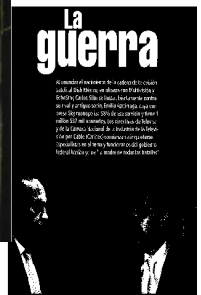


La guerra

Al anunciar el nacimiento de la cadena de televisión satelital Dish México, en alianza con Multivisión y EchoStar, Carlos Slim se lanza abiertamente contra su rival y antiguo socio, Emilio Azcárraga, cuya empresa Sky monopoliza 98% de ese servicio y tiene 1 millón 637 mil abonados. Los directivos de Televisa y de la Cámara Nacional de la Industria de la Televisión por Cable (Canitec) comienzan a inquietarse. Especialistas en el tema y funcionarios del gobierno federal hablan ya de "la madre de todas las batallas".



Fotos: Octavio Gómez



Continúa en siguiente hoja

Jenaro Villamil

El lanzamiento de Dish México, la segunda compañía de televisión satelital en México que le competirá al monopolio de Sky, propiedad de Televisa, agravó en los últimos días la feroz disputa por el control en el sector de telecomunicaciones.

Especialistas y observadores de lo que sucede en este campo, así como funcionarios consultados por este semanario, pronostican que la competencia abierta entre Televisa y Telmex, los dos gigantes de las telecomunicaciones, es la "madre de todas las batallas".

El lunes 24, un día después de que **Proceso** revelara los detalles de la alianza entre Multivisión, propiedad de Joaquín Vargas; la empresa EchoStar, presidida por Charlie Ergen, y Telmex, de Carlos Slim, la Cámara Nacional de la Industria de la Televisión por Cable (Canitec) publicó desplegados en los principales periódicos del país para denunciar como "ilegal" esta asociación y exigirle "respetuosamente" al presidente Felipe Calderón la supervisión y verificación de dicha sociedad.

"Resulta indispensable que el Estado mexicano combata las múltiples formas en que Telmex ha logrado evadir el cumplimiento de su título de concesión en el pasado. La competencia en el sector de telecomunicaciones exige una regulación y supervisión estricta al monopolio de Telmex para generar condiciones competitivas que beneficien a decenas de millones de consumidores", advirtió la Canitec en uno de los desplegados, publicado ese día.

El organismo que preside Alejandro Puente, y en el cual se agrupan alrededor de 200 concesionarios de televisión por cable, no mencionó que también el sistema Sky, propiedad en 58.7% de Televisa, se convirtió desde 2004 en un monopolio de los servicios de televisión satelital. Hoy, Sky controla 98% de la televisión satelital y tiene 1 millón 637 mil abonados.

Además, la Canitec no informa, por ejemplo, que en la industria de televisión por cable se ha generado un proceso de concentración paulatina, a partir de marzo de 2006, cuando Televisa adquirió 50% de TVI, propiedad de Grupo Multimédios, y en noviembre del mismo año 49% de Cablemás, la segunda operadora más grande. Junto con Cablevisión, propiedad de Televisa, la compañía de Emilio Azcárraga Jean controla poco más de 1 millón 500 mil suscriptores de televisión por cable.

La sociedad incómoda

El mismo lunes 24, Multivisión y EchoStar anunciaron el lanzamiento de los servicios de la nueva compañía Dish México, que inició operaciones en Puebla y León. Al cierre

de esta semana, MVS informó que se cuenta con 50 nuevos abonados y espera incorporar en las próximas semanas a los 570 mil clientes del sistema de televisión vía microondas (MasTV) que tiene en todo el país.

Telmex también salió a la defensiva. En un comunicado destacó que firmó un contrato para prestar servicios "de facturación y cobranza a través del recibo telefónico, de los servicios de televisión satelital directa al hogar de esa empresa".

El gigante telefónico advirtió que este sistema lo ha proporcionado a otros 980 clientes, entre los que se encuentran el Socio Águila, del Club América, propiedad de Televisa, y el Teletón, promovido por la misma compañía televisiva.

