización exigió desde 1994, utilizar la infraestructura satelital mexicana para el servicio de la televisión directa al hogar.

En cuanto al uso de los satélites extranjeros piden una reglamentación responsable y equitativa. (41) Además, exigen medidas antimonopolios por las alianzas que se están dando en los últimos tiempos: "debido a problemas económicos y la baja rentabilidad en las

inversiones, en el corto plazo se verá una compactación de concesiones de empresas de televisión por cable que obligará a desaparición de muchos pequeños permisionarios o a la conformación de alianzas para sobrevivir ...la única salida para muchos concesionarios ha sido buscar socios inversionistas para capitalizar sus empresas 'y por ello no será lejano que veamos la concentración de concesiones' ..." (42)

Asimismo, dichos concesionarios logran la autorización de poder constituirse en redes públicas de telecomunicaciones, y ampliar los servicios que prestan, entre ellos la telefonía básica local, para permitirles competir en igualdad (de operatividad, de equipos, etc.).

4.3.6 TELINOR.

La empresa Televisión Interactiva del Norte (TELINOR), conformada desde 1993, por Tomás Milmo Zambrano, Lorenzo Zambrano Treviño y Alberto Santos de Hoyos, (él cual tiene vínculos con Cementos Mexicanos, que es la más importante cementera del país), es también una de las candidatas para explotar la televisión restringida o inalámbrica de paga en 53 ciudades del país.

"El vicepresidente ejecutivo de la empresa, que forma parte del grupo de inversionistas concesionarios de telefonía en el norte del país, Tomás Milmo Santos, informó que para desarrollar un sistema de televisión restringida a nivel nacional en el que se invertirán hasta 200

millones de dólares, realizaron una alianza con Heartland Wireless Communications Inc. de Estados Unidos, que tendrá el 49% del capital social".(43)

Esta nueva empresa no solamente busca la explotación comercial de la televisión restringida (al igual que las anteriores), sino también cualquier modalidad en la transmisión de datos, imagen y sonido. Ya que esperan conformar un grupo de empresas especializadas en telecomunicaciones, utilizando también, cualquier tecnología disponible, ya sea televisión y radio restringidas, telefonía, inalámbrica fija, móvil y pública, televisión interactiva, etcétera. (44)

TELINOR, buscará captar el nuevo mercado de las telecomunicaciones y todo ello, gracias a la apertura que se dará en de las mismas, en nuestro país.

4.3.7 AVANTEL.

"Avantel es una empresa de participación mixta establecida en 1994 por el grupo mexicano Banamex-Accival, que detenta el 51% de las acciones y la multinacional estadounidense MCI, que cuenta con el 49% restante" (45)

Con esta operación AVANTEL logra la primera licencia para desarrollar una red de telecomunicaciones alterna a la de Teléfonos de

México, esta empresa perderá su monopolio en el sector, abriéndose el camino para otros.

Avantel tiene ya instalado 2,800 kilómetros de cable de fibra óptica instalados en los derechos de vía de carreteras federales de todo el país, así como 400 kilómetros utilizando las torres de transmisión de la Comisión Federal de Electricidad (CFE). Con lo anterior Avantel quiere incurrir en el mercado de las telecomunicaciones:

"Avantel, compañía que pasó a formar parte de la oferta de empresas telefónicas de larga distancia hace unos días, está interesada en el rubro de la TV directo a casa (sic). Avantel está formada por Banamex y la firma estadounidense MCI. Esta última declaró su interés por buscar un socio de su propio país para explotar, junto con Avantel, la nueva tecnología en México." (46)

4.4 HACIA UNA TELEVISION INTERACTIVA.

Existen desde hace tiempo en el país, las entrevistas simultáneas con jefes de gobierno, desde el estudio de televisión y de la casa u oficina del entrevistado; así como las compras por televisión .

Dentro del espectro televisivo, la televisión de Alta Definición ha superado ampliamente a la actual, ya que hoy en día la forma de transmitir y recibir la programación mediante equipo cada vez sofisticado han permitido tener un trayecto superior de televisión,

donde la imagen y el sonido nítidos ambos; abren paso para otro tipo de imagen: la televisión interactiva.

Como sabemos la fibra óptica que es del ancho de un cabello humano puede acarrear 1000 veces más información que todas las frecuencias de radio juntas, abriendo la posibilidad de dar a la televisión llamada del futuro una mejor producción y transmisión de la misma:

"...esta expansión del ancho de la banda ayudaría a hacer posible la comunicación de dos vías, o INTERACTIVA." (47) Con la utilización de las fibras ópticas se permiten distinguir cuando menos dos diferencias centrales respecto a la televisión tradicional (por onda o por cable):

- a) el número de canales; y
- b) la condición del espectador.

Hablaríamos entonces de una televisión de 500 canales, y de un espectador que dejaría de ser tal, para convertirse en parte sustancial de los programas que observa o más precisamente, de los programas con los que interactúa, esto es lo que pretenden las nuevas empresas comunicativas en nuestro país.

Con esta nueva tecnología, podemos ver que las asociaciones de empresas comunicativas tan diversas y tan a fines en sus campos, se han unido para poder realizar alianzas comerciales, para obtener de la televisión diferentes matices y diferente explotación comercial:

"... producir una red de aparatos de televisión capaces de incorporar los video juegos, la telefonía, los catálogos de películas, los programas televisivos, los avances del multimedia y a el cd-rom, mediante un dispositivo técnico (conocido en inglés como set-top box) con el que el auditorio tendrá acceso a todos estos elementos, al mismo tiempo y, en el caso más interesante, producirá sus propios programas para otros miembros de la red de retroalimentación . . ." o de lo que se conoce como: " TELEVISION INTELIGENTE." (48) Que de hecho, es lo que está ocurriendo con internet.

Lo anterior repercutirá de modo singular en el estilo de hacer televisión, por ello no es de extrañar todas las alianzas que se han dado en los últimos años, por ejemplo: NBC-TELEVISION AZTECA, CABLEVISION-TELMEX, MULTIVISION-ORGANIZACION CISNEROS DE VENEZUELA-TV ABRIL DE BRASIL, TELEVISION CORPORATION-TELECOMMUNICATIONS INTERNATIONAL, INC -O'GLOBO DE BRASIL, TELEVISA, etc.

Estas empresas, al igual que las existentes en el todo el orbe competirá con un número gigantesco de opciones, "... lo que obligaría a estructurar programas cada vez más próximo a particulares." (49) esto lo podemos ver en la programación de Multivisión y de Cablevisión, donde se repiten las películas estelares en diferentes horarios, sin necesidad de tener un horario estelar, o de mayor rating, con lo cual el público podrá escoger el horario en que desea ver dicha película, esto sería el futuro en televisión, como lo ha señalado The Economist:

"El tiempo de transmisión estelar es mi tiempo para observar la televisión" (50)

Con esto el televidente dejará de ser un receptor pasivo, para convertirse en parte de la televisión, podrá interactuar con dichos programas, se cumplirá la retroalimentación, hacia una televisión inteligente, que es hacia donde se dirige la televisión en VHF, en UHF, en cable o inalámbrica.

Con lo anterior, se logrará en su totalidad la libertad de la comunicación y el libre flujo de la información; la era en la que todas las culturas podrán enlazarse por medio de las computadoras, para configurar una inteligencia colectiva que nos llevará a cambios fundamentales en nuestras respuestas culturales, políticas y sociales. Es el tránsito de la Edad de la Razón a la Edad de la Inteligencia. Lo vemos a diario en cada acto de nuestras vidas, la cultura del acceso la tenemos al alcance de nuestras manos: el control remoto de la televisión, la computadora y el módem, entrar a Internet, etc., tenemos como resultado la información global; Marshall Mc Luhan, sigue vigente en nuestros días.(51)

Entraremos a la etapa de la cibercultura: gente reunida que decide crear realidad virtual en línea. Es global, está conectada, es instantánea, siempre esta interactuando de alguna manera y su deseo básico no sólo es conectarse, sino crear un enlace inteligente, de manera que se crean más posibilidades y no ser un simple espectador.

