



LA INDUSTRIA TELEVISIVA Y SUS CAMBIOS

GT6: Economía Política de las Comunicaciones

Florence V. Toussaint Alcaráz

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM

México

ftinta@yahoo.com

Resumen

La presente ponencia se propone mostrar, a partir de las transformaciones observables, la naturaleza del cambio en la industria televisiva. Partimos de la hipótesis de que las modificaciones sufridas por las principales empresas en sus formas de producir, distribuir y comercializar sus productos se deben a un proceso que arranca con la posibilidad de digitalizar los contenidos. El siguiente elemento que incide en las transformaciones es el surgimiento de múltiples dispositivos en los cuales se actualizan dichos contenidos. De ahí que las compañías tengan que modificar su esquema de negocio para entrar en una etapa de mayor rentabilidad. Todo ello ha sido propiciado por la concentración económica y el surgimiento de mercados globales en una escala inédita hasta los años 2000. Con el fin de ilustrar el fenómeno nos referiremos a lo que se conoce como el *juego cuádruple* en su manera de operar en México.

Abstract

The purpose of the present paper is to show, from practical observations, the nature of the changes in television industry. We follow the hypothesis and try to

prove it that the outmost changes on the mode of production, distribution and consumption of the dominant enterprises is due to the process of digitalization. There is another element involved, this is the possibility that all contents can be visualized in several devices. So, as to cope with the transformations, companies have to transform themselves to enter a new wave of productivity. All of the latter in the frame of global markets and economic concentration. To illustrate our point we will refer to what is known as the quadruple play in México and the way it became to operate in our country.

Introducción

La digitalización trajo consigo dos sucesos en el área de las industrias televisivas. El primero, residió en el cambio de las señales analógicas a las digitales. Con ello fue afectada toda la industria que necesitó y necesita reconvertirse para subsistir. También se involucró a la ciudadanía, que requiere comprar otro televisor para seguir viendo sus programas. El ingreso de la llamada 'televisión digital terrestre' o TDT, se ha hecho con tropiezos y torpezas, pero bajo la urgencia de las trasnacionales para relanzar un negocio que parecía agotado, especialmente cuando los dispositivos móviles se generalizan y constituyen una opción sustitutiva de la televisión tradicional (Crovi & Toussaint, 2011; Crovi, 2014).

El segundo hecho involucrado fue la convergencia. Esta se tradujo, en el caso televisivo, en un nuevo modelo mediante el cual con las mismas concesiones de cable, ahora digitales, se puede ofrecer a la par del servicio de contenidos audiovisuales, telefonía móvil, fija e internet. Es lo que se conoce como 'juego cuádruple'.

Porque pensamos que esta nueva modalidad conjunta los cambios que están marcando a la industria, pondremos el énfasis en describir el movimiento

generado desde los años 90 y cómo este se ha traducido en: 1. políticas públicas, 2. legislación y 3. empresas de nueva generación.

Por otra parte habría que estudiar la parte de los contenidos pues éstos también están concentrados.

Políticas públicas

Desde el sexenio de Ernesto Zedillo, se paró el otorgamiento de nuevas concesiones e incluso permisos de señal aérea abierta. La violenta sacudida económica que sufrió el país en 1994, hizo necesario reconfigurar el panorama mediático para apuntalar empresas en peligro (Televisa se tambaleaba en 1997) y darle sostén a las recién creadas. Estas surgieron en el sexenio de Salinas de Gortari cuando se privatizaron la televisión y las telecomunicaciones incluida la telefonía. La Ley Federal de Telecomunicaciones de 1995 se firma en este contexto.

Al suscribir el TLC en 1994 se sentaron las bases para que las telecomunicaciones pudieran ingresar capital extranjero y las firmas de Estados Unidos y Canadá expandieran sus mercados hacia México. A diferencia de Canadá, nuestro país no quiso implantar la figura de la 'excepción cultural' para sus industrias de la cultura. Tal decisión abrió la puerta a una competencia desigual cuyas consecuencias más notables se produjeron en la industria cinematográfica.