El vocero de Telmex, Arturo Elías Ayub, y el abogado de la empresa, Javier Mondragón, advirtieron que esta alianza para otorgar servicios de facturación no excluye el objetivo de conseguir el cambio de su título de concesión para otorgar los servicios de *triple play*.

Su participación en la alianza MVS-EchoStar "sólo representa un convenio más para que la telefónica obtenga otros ingresos", advirtió Mondragón.

El miércoles 26, la Canitec presentó una denuncia ante la Cofetel contra Telmex, por presunta violación a la cláusula 1.9 de su título de concesión. Su presidente, Alejandro Puente, aclaró que no se opone a la alianza entre MVS y EchoStar sino a la participación de la compañía telefónica, propiedad de Carlos Slim. "Este contrato viola el referido título", insistió Puente.

Ante la presión de la Canitec, el presidente de la Cofetel, Héctor Osuna, advirtió durante la presentación del informe de labores de este organismo regulador que

no actuarán "por rumores", sino ante denuncias formales. La Comisión Federal de Competencia (CFC), presidida por Eduardo Pérez Motta, aclaró que al no tratarse de una compra-venta ni de una concentración, el organismo antimonopolio no tiene competencia.

El pleno de la Cofetel analizará en los próximos días la alianza Telmex-Dish México, mientras que la CFC enviará una carta a MVS y a EchoStar para solicitarle los "términos del acuerdo", según información proporcionada a **Proceso**.

Un gran negocio

La agresiva reacción de la Canitec y el enigmático silencio de Televisa son parte de una estrategia para evitar la confrontación pública entre Emilio Azcárraga Jean y Carlos Slim, dos antiguos socios. El dueño de Telmex llegó a tener la quinta parte de las acciones de Televisa y ha sido desplazado por su eterno rival financiero, Roberto Hernández, como segundo accionista principal en el consorcio televisivo.

La rivalidad se agudizó desde mediados de 2006, cuando Grupo Televisa decidió emprender por su propia cuenta el negocio del *triple play* para ofrecer los servicios de televisión restringida, internet y telefonía. En diciembre de 2007, Televisa anunció su sociedad con la compañía Bestel, para ofrecer servicios de telefonía e internet por cable.

A su vez, Telmex comenzó una agresiva estrategia para que las autoridades de las secretarías de Comunicaciones y Transportes (SCT) y de Hacienda (SHCP) autorizaran el cambio en su título de concesión y pudiera otorgar directamente los servicios de televisión por cable, más los de internet



Vargas. Sociedad con Slim

Octavio Gómez

Continúa en siguiente hoja

Página 2 de 4

"No voy a MVS"

Jenaro Villamil

El empresario y periodista radiofónico José Gutiérrez Vivó rechazó desde el miércoles 12 la oferta que le hizo Alejandro Vargas, presidente de Multivisión Radio, para integrarse al nuevo proyecto de esta empresa, mediante el cual busca competir en el terre-

no informativo y en el que podría incorporar a la periodista Carmen Aristegui.

Ante la oferta planteada hace cuatro semanas, "mi respuesta fue no, ya que estoy transitando por un momento en el que enfrente todas las cochinadas de Grupo Radio Centro y no tengo tiempo para incorporarme a un proyecto de este tipo", afirma Gutiérrez Vivó al rectificar lo publicado en la edición 1673 de **Proceso**.

Entrevistado en sus oficinas de *Diario Monitor*, precisa que fueron dos reuniones las que sostuvo con Vargas, quien le comentó que MVS ya había avanzado en las negociaciones con Carmen Aristegui, en las cuales también intervino el exsenador panista Javier Corral.

Señala que el empresario le manifestó su interés por que participara en el área de noticiarios o en un programa de análisis informativo.

"Si me hicieron una propuesta; fueron sólo dos las reuniones que sostuvimos. Nunca se habló de un peso, porque finalmente no llegamos a la negociación, ya que desde el miércoles 12 les expresé que no estaba en condiciones de aceptar la propuesta."