- (1) las 40 modificaciones realizadas a la iniciativa original de la LEY FEDERAL DE TELECOMUNICACIONES.
- (2) Vargas, Rosa Elvira y Martínez , Néstor. "Aprueban el PAN y PRI reformas a la Ley de Telecomunicaciones" en LA JORNADA, 27 de abril de 1995. p. 8.
- (3) Ídem.
- (4) "Anuncia la SCT más concesiones para servicios de tv". en LA JORNADA, 26 de mayo de 1995. p. 46.
- (5) Cardoso, Víctor. "La crisis de México perjudicó las telecomunicaciones en América Latina" en LA JORNADA. 12 de junio de 1996. p. 45.
- (6) Ortega, Pizarro Fernando. " Clemente Serna, de MEDCOM, advierte: en ninguna parte del mundo existe una concentración como la

que disfruta Televisa ". en PROCESO. 27 de noviembre de 1995. núm. 995. pags. 30 y 31.

(7) Ver capítulo II

(8) DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION TOMO DXV No. 7 DEL DIA 9 DE AGOSTO DE 1996.

(9) Cardoso, Víctor. "Telecomunicaciones y telefonía rural, prioridades de la SCT". en LA JORNADA. 14 de agosto de 1996. p. 47.

(10) "Carlos Casasús, a la Comisión Federal de Telecomunicaciones". en LA JORNADA. 13 de agosto de 1996. p. 40

(11) "Cofetel puede funcionar sin presidente". En LA JORNADA 27 de mayo de 1999. Pág. 18.

(12) "Nicolín Fischer, nuevo presidente de la Cofetel". En LA JORNADA. 10 de junio de 1999. Pág. 25.

(13) Cardoso, Víctor. "Ordenó la SCT construir otro satélite de telecomunicaciones". en LA JORNADA. 20 de agosto de 1996. p. 41.

(14) Cardoso, Víctor. "Televisa y Telmex, interesadas por comprar el sistema satelital". en LA JORNADA. 28 de agosto de 1996. p. 48.

(15) DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION TOMO DXVIII No. 17 DEL 25 de NOV. DE 1996. P. 53.

(16) Cardoso, Víctor. "La concesión de órbitas espaciales tuvo 'buena cantidad de solicitudes' ". en LA JORNADA. 27 de noviembre de 1996. p. 43

(17) Cardoso, Víctor. "Se abre a la inversión privada la operación de satélites mexicanos". en LA JORNADA. 23 de noviembre de 1996. p. 40

(18) Cardoso, Víctor. "Televisa op. cit...

(19) Cardoso, Víctor. "En agosto inicia la subasta de la televisión vía microondas". en LA JORNADA. 5 de julio de 1996. p. 51.

(20) MENAJE. "Escasa la televisión por cable en América Latina". En LA JORNADA. 5 de julio de 1996. p. 51.

(21) García Hernández, Arturo. "Ofrecerá MVS MULTIVISION 96 de 144 canales". en LA JORNADA. 10 de marzo de 1995. p. 28.

(22) Ibid.

(23) Cardoso, Víctor. "Desde junio, Multivisión ofrecerá el servicio de DTH". en LA JORNADA. 31 de mayo de 1996. p. 52.

(24) Ídem.

(25) Cardoso, Víctor. "Anunció MVS un servicio educativo a nivel nacional". en LA JORNADA. 6 de marzo de 1996. p. 53.

(26) Ibid.

(27) Cardoso, Víctor. "MVS y TV AZTECA en tratos para producir programas". en LA JORNADA. 6 de dic. de 1996. p.51.

(28) MULTIMEDIA. (columna) en LA JORNADA. 13 de diciembre de 1996. p. 53.

(29) García Hernández, Arturo. "Más enfocado a la cultura, DIRECTV comenzará a operar en México. LA JORNADA 12 de dic. de 1996. p. 28.

(30) "En 97 Galaxy Latin America pondrá un satélite en órbita". en LA JORNADA. 15 de dic. de 1996. p. 47.

(31) Cardoso Víctor. "Se fusionaron las difusoras Radio Centro y Radio Red por 135 mdd". en LA JORNADA. 10 de enero 1996. p. 48.

(32) "Condicionan a INBURSA obtener acciones de ACIR y MEDCOM". en LA JORNADA 30 de julio de 1996. p. 42.

(33) Toussaint, Florence. "DTH: ALIANZAS Y FUSIONES". en PROCESO. México. semanal. 3 de noviembre de 1996. No. 1044. p. 64.

(34) Gómez Flores, Laura. "Obtuvo la Corporación de Radio y Televisión del Norte de México, una tercera concesión". en LA JORNADA. 25 de mayo de 1996. p. 43.

(35) IBID.

(36) Cardoso, Víctor. "Invertirá Televisa 80 mdd en el servicio de televisión directa al hogar". en LA JORNADA. 1o. de junio de 1996. p. 49.

(37) Información obtenida por medio del teléfono 1662100 de SKY, el día 25 de septiembre de 1996.

(38) García Hernández, Arturo. "DTH Sky: 110 canales de video y 48 de audio" en LA JORNADA. 24 de octubre de 1996. p. 25.

(39) Ibid.

(40) Cardoso, Víctor. "Invertirá loc. cit.

(41) Cardoso, Víctor. "Concesionarios de televisión por cable piden medidas antimonopolios". en LA JORNADA. 4 de enero de 1996. p. 60 y 47.

(42) Cardoso, Víctor. "Por la crisis, se compactarán concesiones de la tv por cable". en LA JORNADA. 9 de enero de 1996. p. 48.

(43) Cardoso, Víctor. "Solicitud de Telinor a la SCT para operar televisión inalámbrica" en LA JORNADA. 24 de julio de 1996. p. 46.

(44) Ibid.

(45) Notimex. "Reúne Avantel la suma para entrar al mercado nacional". en LA JORNADA. 15 de junio de 1996. p. 47.

(46) Toussaint, Florence. "Subasta del espectro radioeléctrico". en PROCESO. México semanal. 25 de agosto de 1996. No. 1,034. pags. 63 y 64.

(47) Bohórquez, Eduardo A. El fin de la ..." pags. 66 y 67.

Con la utilización de las fibras ópticas se permiten distinguir cuando menos dos diferencias centrales respecto a la televisión tradicional (por onda o por cable):

(48) Ibid.

(49) Ibid.

(50) Ibid.

(51) Malvido Adriana. "Vivimos ya el tránsito de la Edad de la Razón a la Edad de la Inteligencia. En LA JORNADA, 6 de noviembre de 1995. p. 25.

CONCLUSIONES.

Los grandes avances tecnológicos dentro de los medios de comunicación colectiva y de manera particular la televisión; se han desarrollado gracias a las exigencias y necesidades de la misma humanidad, que se ha otorgado nuevos avances cada vez más y más sofisticados para darnos cada día, una y mejor televisión.

La televisión como un eje de distracción e información total, ha permitido un acercamiento mayor entre las diferentes razas, las diferentes religiones o credos, sin importar el lenguaje. Con las imágenes en movimiento constante y con gran rapidez, ha permitido un mayor conocimiento del hombre por el mismo hombre.

Para el crecimiento de la televisión en nuestro país, es necesario entender a los medios de comunicación colectiva que se van adaptando y perfeccionándose dentro de nuestro sistema social, donde esas necesidades de estar informado día a día, han permitido a nuestro país colocarse a la vanguardia de la tecnología televisiva, a pesar de que vivimos en la actualidad una crisis económica .

Así, la televisión por cable (1948, en E.U.) nace para satisfacer la necesidad de llegar a los lugares más remotos, donde la televisión no podía ser recibida, ya sea por la curvatura de la tierra o los obstáculos naturales, como lo hemos visto durante este trabajo; permitió una verdadera integración social, con esta nueva modalidad comunicativa se otorgaran nuevas alternativas para el intercambio de cultura dentro de este campo social.

Nuestras relaciones con los Estados Unidos, dio las facilidades para poder tener acceso a toda modernidad comunicativa, así como sucedió en el radio, el teléfono, el telégrafo, etc., nuestro país casi simultáneamente tenía en su poder cada uno de estos descubrimientos científicos-tecnológicos.

Por lo anterior, podemos explicarnos la entrada de la televisión por cable en México, que se da en el año de 1954, precisamente en los estados colidantes o fronterizos con los Estados Unidos.

El crecimiento de la televisión por cable mexicana fue más lento al principio. Logró consolidarse como un verdadero medio de comunicación masiva a principios de los años setenta, para beneficio de unos cuantos, estancándose en la mediocridad (por no tener una programación propia) y no la explotación al máximo del medio.

Este desarrollo arranca con un sólo explotador: Cablevisión, quien buscó protegerse ya sea mediante la relación con el poder político o con el poder que le otorgaba su mismo crecimiento comunicativo (Lo que es actualmente Televisa) , para que no existiera otro explotador de la televisión por cable, para proteger sus propios intereses económicos.