El gobierno de Zedillo profundizó las medidas privatizadoras de su antecesor, con lo cual, el modelo neoliberal tomó arraigo en lo económico y comenzó a ser promocionado en el nivel ideológico como el único camino posible a seguir. La industria de la cultura, especialmente la televisiva, sirvió al propósito de propagar

las bondades del nuevo esquema. En esa medida, la correlación de fuerzas en el país varió. Las consecuencias del llamado ‘error de diciembre’ fueron tan devastadoras que el PRI perdió las elecciones en el año 2000. Sin embargo, el ascenso del PAN debe comprenderse también debido al empoderamiento de la derecha ideológica magnificada en noticieros y programas de radio y televisión.

Si bien hubo un cambio de partido en el poder ejecutivo, el diseño adoptado desde 1982 para el desarrollo de México continuó bajo una óptica más radical de desmantelamiento de las conquistas de los trabajadores y de apoyo a la gran empresa, especialmente si ésta contaba con expandirse al exterior y firmaba acuerdos con trasnacionales.

En Estados Unidos el avance de la digitalización empujaba hacia el apagón analógico y derivado de éste, la presión sobre otros países para que adoptaran el estándar estadounidense y se dieran prisa en reconvertir su industria televisiva para aprovechar nuestros mercados. La tradicional dependencia tecnológica de México respecto del vecino del norte, contribuyó a que el gobierno de Fox tomara la determinación en 2004 de adoptar dicho estándar y elaborara el Decreto mediante el cual el país debía transitar a lo digital. El plazo establecido fue 2021, con el fin de que la industria mexicana tuviera tiempo de prepararse.¹

Las políticas públicas de 2000 a la fecha han consistido en darle importancia a las necesidades de expansión del capital, mientras se reduce el servicio social en radiodifusión y telecomunicaciones. A la fecha, no obstante que el PRI retomó el poder en 2012, las políticas no han variado. Lo anterior se va a concretar en la legislación que ha sido recientemente revisada para adecuarla a los tiempos que corren.

¹ En el sexenio de Calderón, la fecha fue adelantada a 2015 con la oposición de la industria.

Legislación

Las leyes que emanaron del proceso anteriormente descrito son, en primer lugar la Federal de Telecomunicaciones de 1995. Este es el punto de inicio para que ingrese el 'triple play', pues poco después se comienza a manejar la equivalencia entre servicio de radiodifusión y servicio de telecomunicaciones.

En 2006, aparece el 'Acuerdo de convergencia de servicios fijos de telefonía local y televisión y audio restringidos que se brindan a través de redes públicas de telecomunicaciones alámbricas e inalámbricas'. Tal acuerdo posibilitará a aquellos que posean concesiones de cable y de satélite, iniciar el tránsito al 'triple play'.

En 2013, se reforma la Ley de Telecomunicaciones en donde ya queda establecida la equivalencia entre radiodifusión y redes de telecomunicaciones. Únicamente excluye a las señales aéreas abiertas.

En 2014, se espera que se formulen y sean aprobadas por las cámaras, las leyes reglamentarias. Mientras tanto, ya se han dado algunos pasos para aplicar las modalidades que dicta la nueva ley, entre otras se han declarado a Televisa y al grupo Carso como 'agentes económicos predominantes', con lo cual, se les han puesto límites a su expansión. De acuerdo con Jenaro Villamil (2014a), se aprobaron 76 medidas para el operador de telefonía móvil Telcel-América Móvil, 63 para telefonía fija en Telmex, 45 para desagregación del bucle Telmex-Telcel y cuatro en materia de contenidos para Televisa. Ello propició la baja en las acciones de ambas compañías, El Grupo Televisa disminuyó 2.33% en la BMV y 2.67% en la de Nueva York. Grupo Carso e Inbursa cayeron 0.91 y 0.74% respectivamente.