Aristegui, actual conductora de la cadena CNN en Español, presentó a Multivisión Radio una propuesta de contenido editorial. Ésta incluye un código de ética que eventualmente permita garantizar tanto la autonomía de los espacios informativos de MVS como la pluralidad del noticiario, que iniciaría el 5 de enero de 2009 en la estación 102.5 de FM. ●

y telefonía. Las autoridades le exigieron cumplir con tres condiciones del Acuerdo de Convergencia: interoperabilidad, portabilidad numérica e interconexión. La compañía de Slim asegura haber cumplido con las condiciones y desde julio de este año ha presionado para que se le otorgue el cambio de título de concesión.

La Canitec ha demandado que se frene el ingreso pleno de Slim a la competencia del triple play. El temor fundamental, advierten los especialistas, es que Telmex con sus 18 millones de clientes en telefonía fija pueda absorber el mercado de 6 millones de suscriptores en televisión restringida.

En paralelo, Televisa ha consolidado su presencia como empresa dominante en la televisión de paga. Esta tendencia se acentuó desde 2004, cuando Sky eliminó la competencia de DirecTV México y se quedó como la única compañía que ofrece los servicios de televisión satelital o DTH.

Actualmente, Sky posee una base de 1 millón 637 mil suscriptores en todo el país. Durante 2006 y 2007 las ventas de esta filia representaron para el consorcio de Azcárraga Jean 19.1 y 19.7% de las ventas totales en esos años. De acuerdo con el reporte de la propia empresa, Sky

tuvo ventas netas por 8 mil 402 millones de pesos durante 2007, sólo por debajo de los 21 mil 213 millones de televisión abierta y cuatro veces superior a los 2 mil 611 millones de ventas de Cablevisión, también propiedad de Televisa.

Al tercer trimestre de 2008, las ventas netas de Sky aumentaron 12.2% y la utilidad del segmento creció 14% en términos nominales. Estos porcentajes son mayores a las ventas de televisión abierta que sólo incrementaron 6.1% en el mismo período.

Este desarrollo ha sido posible gracias al incremento de 10.8% de la base de suscriptores de Sky durante 2007, ya que la compañía no tiene ninguna competencia.

El control de Televisa también ha afectado los contenidos. En 2006 y 2007 Sky retiró la transmisión de canales infantiles como Jetix o Disney Channel, sin avisar previamente a sus suscriptores, eliminó definitivamente los cuatro canales que produce MVS (52MX, Cine Premier, Multipremier y ZAZ). Incluso llegó a atribuir a "fallas técnicas" la eliminación de las transmisiones de los noticiarios de Radiópolis, con tal de sacar de la pantalla a Carmen Aristegui, quien conducía el noticiario *Hoy por Hoy*.

Las tarifas de Sky son cinco veces más caras que las que ofrecerá Dish México y se prevé que la competencia lo obligue a disminuir también sus tarifas en Cablevisión.

En televisión por cable, Televisa también ha realizado una estrategia paulatina para apropiarse de las empresas más grandes del sector. En marzo de 2006 adquirió por 798 millones de pesos 50% del capital de Televisión Internacional (TVI), propiedad del empresario regiomontano Francisco González, dueño también de Multimédios y *Milenio Diario*. En noviembre de 2006, invirtió 258 millones de dólares para adquirir 49% de Cablemás, de Javier Alejandro Álvarez Figueroa, la segunda compañía más grande de televisión por cable, con poco más de 600 mil afiliados.

A Televisa sólo se le ha frustrado la compra de Megacable, propiedad de Enrique Yamuni, la compañía más grande del sector, con 1 millón de suscriptores, más del doble de los 442 mil de Cablevisión.

El actual dirigente de la Canitec, Alejandro Puente, era propietario de Consorcio Imatel, una pequeña compañía de televisión por cable con poco más de 40 mil suscriptores que vendió a Televisa.

Con el control de Cablevisión, TVI y Cablemás, Televisa tiene cerca de 1 millón 500 mil suscriptores de televisión por cable. Sumados al millón 637 mil abonados a Sky, la compañía de Emilio Azcárraga tiene poco más de 3.1 millones de abonados en televisión restringida, más de la mitad de los 6 millones de usuarios con sistema de televisión de paga (por cable, satelital o vía microondas) que existen en el país, de

Continúa en siguiente hoja

Página 3 de 4

Fecha 01.12.2008	Sección Revista	Página 68-72
----------------------------	---------------------------	------------------------

acuerdo con los datos de la propia Cofetel.