Bajo esta perspectiva, la hipótesis que se presentó en el presente trabajo, es ver y tener la pronta necesidad de abrir a la misma televisión, buscando los verdaderos espacios alternos de comunicación que por mucho tiempo se han buscado y hablado como algo inalcanzable. Y darle oportunidad a otros empresarios mexicanos.

Dentro de estos nuevos grupos económicos nació Multivisión, a pesar de la oposición política-económica de Televisa, quien buscó contraponerse al nacimiento de un competidor real; por lo anterior, se sientan las bases para las nuevas opciones televisivas, que manejarán el nuevo sistema de televisión directa al hogar (DTH), el gobierno mexicano ya no puede retroceder y fija las reglas del juego con la creación de la Comisión Federal de Telecomunicaciones, buscando ser más elásticos ante la nueva realidad.

Con este cambio, se busca dar con la nueva televisión directa al hogar, la participación de otros mexicanos dentro de la misma, los cuales buscaran alianzas estratégicas con socios nacionales y extranjeros, en la búsqueda de un mercado nuevos y más rentable en la explotación de las señales radioeléctricas buscando la misma democratización de la televisión. Para dar otros productos a los consumidores.

Como ha ocurrido en los últimos años, con la incorporación del canal 22 en VHF, espacio logrado por los intelectuales con su movilización a la apertura tan solicitada por ellos; después con la privatización de IMEVISION, convertida en TV AZTECA, otorgando una oportunidad a la iniciativa privada. Y por último sería el canal 40 también dentro de la frecuencia de VHF, los cuales aunque no son de cable, son importantes para la televisión nacional, ya que enriquecen a la misma; aumentando el número de señales y dando canales diferentes (deportivos, noticiosos, de entretenimiento, educativos, de películas, etc.) para todos los gustos.

Por lo anterior, debemos afirmar que la democracia en el país, debe de avanzar en todas las actividades de la sociedad nacional: económicas, políticas, sociales, de trabajo, de estudio, de

oportunidades, etc., caen de manera irremediable los medios de comunicación, buscando hacer más útil a la televisión, buscando otros fines (educativos, científicos, etc.), por eso debemos de insistir que los tiempos han cambiado, y la explotación de los medios por unos cuantos debe de abrirse, hoy, como ya lo hemos mencionados hay otros grupos económicos estratégicos para lo que se plantea.

México, tiene la gran oportunidad de entrar a la televisión mundial, como el primer productor de programas en español. De esta manera entrará en los grandes mercados que existen en los E. U. y en Europa.

Con las nuevas alternativas de la televisión directa al hogar, nacerá la verdadera competencia para los vendedores de este nuevos servicio, con lo cual se podrá tener la opción de contratar al que mejor nos parezca, en cuanto a calidad de servicio y oferta económica, logrando con ello el abaratamiento del mismo.

Esta es la propuesta que dan los nuevos grupos televisivos, para la explotación de la televisión directa al hogar. La cual deberá de suprimir espacios comerciales y promocionales, buscando una nueva televisión con un gran número de canales.

Esto hará posible, que la misma televisión se siga desarrollando, hasta lograr lo que hoy conocemos como Televisión Inteligente o Nueva Televisión, la cual rompe con los cánones ya establecidos por la televisión convencional, ya que los horarios estelares o los programas de mayor rating, serán cosas del pasado, logrando con ello una mayor retroalimentación, entre el emisor y el receptor.

La Televisión Directa al Hogar; permitirá crear una verdadera competencia nacional e internacional, para bien del mismo teleauditorio. El cual buscará con la apertura de la televisión directa al hogar, las compañías televisivas que más le satisfaga ; ya que como lo hemos analizado en el presente trabajo, hay más interesados para la explotación de esta nueva modalidad comunicativa.

B I B L I O G R A F I A

Arredondo Ramírez, Pablo. Zermeño Torres, Ma. de Lourdes. MEXICAN STUDIES/ESTUDIOS MEXICANOS. La política informativa de Televisa en los Estados Unidos: El caso de "24 HORAS". Vol. 2 no. 1. University of California Press, Winter. 1986. . p. 83.

Baena Paz, Guillermina. Instrumentos de investigación. 13a. ed. México. Ed. Editores Mexicanos Unidos. 1986. 134 pp.

Bohmann, Karin. Medios de comunicación y sistemas informativos en México. 1ª. Reimpresión. México. Ed. Patria. 1997. 415 pp.

Bosch García, Carlos. La técnica de investigación documental. 10a. ed. México. UNAM. 1982. 69 pp.

Cazeneuve, Jean. Sociología de la radio y la televisión. 2a. ed. Argentina. Ed. Páidos. 1967. 144 pp.

ENCICLOPEDIA DE MEXICO, tomo XII

Fernández Christlieb, Fátima. Los medios de comunicación masiva en México. 8a. ed. México. Ed. Juan Pablos. 1990 330 pp.

Gómez-Mont, Carmen. El desafío de los nuevos medios de comunicación en México. México. Ed. Diana. 1992. 180 pp.

La Televisión. España. Ed. Salvat. Colección grandes temas. No. 14. 1974. 143 pp.

Magdoff, Harry. Ensayos sobre el imperialismo. 2a. ed. México. Ed. Nuestro Tiempo. 1979. 178 pp.

Matterlant, Armand. Agresión desde el espacio, cultura y napalm en la era de los satélites. 2a. ed. México. Ed. Siglo XXI. 1978. 200 pp.

Mileaf, Harry. Curso práctico de ELECTRONICA Vol. 4 . 10a. Edición. México. Ed. Limusa, S. A. de C.V. 1992. 126 pp.

Morán Mora, Graciela. Algunas consideraciones sobre la producción televisiva de programas en vivo por la televisión estatal. Tesis UNAM. ENEP-Aragón. 1991. 216 pp.

Paoli, José Antonio. Comunicación e Información. 3a. ed. México. Ed. Trillas, S.A. 1983, 138 pp.

Rojas Soriano, Raúl. Guía para realizar investigaciones sociales. 4a. ed. México. UNAM, 1979. 274 pp.

Schiller, Herbert I. Comunicación de masas e imperialismo yanqui. 2a. ed. España Ed. Gustavo Gili, S.A. 1976 174 pp.

Toussaint, Florence. Crítica de la Información de Masas. 3a. reimpresión. México. Ed. Trillas, S. A. 1984. 93 pp.

HEMEROGRAFIA

Acosta Córdova, Carlos. "Slim y Azcárraga alcanzaron con Salinas, la cúspide de la riqueza, con Zedillo, los dejan ponerse al servicio uno del otro". en PROCESO. México, 26 de junio de 1995. semanario. No. 973. pp. 36-38.

Bohórquez, Eduardo A. "El fin de la caja idiota", en ESTE PAIS, México. Ed. Abeja. mensual. No. 37. abril de 1994. pp. 66 y 67.

Briseño, Patricia. "La onda de la televisión por cable". en REVISTA DEL CONSUMIDOR. México. mensual. No. 181. marzo 1992. pp. 23-25.

Corro, Salvador. "Canal 9 será la otra red nacional de Azcárraga; desde diciembre ya tenía el equipo." en PROCESO. México. 25 de enero de 1993. mensual. no. 847. pp. 6-9.

Corro, Salvador. "Confirmó Azcárraga que obtuvo 62 canales pero la Secretaría de Comunicaciones, no sabe nada". en PROCESO. México. 15 de febrero de 1993. mensual. no. 850. pp. 26-28

Getino, Octavio. "El cine: entre la extinción y el cambio". en PLURAL (Revista cultural de Excélsior). Mensual. México. Mayo 1987. No. 1888 p. 40.

Gómez-Mont. "Nuevas tecnologías de comunicación en México", en ESTE PAIS. México. Ed. Abeja. mensual. no. XXX pp. 25-28.

Marín, Carlos. "Con ceses, Televisa engendró la caída de sus poderes en Estados Unidos". en PROCESO. México. 19 de enero de 1987, semanal. no. 533. pp. 22-25.

Mejía Barquera, Fernando. "Los medios en 1992: una triste historia". en REVISTA MEXICANA DE COMUNICACION México. bimestral. No. 27. enero-febrero de 1993. p. 16.

Mongue, Raúl. Cabildo, Miguel. "Los de Joaquín Vargas y Jorge Espinosa, los secuestros de empresarios más recientes en 4 años". en PROCESO México. semanal. 1o. de abril de 1992. No. 813. pp. 8 y 9.

Ortega Pizarro, Fernando. "Clemente Serna, de MEDCOM, advierte: en ninguna parte del mundo existe una concentración como la que disfruta Televisa". en PROCESO. 27 de nov. de 1995. no. 995. 30 y 31 pp.