En resumen, las obligaciones para Telmex son compartir su infraestructura con quien se lo demande y negociar con éstos las tarifas. En caso de no llegar a acuerdo, el IFETEL las dictará. No puede adquirir títulos de ninguna otra empresa preponderante en telecomunicaciones, o que sus miembros tengan participación en los consejos de administración de la misma. A América Móvil se le prohíbe "realizar cargos a usuarios por concepto de *roaming* nacional, le impondrán tarifas de interconexión asimétricas y un convenio marco de interconexión, desagregación de la red local" (González, 2014a, ¶ 9). Televisa, según la misma fuente, debe publicar sus contratos y tarifas de publicidad, entregar información sobre sus empresas y filiales. Se prohíbe condicionar o discriminar la venta de sus espacios publicitarios o comercializarlos sólo en paquete. Tiene que poner a disposición de terceros su infraestructura de radiodifusión. No comprar contenidos en exclusiva como derechos de eventos deportivos u olímpicos.

De otra parte se ha publicado la licitación para dos nuevas cadenas televisivas aéreas abiertas, a las cuales también se les ponen ciertos candados, entre otros, el que no podrán sino dar servicio de televisión. No deben incursionar en telecomunicaciones. Se contemplan 176 frecuencias, las localidades a las que obligatoriamente deberán servir, además de que "no debe haber más de 12 megahertzios (Mhz) en ninguna zona de cobertura donde operarán" (González, 2014a, ¶ 15).

¿Por qué razón no se ha reordenado el sector a partir de una ley que regule tanto a los operadores dominantes como permita la emergencia de nuevos y reserve para el Estado un segmento del espectro?

Para ello tendría que romperse con una vieja inercia política que favorece el surgimiento de monopolios para tratar con éstos el control de la población en lugar

de permitir la pluralidad y de asegurarla a través de mecanismos regulatorios reservando para el Estado un espacio radioeléctrico.

En México, el tránsito hacia lo digital ha tenido que pasar por los acuerdos bajo cuerda entre políticos y empresarios, en este momento se complican más debido a la pugna de intereses entre dos fracciones de la derecha representada por el PRI y el PAN. Los dos polos visibles de la pelea son Televisa y Telmex. Sin embargo, detrás de cada grupo se encuentran también los acuerdos con secciones de la clase política que a su vez luchan por conservar, acrecentar o recuperar el poder. Sin embargo, todo ello se da en un marco neoliberal en donde la ciudadanía poco puede hacer para recuperar un bien que es suyo de origen.

Empresas de nueva generación

A veinte años de la promulgación del Decreto sobre el apagón analógico, tenemos un panorama mediático muy distinto. Siendo la empresa televisiva, el eje primario entre las industrias de la cultura, ha sido ésta la nave insignia del cambio tecnológico y organizativo del sector. Su principal fuerza reside en su capacidad productiva de contenidos. Por su parte, la compañía más fuerte en materia de telecomunicaciones, la del grupo Carso de Carlos Slim, radica su poderío en la posibilidad de distribuir imágenes, texto, voz y dar servicios de comunicación. Sin embargo, sin permiso para entrar a la producción de contenidos debido al título de concesión que usufructúa, su infraestructura está limitada a proporcionar conexiones. Esto frente a las potencialidades de lo digital la condena a tener una planta instalada que esta subutilizada.

Las contradicciones en el ámbito político no han evitado que las transformaciones prosigan, así sea con avances y retrocesos. Las compañías que se disputan la mayor parte del mercado mexicano pueden reducirse a dos. En el ámbito

televisivo: la empresa de Azcárraga Jean, Televisa. En el área de las telecomunicaciones: Telmex-Telcel-América Móvil del grupo Carso perteneciente a Carlos Slim. Ambas han transitado al 'juego cuádruple' por vías distintas para evitar las limitaciones que les marca la ley, y para adelantarse a su competidor. Las dos han tenido que reconvertirse y hacer alianzas con empresas del rubro que les falta, para volverse así lo que llamaremos 'empresas de nueva generación', cada una por una vía distinta como veremos en el siguiente apartado.