El monopolio es mayor a nivel regional. En la zona metropolitana (Distrito Federal y Estado de México) prácticamente sólo las dos compañías de Televisa (Sky y Cablevisión) tienen el control del mercado. A diciembre de 2007, en el Distrito Federal existían 1 millón 150 mil suscriptores a algún sistema de televisión de paga, que representan 17.7% del mercado nacional. El Estado de México registró 479 mil suscriptores, es decir, 7.4% del total nacional, según el último informe de la SCT.

Los intereses de Televisa también se extienden al Consejo Directivo de la Canitec. La cámara presidida por Alejandro Puente tiene cuatro vicepresidentes, dos de ellos vinculados a la compañía televisiva: Jean Paul Broc, presidente de Cablevisión, y Javier Alejandro Álvarez Figueroa, de Cablemás.

Candados a Televisa y a Telmex

El proceso de concentración se ha dado con algunas condicionantes de la CFC. El organismo antimonopolio autorizó la compra de TVI y Cablemás a cambio de que Televisa ofrezca los derechos de retransmisión de sus canales de televisión abierta a todos los concesionarios de televisión restringida.

El 31 de agosto de 2007, el pleno de la CFC le impuso un calendario a Televisa que

debía cumplir antes de que culminara ese año. Le ordenó que difundiera a través de diarios de circulación nacional y las páginas de internet del grupo y sus afiliadas, la oferta de señales, las tarifas aplicables, los términos y las condiciones no discriminatorias mediante las cuales pondrá a disposición de los concesionarios de televisión restringida los derechos de retransmisión.

El 3 de enero de 2008, Televisa publicó en desplegados nacionales sus tarifas de servicio de contenido: 65 dólares por suscriptor al mes para acceder al paquete básico que incluye las señales de los canales 2, 4, 5 y 9 junto con otros 10 canales (Telehit, Ritmoson Latino, Bandamax, Unicable, De Película, Cinema Golden 1, Cinema Golden II, Telenovelas, Clásico TV y American Network).

Televisa impuso un candado con clara dedicatoria para Telmex, su exsocio: los operadores de redes públicas que quieran contratar con ellos no deben exceder los 5 millones de usuarios. La compañía de Slim tiene una base de 18 millones de usuarios de telefonía fija.

MVS, de Joaquín Vargas, se quejó por las condiciones de Televisa y porque se trataba de una "venta amarrada" a la adquisición de otros canales sin interés.

En paralelo, Telmex comenzó a ofrecer desde inicios de este año un paquete de Prodigy que incluiría el servicio de

video o televisión restringida. La compañía de Slim firmó convenios con grandes productoras de televisión restringida (HBO, Disney, SPN, entre otras) y a adquirir empresas de televisión por cable en Sudamérica.

Telmex se enfrascó en un litigio con su rival, la española Telefónica, dirigida por el exsecretario de Hacienda, Francisco Gil Díaz, al negarse a dar la interconexión a una de las filiales, GTM, argumentando que se trataba de una compañía extranjera.

También condicionó la apertura del llamado bucle local para las otras compañías rivales de telefonía local, a cambio de que las autoridades le otorguen el cambio de su título de concesión para ofrecer televisión restringida.

De manera inesperada, la disputa se ha trasladado al segmento de la televisión satelital y ha agravado las diferencias en el seno de la Cofetel, en particular entre su presidente Héctor Osuna y el comisionado Gonzalo Martínez Pous.

Osuna advirtió la semana pasada que el organismo analizará si al hacer la facturación y cobranza de la alianza MVS-EchoStar, Telmex no contraviene la cláusula 1.9 de su concesión, que le prohíbe a la compañía otorgar servicio de televisión, o la 2.9, que señala que Telmex no puede celebrar contratos de exclusividad. 