Ortega Pizarro, Fernando. "El pleito entre Televisa y Multivisión, a punto de un arreglo ilegal que consolidaría dos sistemas monopólicos". en PROCESO. 13 de nov. de 1995. 32-34 pp.

Ortega, P. Fernando. " `En la democratización, la televisión nada tiene que ver´ : Salinas Pliego; `nuestro proyecto, entretener´ : Suárez Vázquez". en PROCESO. 26 de julio de 1996. no. 873. 6-13 pp.

Ortega, Pizarro, Fernando. "Sin concesión, pero dispuesto a conseguirla, Azcárraga se lanza a una nueva aventura internacional: La televisión directa al hogar (DTH)." en PROCESO. 27 de nov. de 1995. no. 995 27-29 pp.

Ponce, Fco. Vera, Rodrigo. "Siete empresarios de la Radiodifusión con Clemente Serna a la cabeza, aspirante a comprar canal 13". en PROCESO. 6 de abril de 1992. no. 805. 18-22 pp.

Puig, Carlos. "Azcárraga, otra vez en UNIVISION, aunque como socio minoritario". en PROCESO México. semanal. 13 de abril de 1992. No. 806. p. 27.

Rodríguez Castañeda, Rafael. "Borrego, 29 magnantes y el presidente de la República ..." en PROCESO. semanal, No. 853. 8 de marzo de 1993. pp. 6-10.

Toussaint, Florence. "Cablevisión". en PROCESO México. 13 de enero de 1992. semanal. no. 793. pp. 55-58.

Toussaint, Florence. "DTH, Alianzas y fusiones". en PROCESO. México. semanal. no. 1,044. p. 64.

Toussaint, Florence. "Oligopolios televisivos". en PROCESO. México 2 de octubre de 1995. no. 987 p. 71.

Toussaint, Florence. "Se instaló el Consejo de Planeación del Canal 22 para enfrentar un litigio". en PROCESO. 30 de marzo de 1992. pp. 56 y 57.

Toussaint, Florence. "Subasta del Espectro Radioeléctrico". en PROCESO México. 25 de agosto de 1996. semanal. No. 1034. 63 y 64 pp.

Vega, Miguel de la . "Luis del Llano explica sus videoteatros y narra su historia en la televisión: la gente ha comenzado a pensar y a comprar". en PROCESO México. 21 de marzo de 1994. semanal. no. 907. p. 62.

HEMEROGRAFIA

"Anuncia la SCT más concesiones para servicios de Televisión" en LA JORNADA. 26 de mayo de 1996. p. 46

Cardoso, Víctor. "Anunció Multivisión un servicio educativo a nivel nacional" en LA JORNADA. 6 de marzo de 1996. p. 53.

Cardoso, Víctor. "Autorizará la SCT operar DTH a empresas de E. U." en LA JORNADA. 8 de nov. de 1996. p. 52.

Cardoso, Víctor. "Bancomer: Telmex y Televisa se fortalecieron con su alianza". en LA JORNADA. 28 de junio de 1995. pp.46 y 60.

Cardoso, Víctor. "Concesionarios de la Televisión por cable piden medidas antimonopolios" en LA JORNADA 4 de enero de 1996. p. 48.

Cardoso, Víctor. "Consolidó Televisa tres cadenas en el sexenio, aumentó su influencia". en LA JORNADA . 24 de septiembre de 1994. pp. 1 y 10.

Cardoso, Víctor. "Desde junio Multivisión ofrecerá el servicio de la televisión directa al hogar" en LA JORNADA. 31 de mayo de 1996. p. 62

Cardoso, Víctor. "En Agosto inicia la subasta de la televisión vía microondas ". en LA JORNADA. 5 de julio de 1996. p. 51.

Cardoso, Víctor. "Evitarán exclusividad de claves y números en el servicio telefónico". en LA JORNADA. 25 de enero de 1996. p. 42

Cardoso, Víctor. "Firman Telecomm convenios para ofrecer servicios en el Cono Sur.". en LA JORNADA. 28 de octubre de 1995. p. 46.

Cardoso, Víctor. "Invertirá Televisa 80 millones de dólares en el servicio de la televisión directa al hogar." en LA JORNADA. 1o. de junio de 1996. p. 49.

Cardoso, Víctor. "La concesión de órbitas espaciales tuvo `buena cantidad de solicitudes´ ". en LA JORNADA. 27 de nov. de 1996.

Cardoso, Víctor. "La crisis de México perjudicó las telecomunicaciones en América Latina". en LA JORNADA. 12 de junio de 1996. p. 45.

Cardoso Víctor. "MVS y TV AZTECA en tratos para producir programas". en LA JORNADA. 6 de dic. de 1996. p. 53.

Cardoso, Víctor. "Negocia Telmex alianzas con más firmas de televisión por cable: Chico Pardo." en LA JORNADA. 23 de enero de 1996. 1 y 48 pp.

Cardoso, Víctor. "Ordenó la SCT construir otro satélite de Telecomunicaciones" en LA JORNADA. 20 de agosto de 1996. p. 41.

Cardoso, Víctor. "Por la crisis, se compactarían concesiones de la televisión por cable" en LA JORNADA. 9 de enero de 1996. p. 48.

Cardoso, Víctor. "Preparan el lanzamiento del satélite sustituto del Morelos II". en LA JORNADA. 4 de octubre de 1995. p. 47.

Cardoso, Víctor. "Se abre a la inversión privada la operación de satélites mexicanos". en LA JORNADA. 23 de nov. de 1996. p. 40.

Cardoso, Víctor. "Se fusionaron las difusoras Radio Centro y Radio Red por 135 MDD". en LA JORNADA. 10 de enero de 1996. p. 48.

Cardoso, Víctor. "Solicitará Televisa nuevas concesiones a la SCT". en LA JORNADA. 22 de nov. de 1995. p. 52.

Cardoso, Víctor. "Solicitud de TELINOR a la SCT para operar televisión inalámbrica ." en LA JORNADA. 24 de julio de 1996. p. 46.

Cardoso, Víctor. "Telecomunicaciones y telefonía rural, prioridades de la SCT.". en LA JORNADA. 13 de agosto de 1996. p. 40.

Cardoso, Víctor. "Televisa y Telmex, interesadas por comprar el sistema satelital". en LA JORNADA. 28 de agosto de 1996. p. 48.

"Carlos Casasús, a la C. F. T. " en LA JORNADA. 13 de agosto de 1996. p. 40.

Castellanos, Antonio. "Formalizán 'Alianza estratégica' Canal 40 y Tv Azteca; ésta podría obtener el control total de CNI". en LA JORNADA. 12 de enero de 1999. Pág. 18.

"Cofetel puede funcionar sin presidente". En LA JORNADA. 27 de mayo de 1999. Pág. 18.

"Condicionan a INBURSA obtener acciones de Acir y Medcom". en LA JORNADA. 30 de julio de 1996. p. 42.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, TOMO CDLXXXIII No. 14. Capítulo XIII. México, D.F., a 20 de diciembre de 1993. p. 103.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. TOMO DXV No. 7 México, D.F., a 9 de agosto de 1996. pp. 50-52.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. TOMO DXVIII. No. 17 del 25 de nov. p.53.

"Dirimirá Joaquín Vargas sus controversias con Televisa". en LA JORNADA. 26 de octubre de 1995. p. 53

En 1997 Galaxy Latin America pondrá un satélite en órbita". en LA JORNADA. 15 de dic. de 1996. p. 47.

Fernández-Vega, Carlos "Crean supergrupo de televisión por satélite". en LA JORNADA. 21 de nov. de 1995. pp. 1 y 52.

García Hernández, Arturo. "DTH Sky: 110 canales de video y 48 de audio". en LA JORNADA. 24 de octubre de 1996. p.25.

García Hdez. Arturo. "El Canal 22 ligado a la realidad social: Pérez Gay." en LA JORNADA. 10 de julio de 1994. p. 23.

García Hernández, Arturo. "Más enfocado a la cultura, Directv comenzará a operar en México". en LA JORNADA. 12 de dic. de 1996.

García Hernández, Arturo. "Ofrecerá MVS Multivisión 96 de 144 canales".en LA JORNADA 10 de marzo de 1995. p. 28.

Gallegos, Elena. "Se fortalecerá la competencia en el área televisiva, asegura CSG". en LA JORNADA. 27 de julio de 1994. p. 45.

Gómez Flores, Laura. "Obtuvo la C: R: y T: V: del Norte una tercera concesión". en LA JORNADA. 25 de mayo de 1996. p. 43.

González, Ana María. "La Televisión por cable debe orientarse al verdadero servicio social: Covi".en LA JORNADA. 29 de mayo de 1993. p. 28.

Malvido, Adriana. "Vivimos ya el tránsito de la Edad de la Razón a la Edad de la Inteligencia". en LA JORNADA. 6 de nov. de 1995. p. 25.

MENAJE. "Escasa la televisión por cable en América Latina. en LA JORNADA. 31 de mayo de 1996. p. 52.

MULTIMEDIA. (columna) en LA JORNADA. 13 de dic. de 1996. p. 53.

Muñoz Ríos, Patricia. "Creció 42% la concentración de empresas en grupos: C FC". en LA JORNADA. 12 de diciembre de 1995. p. 46.

"Nicolín Fischer, nuevo presidente de la Cofetel". En LA JORNADA. 10 de junio de 1999. Pág. 25.

Notimex. "Reúne Avantel la suma para entrar al mercado nacional". en LA JORNADA. 15 de junio de 1996. p. 47.

Olmos, Alejandro. "Comprará Telmex 49% de acciones de Cablevisión". en LA JORNADA. 30 de noviembre de 1994. pp. 1 y 54.

Olmos, Alejandro. "Crisis económica y televisión de paga". en LA JORNADA. 7 de febrero de 1995. p. 14.

Olmos, Jaime. "El 40 : ¿ Un canal plural ?". en LA JORNADA. 6 de dic. de 1994. p. 28.

Peguero, Raquel. "Ganar la pantalla chica para el cine, objetivo de CINECANAL en el continente". en LA JORNADA. 1o. de octubre de 1994. p. 23.

Pie de fotografía del suplemento "Lunes en la Ciencia" en LA JORNADA. 14 de diciembre de 1998. Pág. 2

"Programa de Desarrollo del Sector Comunicaciones y Transportes". en LA JORNADA. 4 de marzo de 1996. pp. 34 y 35.

Saénez, Armando. "Espaldarazo oficial al tercero en discordia". en UNO MAS UNO 23 de septiembre de 1989. p. 32.

Sierra Valencia, Griselda. "Entrará en operación una nueva cadena de televisión". en UNO MAS UNO. 16 de agosto de 1989. p. 30.

" T L C ". Títular a 8 columnas en LA JORNADA. 18 de noviembre de 1993. p. 1.

Vargas, Rosa Elvira y Martínez, Néstor. "Aprueban PAN y PRI, reformas en la Ley de Telecomunicaciones". en LA JORNADA. 27 de abril de 1995. p.8.

Varias Agencias. "Enlista Forbes a 24 mexicanos entre los más ricos del mundo". en LA JORNADA. 5 de julio de 1994. pp. 1 y 10.

ANEXO No. 1

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE POSTES QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA -
COMPANIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO, S. A. (EN LIQUIDACION), QUE EN
LO SUCESIVO SE DENOMINARA COMO "LA COMPANIA" REPRESENTADA POR SU --
SUBDIRECTOR Y APODERADO GENERAL, ING. RICARDO CHARVEL LOBIAS, Y, --
POR LA OTRA, CABLEVISION, S. A., QUE SE DENOMINARA "CABLEVISION", -
REPRESENTADA POR SU DIRECTOR GENERAL C.P. JESUS LOZANO GUERRA, DE -
ACUERDO CON LOS SIGUIENTES ANTECEDENTES Y CLAUSULAS:

ANTECEDENTES :

1a. Con fecha 16 de Junio de 1967 "LA COMPANIA" y "CABLE-
VISION" celebraron un contrato con una duracion de diez años con-
tados a partir de su firma para el arrendamiento de postes propiedad
de "LA COMPANIA", para que "CABLEVISION" instalara un circuito mono-
filar coaxial para distribuir señales de televisión recibidas en -
sus propias instalaciones.

2a. Debido a que el contrato de referencia venció el 16 -
de Junio de 1977 y no se elaboró en su oportunidad un nuevo contra-
to, ambas partes acordaron continuar con el arrendamiento de postes
mientras se celebrara el nuevo contrato, estableciendo el precio --
del arrendamiento en base a los dictámenes que emitiera la Comisión
de Avalúos de Bienes Nacionales; persistiendo el compromiso por par-
te de "CABLEVISION" de no dañar o entorpecer el mantenimiento y ser-
vicio de las líneas de distribución de "LA COMPANIA".

3a. Debido a que a la fecha se hace necesario dar cumpli-
miento a las nuevas disposiciones legales, y las condiciones que --
sirvieron de base para celebrar el contrato citado han cambiado, am-
bas partes de común acuerdo, deciden celebrar el presente contrato.

4a. Las partes consideran que el número de postes deberá
irse fijando de acuerdo con las necesidades futuras de "CABLEVISION"
y modificándose las instalaciones de esta conforme lo requiera el -
servicio público que "LA COMPANIA" tiene encomendado.

C L A U S U L A S :

PRIMERA.- "LA COMPANIA" dá en arrendamiento a "CABLEVI--
SION" los postes de su propiedad que requiera esta última para que
fije, sostenga y suspenda los alambres, crucetas, brazos, aparatos,
instalaciones, cables y demás accesorios que necesite para el servi-

Handwritten notes:
Cable vision
8 Sept 81
Buenos Aires

Handwritten initials:
CFL

cio que solicita, de acuerdo con los diseños y especificaciones que firmados por ambas partes se agregan a este contrato como parte integrante de él.

SEGUNDA.- La duración del presente contrato es de un año a partir de la fecha de su firma y se renovará cada año, estableciéndose en cada caso nuevos precios de arrendamiento por poste, según el arreglo que se acuerde entre las partes, tomando en consideración entre otros factores: los índices de inflación habidos en su momento, dictaminados por el Banco de México, S. A., y dictamen de avalúo de la Comisión de avalúos de Bienes Nacionales.

TERCERA.- Por el arrendamiento concedido "CABLEVISION" pagará a "LA COMPAÑIA" como renta, en las oficinas de ésta en la ciudad de México, D. F., la cantidad de \$ 153.00 (CIENTO CINCUENTA Y TRES PESOS 00/100 M.N.) por poste al año, durante la vigencia del contrato.

Las rentas se pagarán por anualidades adelantadas el día 10 de Septiembre de cada año sobre el número de postes ocupados en esa fecha. Al cubrirse la siguiente anualidad se hará el ajuste correspondiente a los postes ocupados durante el año inmediato anterior; el ajuste por los postes que hayan estado ocupados durante períodos inferiores al año, se hará en proporción al número de meses comprendidos en dichos períodos, considerando mes completo cada período mayor de 15 días. La primera anualidad se pagará al firmarse este contrato sobre la cantidad estimada de 29,000 postes.

CUARTA.- "CABLEVISION", con una anticipación de dos meses avisará a "LA COMPAÑIA" el sector o sectores que piensa cubrir en los términos de su concesión con las rutas a seguir, a efecto de que "LA COMPAÑIA", hecho el estudio correspondiente en el menor tiempo posible dentro de ese plazo, haga saber a "CABLEVISION" los proyectos que tiene respecto a sus instalaciones en esos sectores, y en caso, dé su aprobación para la ocupación de los postes en los términos de este contrato.

Este aviso deberá acompañarse con un plano de ruta en el que se marquen los postes que se piensan ocupar y, de ser posible,

aquellos en que las instalaciones de "CABLEVISION" sean de tipo especial.

Si al inspeccionar las instalaciones en un determinado sector o ruta, "LA COMPAÑIA" encontrare postes ocupados por "CABLEVISION" respecto de los cuales no se hubiere cumplido el requisito que esta cláusula exige, sin previo aviso se hará la facturación -- desde la fecha en que se iniciaron las instalaciones en el mismo -- sector o ruta, y si esta fecha no se pudiere determinar se considerará que dichas instalaciones se hicieron en el semestre anterior.

QUINTA.- "CABLEVISION" acepta que las normas generales a que deberán sujetarse sus instalaciones sobre postes propiedad de "LA COMPAÑIA" son las siguientes:

- 1.- Estricto apego a las disposiciones legales en vigor -- sobre instalaciones y obras de la industria eléctrica, así como a las que rijan lo relativo a las vías generales de comunicación.
- 2.- Cuando se ocupen postes donde existan instalaciones -- en baja tensión, "CABLEVISION" fijará sus cables a -- una distancia de 1.20 metros abajo de la red secundaria.
- 3.- En postes donde la red de distribución sea en alta -- tensión, las distancias que deberán observarse abajo de los cables conductores serán como sigue:
 - a) Postes con circuitos a 23 KV, 3.60 metros.
 - b) Postes con circuitos a 6 KV, 2.40 metros.

SEXTA.- Las instalaciones sobre postes de "LA COMPAÑIA" -- que no llenen los requisitos establecidos en las cláusulas Primera y Quinta de este contrato deberán ser modificadas por "CABLEVISION" de acuerdo con los mismos o retiradas en un plazo de 60 días a partir del aviso de "LA COMPAÑIA".

SEPTIMA.- Las instalaciones de "CABLEVISION" sobre postes de "LA COMPAÑIA" deberán ser conservadas en todo tiempo en buenas -- condiciones por "CABLEVISION" quedando a su exclusivo cargo su instalación, cambio, mantenimiento y revisión.

OCTAVA.- "CABLEVISION" se obliga a evitar en todo tiempo que sus instalaciones, cables y accesorios estorben o impidan el paso de las líneas de "LA COMPAÑIA" así como que las maniobras de sus trabajadores puedan obstaculizar o dañar el equipo eléctrico de "LA COMPAÑIA" o el telefónico, en su caso.

NOVENA.- En caso de que "LA COMPAÑIA" reciba órdenes de autoridad competente para cambiar de lugar o reconstruir alguna de sus líneas que comprenda postes que soporten también instalaciones de "CABLEVISION", ésta se obliga a remover y reinstalar o bien a retirar definitivamente las instalaciones de su propiedad dentro del plazo fijado por dichas autoridades para lo cual "LA COMPAÑIA" dará a conocer a "CABLEVISION" la orden respectiva.

DECIMA.- Cuando "LA COMPAÑIA" tenga necesidad de reconstruir alguna de sus líneas o de cambiar de lugar o renovar postes que sostengan también líneas o instalaciones de "CABLEVISION" ésta se obliga a remover o reinstalar o bien retirar definitivamente sus instalaciones afectadas dentro del plazo que "LA COMPAÑIA" al efecto señale.

En casos de emergencia "LA COMPAÑIA" no necesitará dar -- aviso anticipado sino que podrá ejecutar la obra dando aviso posterior a "CABLEVISION" para que haga los cambios que se requieran en sus instalaciones dentro del plazo que "LA COMPAÑIA" fije.

DECIMA PRIMERA.- En caso de que "LA COMPAÑIA" por razones de carácter técnico o para cumplir una orden de autoridad se vea en la necesidad de solicitar que "CABLEVISION" retire definitivamente sus líneas de uno o varios postes, "CABLEVISION" se obliga a retirarlas siempre que "LA COMPAÑIA" le notifique por escrito con 60 -- días de anticipación.

Si "CABLEVISION" no llevare a cabo el retiro de sus instalaciones dentro del plazo fijado para ello, "LA COMPAÑIA", sin responsabilidad alguna de su parte, podrá retirar dichas instalaciones con cargo a "CABLEVISION", la que se obliga a pagar el costo de estos trabajos a "LA COMPAÑIA"

DECIMA SEGUNDA.- "LA COMPAÑIA" no será responsable de la desaparición, deterioro o daño que sufrán las instalaciones de - -

"CABLEVISION" que directamente o indirectamente se deriven o resulten de su instalación en los postes de "LA COMPAÑIA", ni tampoco de los daños o perjuicios que se causen a terceros por el mismo motivo.

DECIMA TERCERA.- El personal de "CABLEVISION" que ejecute trabajos en los postes de "LA COMPAÑIA" a que se refiere este contrato lo hará a cuenta y riesgo exclusivo de "CABLEVISION". En consecuencia, "LA COMPAÑIA" no será responsable de los accidentes o daños que sufran dichas personas con motivo o por causa de los trabajos indicados obligándose "CABLEVISION" a reembolsar a "LA COMPAÑIA" cualquiera erogación que directa o indirectamente por conducto de las autoridades, se viere obligada a hacer.

DECIMA CUARTA.- "CABLEVISION" se obliga a indemnizar a "LA COMPAÑIA" por los accidentes, daños o perjuicios que provengan directamente o indirectamente de la ruptura, deterioro o malas condiciones de las instalaciones de "CABLEVISION" sobre postes de "LA COMPAÑIA", obligándose también a reembolsar a ésta de los gastos y costos en que pudiere incurrir por ese motivo respecto a sus propios trabajadores o terceras personas.

En los casos a que se refiere esta cláusula, "LA COMPAÑIA" notificará oportunamente a "CABLEVISION" la determinación de autoridad, reclamación o acción intentada en su contra a fin de que coadyuve con ella o haga valer las defensas que procedan.

DECIMA QUINTA.- "CABLEVISION" se obliga a cumplir todas las disposiciones legales que se dicten respecto a sus instalaciones y se obliga a sacar en paz y salvo a "LA COMPAÑIA" de todas las reclamaciones, multas y gastos que se vea obligada a pagar por falta de cumplimiento de dichas disposiciones.

DECIMA SEXTA.- "CABLEVISION" no podrá ceder ni traspasar ninguno de los derechos derivados del presente contrato a menos de que previamente obtenga el consentimiento por escrito de "LA COMPAÑIA".

DECIMA SEPTIMA.- Para garantizar todas y cada una de las obligaciones que contrae en el presente contrato, "CABLEVISION" entregará a "LA COMPAÑIA" en el término de 15 días una fianza de \$500,000.00 (QUINIENTOS MIL PESOS 00/100 M.N.) expedida por compañía afianzadora legalmente autorizada, la que estará en vigor por

tiempo indefinido y solo podrá ser cancelada al darse por terminado el contrato o por autorización expresa de "LA COMPAÑIA" dada por escrito.

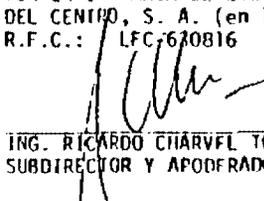
DECIMA OCTAVA.- Para todo lo relativo a la interpretación y cumplimiento del presente contrato, las partes están de acuerdo a someterse expresamente a la jurisdicción de los tribunales del fuero común de la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando expresamente a cualquier otro fuero que le pudiera ser aplicable y designan como domicilio para oír notificaciones: "LA COMPAÑIA" en la Av. Melchor Ocampo No. 171, de la Ciudad de México, D. F., y "CABLE VISION" en la calle de Dr. Río de la Loza # 182, México, D. F.

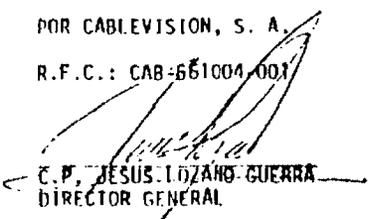
DECIMA NOVENA.- Este contrato empezará a regir después -- que "CABLEVISION" obtenga, en su caso, la aprobación, permiso o concesión de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y/o cualquiera otra autoridad competente, manifestando "LA COMPAÑIA" estar empadronada con cédula No. 54177 y "CABLEVISION" con el No. 523170, para los efectos del pago del Impuesto al Valor Agregado.

Este contrato se firma en la ciudad de México, Distrito Federal, a los treinta y un días del mes de Agosto de mil novecientos ochenta y uno.

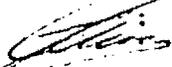
POR LA COMPAÑIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO, S. A. (en liquidación)
R.F.C.: LFC-670816

POR CABLEVISION, S. A.
R.F.C.: CAB-661004-001

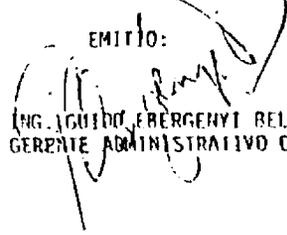

ING. RICARDO CHARVEL TOBIAS
SUBDIRECTOR Y APODERADO GENERAL


C. P. JESUS LOZANO GUERRA
DIRECTOR GENERAL

REVISADO EN SU LEGALIDAD:


LIC. PEDRO F. ORTIZ
JEFE DEPTO. JURIDICO CLFC, S.A.

EMITTO:


ING. EBERGENYI BELGODERE
GERENTE ADMINISTRATIVO CLFC, S.A.


1. 1. 10

COMPañIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTROEXP. RP-23.
AREA: 001100.

FOLIO: 03-_____

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE POSTES QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA COMPañIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO, S. A. (EN LIQUIDACION), A LA QUE EN LO SUCESIVO SE DENOMINARA "LA ARRENDADORA", REPRESENTADA POR EL SEñOR INGENIERO MARDOQUEO STAROPOLSKY NOWALSKI, SUB DIRECTOR Y APODERADO GENERAL Y POR LA OTRA "MVS MULTIVISION", -- S. A. DE C. V., A QUIEN EN LO SUCESIVO SE DESIGNARA COMO "LA ARRENDATARIA", REPRESENTADA POR EL SEñOR LICENCIADO JOAQUIN VARGAS -- GUAJARDO, EN SU CARACTER DE ADMINISTRADOR UNICO, AL TENOR DE LAS DECLARACIONES Y CLAUSULAS QUE MAS ADELANTE SE CONTIENEN:

D E C L A R A C I O N E S :**1.- Declara "LA ARRENDADORA":**

- a) Que es titular en propiedad de una red de postes de distribución, cuyo -- destino es el cumplimiento de su objeto que es la prestación del servicio público que consiste en la generación, conducción, transformación, distribución y abastecimiento de energía eléctrica.
- b) Que acepta arrendar los espacios de la postería necesaria, en tanto no se causen daños a las instalaciones de su propiedad ni se entorpezcan los trabajos de operación y mantenimiento necesarios para el suministro eficiente y continuo del servicio eléctrico ya mencionado.
- c) Que está representada por su Subdirector y Apoderado General, ingeniero Mardoqueo Staropolsky Nowalski, según escritura pública N° 58,512, volumen 1252, protocolo del Notario N° 65 del Distrito Federal, licenciado -- Pedro Del Paso Regaert, con domicilio en General Juan Cano N° 62, C.P. 11850.

2.- Declara "LA ARRENDATARIA":

- a) Que es una empresa constituida como Sociedad Anónima de Capital Variable en términos de la legislación mexicana y de acuerdo con su escritura constitutiva N° 104,597 de fecha 21 de diciembre de 1989, otorgada ante el licenciado Alejandro Soberón Alonso, Notario Público N° 68 de esta -- Ciudad de México, Distrito Federal.
- b) Que ha solicitado a "LA ARRENDADORA" el arrendamiento de los espacios de la postería propiedad de ésta, que forman parte de su sistema de distribución aérea de energía eléctrica, para instalar sus cables Helitel -- dieléctrico Telmex EB4 de 18 conductores y con un peso de 150 -- -- -- -- -- gramos/metro, para instalarse a lo largo de la trayectoria comprendida entre Boulevard Puerto Aéreo N° 486, Colonia Moctezuma y el Cerro del -- Chihuahuite de esta ciudad, mismo que se detalla en planos anexos y que forman parte del presente contrato.



COMPANIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO

EXP. RP.-23.
AREA: 001100.

FOLIO: 03-_____

Conformes las partes con las declaraciones que anteceden, convienen en otorgar el presente contrato al tenor de las siguientes:

C L A U S U L A S :

PRIMERA.- "LA ARRENDADORA" concede en arrendamiento a "LA ARRENDATARIA", los espacios de la postería de su propiedad que forman parte de su sistema eléctrico de distribución ubicado entre Boulevard - Puerto Aéreo N° 486, Colonia Moctezuma y el Cerro del Chiquihuite de esta ciudad, y que esta última requiere para fijar sus cables - Helitel dieléctrico Telmex EB4-01 de 18 conductores y con un peso de 150 gramos/metro para instalarse a lo largo de la trayectoria antes mencionada, de acuerdo a la concesión de señales restringidas de televisión otorgada el día 28 de noviembre de 1988 por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

SEGUNDA.- "LA ARRENDATARIA" pagará a "LA ARRENDADORA" en las oficinas de ésta, ubicadas en Melchor Ocampo N° 171, Colonia Tlaxpana, C.P. 11379 en esta ciudad, una renta en principio de - - - - - N\$ 30.15 (TREINTA NUEVOS PESOS 15/100, M.N.) por unidad de postería que utilice, a partir del 15 de enero de 1993, cubriéndola por anualidad adelantada. En el entendido de que en el momento en que la Comisión de Avalúos de Bienes Nacionales emita el avalúo correspondiente de renta en vigor para este contrato, o en su defecto dé a conocer las políticas generales para este tipo de arrendamiento, la presente renta automáticamente quedará reajustada, obligándose "LA ARRENDATARIA" a liquidar de inmediato las diferencias que resulten en forma retroactiva, a partir del 15 de enero de 1993.

Para los años subsecuentes, la renta será ajustada anualmente por lo que "LA ARRENDADORA" comunicará por escrito a "LA ARRENDATARIA" dentro de los 30 (treinta) días naturales siguientes al vencimiento de la renta en vigor, el precio actual, de acuerdo al dictamen de justipreciación de renta que emita la propia Comisión de Avalúos de Bienes Nacionales, o conforme a las políticas generales que al respecto se determinen.

La falta de notificación a que se refiere el párrafo anterior, traerá como consecuencia el incremento automático de la renta, a partir de la fecha del nuevo avalúo o de las políticas generales que al efecto se fijen.

Queda entendido que la renta se pagará por años completos o en su caso, proporcionalmente al tiempo de ocupación de los postes por parte de "LA ARRENDATARIA".

TERCERA.-

A la firma del presente contrato, "LA ARRENDATARIA" determinará por medio de planos el número de postes que deberá utilizar. "LA ARRENDADORA" podrá en cualquier tiempo, levantar el censo

MELCHOR OCAMPO No. 171
COL. TLAXPANÁ C.P. 11379

TEL. 518-00-80

RECIBIDO POR EL SEÑOR EN ES-079/93

TELEFAX 5468613
TELEX 1772024 CLYME



COMPANIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO

EXP. RP-23.
AREA: 001100.

FOLIO: 03-_____

de postes que ocupe "LA ARRENDATARIA", comprometiéndose ésta a actualizar los planos cuando "LA ARRENDADORA" autorice la -- ocupación y uso de postes para nuevas instalaciones.

Si al inspeccionar las instalaciones en un determinado sector o ruta, "LA ARRENDADORA" encontrare postes ocupados por "LA ARRENDATARIA", respecto de los cuales no se hubiere cumplido el requisito que esta cláusula exige, sin previo aviso se hará la facturación desde el inicio del año correspondiente a la última actualización de precios, sin detrimento de que por tal motivo "LA ARRENDADORA" pueda dar por rescindido el presente contrato.

CUARTA.-

Para el caso de que "LA ARRENDATARIA" pretenda realizar trabajos de expansión, deberá contar previamente con la autorización por escrito de "LA ARRENDADORA", para tal efecto, presentará una - solicitud por escrito acompañada de los planos correspondientes, con sesenta días de anticipación a la fecha en que programe la ejecución de la obra correspondiente, "LA ARRENDADORA" contestará autorizando o negando dentro de los 15 (quince) días siguientes a -- aquél en que reciba la solicitud y sus anexos, fijando, en su caso, - las condiciones que habrá de observar "LA ARRENDATARIA".

QUINTA.-

"LA ARRENDATARIA" acepta observar y ajustarse a lo siguiente:

- 1) Por lo que se refiere a las instalaciones que efectúe, tendrá que apegarse a lo señalado por las disposiciones legales en vigor, -- aplicables al servicio público de energía eléctrica y en particular al Reglamento de Obras e Instalaciones Eléctricas y a las - normas respectivas.
- 2) Deberá observar en lo que resulten aplicables, las disposiciones de la Ley de Vías Generales de Comunicación.
- 3) Las distancias mínimas entre conductores de la red de distribución de energía eléctrica, ya sean de baja o de alta tensión y - el tendido de cable, serán fijadas en cada caso, por el representante de "LA ARRENDADORA", en esta ciudad de México, Distrito Federal.
- 4) La altura del cable al piso debe ser de acuerdo a la Norma - LyF 3.0026 además de que en todos los casos se colocará - cuando menos 0.30 metros debajo de la línea de baja tensión.
- 5) El cableado no debe interferir con las instalaciones de "LA - ARRENDADORA", como son, los conductores, equipos de secciónamiento y dispositivos de operación, acometidas aéreas y subterráneas, etc.
- 6) Los reemplazos o retiros de postes necesarios para mantener la continuidad del servicio, se hará sin previo aviso y sin la obligación de reinstalar el cable de "LA ARRENDATARIA".

...//...
MEXICO, D.F. a los 05 días del mes de mayo de 1985-079/43
TEL. 518-00-80



COMPANIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO

EXP. RP-23
AREA: 001100.

FOLIO: 03-_____

- 7) El peso total del cable y herrajes, no debe rebasar los 24 kilogramos en cada poste.
- 8) Los trabajos de instalación del cable, deben ser supervisados por el personal de "LA ARRENDADORA" con cargo a "LA ARRENDATARIA".
- 9) Las ampliaciones futuras de las instalaciones de "LA ARRENDATARIA", deberán sujetarse a lo estipulado al respecto en este contrato.
- 10) La cantidad de postes en arrendamiento de la ruta solicitada actualmente, es de 583 aproximadamente.

SIXTA.- "LA ARRENDATARIA" se obliga a tramitar y obtener una Solicitud de Presupuesto para instalar 5 postes CR-9 nuevos para entroncar las salidas de sus cables, con las instalaciones de "LA ARRENDADORA", así como para reemplazar 2 (dos) postes CR-9 deteriorados -- por el tiempo, y otra Solicitud de Presupuesto abierta para que cubra el importe resultante de las instalaciones referidas en el inciso 4) de la cláusula Quinta que antecede.

SEPTIMA.- "LA ARRENDATARIA" se obliga a que todas sus instalaciones en -- postería de "LA ARRENDADORA", serán conservadas por su propia cuenta en todo tiempo en buenas condiciones, quedando también a -- su cargo la instalación, cambio, mantenimiento y revisión de las mismas y en su caso, el retiro definitivo.

OCTAVA.- "LA ARRENDADORA" conservará durante la vigencia del presente contrato el derecho y el libre acceso a la postería de su propiedad para ejecutar los trabajos necesarios de operación y mantenimiento de las líneas, de modo que "LA ARRENDATARIA" queda obligada a -- que sus instalaciones, cables y accesorios no interrumpan, causen daño o entorpezcan en forma alguna la continuidad del servicio público de energía eléctrica, y a que las maniobras que tengan que llevar a cabo sus trabajadores no obstaculicen o perjudiquen de alguna manera el equipo eléctrico de "LA ARRENDADORA".

NOVENA.- El personal de "LA ARRENDATARIA" que ejecute trabajos en los -- postes de "LA ARRENDADORA", a que se refiere este contrato, lo hará por cuenta y riesgo de "LA ARRENDATARIA", consecuente-- mente, "LA ARRENDADORA" no será responsable de los accidentes o daños que pudiese sufrir este personal, obligándose "LA ARRENDATARIA" a dejar a salvo los derechos de "LA ARRENDADORA" ante cualquier problema derivado del personal que tiene contratado la primera.

"LA ARRENDATARIA" se obliga a que su personal que tenga necesidad de subir a la postería de "LA ARRENDADORA", lo haga utilizando escaleras o manéas, absteniéndose por completo de usar espuelas.

SS-079/43

...//..



COMPANIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO

EXP. RP-23.
AREA: 001100.

FOLIO: 03-_____

"LA ARRENDATARIA" se obliga a pagar inmediatamente que sea requerida para ello por "LA ARRENDADORA", el importe de los daños y perjuicios que sus líneas, aparatos, herrajes y personal puedan ocasionar a las instalaciones de "LA ARRENDADORA" o a los usuarios del servicio público de energía eléctrica, así como a restituir cualquier cantidad que por los anteriores conceptos hubiera tenido que cubrir "LA ARRENDADORA".

DECIMA.- "LA ARRENDATARIA" asume la total responsabilidad civil y penal que pueda resultar de la instalación, mantenimiento, operación y reparación o supresión de sus líneas o instalaciones y demás accesorios; así como de los daños y perjuicios que causen sus trabajadores a terceras personas o a los bienes de éstas.

"LA ARRENDATARIA" será la única responsable de los daños que pudieren sufrir tanto su personal como sus instalaciones, debido a la proximidad o al contacto que llegaren a tener con las líneas de "LA ARRENDADORA".

DECIMA PRIMERA.-

En virtud de que "LA ARRENDADORA" solamente está rentando los espacios de su posterioría, en ningún caso y por ningún motivo será responsable de las interrupciones que sufra el servicio proporcionado a terceros por "LA ARRENDATARIA", ni de los daños y perjuicios que se ocasionen a la misma, a sus trabajadores o a las personas que reciban el servicio ya mencionado, tampoco será responsabilidad de "LA ARRENDADORA" cuando dichas interrupciones, daños y perjuicios se deban a casos fortuitos, de fuerza mayor o accidentes de trabajo ocurridos durante la realización de maniobras de operación y mantenimiento que "LA ARRENDADORA" efectúe en sus instalaciones.

DECIMA SEGUNDA.-

"LA ARRENDATARIA" pagará por su cuenta todos los impuestos, contribuciones, derechos y en general todas las cargas administrativas y fiscales que se deriven de la instalación y operación de sus líneas en postes de "LA ARRENDADORA"; si ésta estuviere en la condición de hacer algún pago por tales conceptos, "LA ARRENDATARIA" se obliga a reembolsar las cantidades erogadas, dentro de los 15 (quince) días -- contados a partir de que "LA ARRENDADORA" la requiera en tal sentido.

DECIMA TERCERA.-

"LA ARRENDATARIA" se obliga a cumplir todas las disposiciones legales que las autoridades competentes dicten, respecto a sus instalaciones o que le resulten aplicables, por lo tanto será la responsable de todas las reclamaciones, multas y gastos que pudieran imponerse debido a la inobservancia de dichas disposiciones, quedando a salvo "LA ARRENDADORA" de responder por cualquiera de estas sanciones.

DECIMA CUARTA.-

En caso de que "LA ARRENDADORA" reciba órdenes de autoridad competente para cambiar de lugar o reconstruir alguna de sus líneas que -

[Handwritten signatures and initials]

[Handwritten signatures and initials]
TEL. 518-00-80

FORMA 301 L. C.



COMPAÑIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO

EXP. RP-23
AREA: 001100.

CALZ. MELCHOR OCAMPO No. 171
MEXICO 17. D. F.

FOLIO: 03- _____

comprenda postes que soporten también instalaciones de "LA ARRENDATARIA", ésta se obliga a remover y reinstalar o bien a retirar definitivamente las instalaciones de su propiedad dentro del plazo fijado por dichas autoridades para lo cual "LA ARRENDADORA" dará a conocer a "LA ARRENDATARIA" la orden respectiva.

Si "LA ARRENDATARIA" no llevara a cabo el retiro de sus instalaciones dentro del plazo fijado para ello, "LA ARRENDADORA", sin responsabilidad alguna de su parte, podrá retirar dichas instalaciones con cargo a "LA ARRENDATARIA", la que se obliga a pagar el costo de estos trabajos a "LA ARRENDADORA".

DECIMA

QUINTA.- Cuando "LA ARRENDADORA" tenga necesidad de reconstruir alguna de sus líneas o de cambiar de lugar o renovar postes que tengan también líneas o instalaciones de "LA ARRENDATARIA" ésta se obliga a remover o reinstalar o bien retirar definitivamente sus instalaciones afectadas dentro del plazo que "LA ARRENDADORA" al efecto señale.

En casos de emergencia "LA ARRENDADORA" no necesitará dar aviso anticipado, sino que podrá ejecutar la obra dando aviso posterior a "LA ARRENDATARIA" para que haga los cambios que se requieran en sus instalaciones dentro del plazo que "LA ARRENDADORA" fije.

DECIMA

SEXTA.- "LA ARRENDATARIA" se obliga a indemnizar a "LA ARRENDADORA" por los accidentes, daños o perjuicios que provengan directa o indirectamente de la ruptura, deterioro o malas condiciones de sus instalaciones, obligándose también a reembolsar a ésta de los gastos y costas en que pudiese incurrir por ese motivo, respecto a sus propios trabajadores o terceras personas.

DECIMA

SEPTIMA.- "LA ARRENDATARIA" no podrá ceder ni traspasar ninguno de los derechos derivados del presente contrato.

DECIMA

OCTAVA.- Para garantizar todas y cada una de las obligaciones que se contraen en el presente contrato, "LA ARRENDATARIA" entregará a "LA ARRENDADORA" en el término de 15 (quince) días, una fianza del 20% del monto del presente contrato, expedida por Compañía Afianzadora legalmente autorizada, la que estará en vigor por tiempo indefinido y sólo podrá ser cancelada al darse por terminado el contrato o por autorización expresa de "LA ARRENDADORA" dada por escrito, que se actualizará según el número de postes que se incrementen o el costo por el arrendamiento.

DECIMA

NOVENA.- La duración del presente contrato será por tiempo indefinido empezando a correr su vigencia a partir de la fecha de su firma, en el enten