Camino de Televisa

La histórica relación entre el poder político y Televisa ha sido uno de los factores que le han permitido a la empresa mantenerse como dominante en el mercado. Dicho trato se sustenta básicamente en que el Estado dejó de vislumbrarse como autónomo para difundir al gran público sus objetivos y planteamientos, buscó entonces apoyarse en una industria consolidada como favorita de las mayorías: la televisión privada. Sus propios medios, que crecieron de manera amplia en los años 80, dejaron paso, gracias a la política de vender activos y trasladar concesiones, a que surgiera la hegemonía de los privados en materia informativa. Ya la tenían en cuanto al entretenimiento. La ficción había producido sus efectos en públicos sometidos al mismo tipo de programas en una especie de educación sentimental y cívica que habría de recorrer parte del planeta al exportarse las telenovelas.

Televisa, y más tarde Azteca en un esquema muy similar, dejarían claro que su soporte al gobierno, en pantalla, dependía de que éste limitara la entrada de nuevos competidores, alejara el fantasma del servicio público y elaborara leyes que les beneficiaran, incluyendo las que tenían que ver con la entrada a la fase digital.

Por ello, si recorremos la historia veremos que Televisa ha recibido exenciones fiscales, usufructo de infraestructura sin pagar, otorgamiento de concesiones sin licitarlas, vastos recursos en forma de publicidad política, protección de inversores extranjeros, modificación de leyes a su conveniencia. Y lo más importante, ha conseguido que le permitan ser un actor preponderante que concentra una gran parte del negocio en México y se ha expandido a América Latina, Estados Unidos y España. Su alianza con Tv Azteca a través de Iusacell, fortaleció en los hechos la concentración aunque en el marco legal no aparezca así. En 2013, las ventas del 'triple play' ascendieron a 13.9 millones de pesos.

A cambio, los sucesivos gobiernos desde 1950, incluyendo a los dos del PAN (2000-2012) se han servido de la pantalla para hacer campaña electoral, mantener las mentiras del poder como verdades absolutas, denostar a los opositores de izquierda, imponer un perfil de comportamiento cívico de sumisión y recientemente de miedo a la violencia.

El ingreso al 'juego cuádruple' se genera en esta atmósfera, y el grupo más favorecido va a ser el de Televisa, pues a pesar de que han surgido nuevas empresas como Axtel y Maxcom que ofrecen el 'triple play', su incidencia en el mercado es muy limitada, tanto que apenas si le hacen sombra al gran jugador. La gran ventaja competitiva de Televisa se encuentra en su capacidad productiva, más de 70 mil horas al año de contenidos audiovisuales de todo tipo. Este producto que fue el primero en elaborar, le permite hoy mediante la convergencia abarcar todas las plataformas y todos los dispositivos. También vender a otras compañías y hacerlas pagar por transmitir sus canales y programas restringidos.

En televisión, salvo Tv Azteca que produce alrededor de 25 mil horas al año no hay ninguna otra empresa que tenga capacidad para enviar por cable, aire, satélite o fibra óptica, contenidos originales realizados en su propia fábrica.

Camino de Telmex

El de Telmex es un camino inverso al que ha recorrido Televisa. Desde 1990, en que adquiere los bienes de infraestructura telefónica en poder del Estado, el grupo Carso se dedica a prolongarlos, establecer redes en todas las ciudades importantes, mejorar las conexiones. También mediante una concesión de telefonía móvil denominada Dipsa desarrolla esta área que le dará los mejores frutos visto el crecimiento de una tecnología que hoy parece generalizarse para sustituir otras más caras y con menores servicios.

Su título de concesión original le otorgó un periodo de gracia, en el cual, no habría competencia. Se volvió así el actor único, estableció tarifas, tiempos de instalación y cumplió a medias con la obligación de dar servicio de telefonía rural. Esta protección económica estuvo compensada por la prohibición de entrar en el ámbito de la televisión.

A partir de ese momento, el Telmex privado crece hasta convertirse en dominante. En posesión de la infraestructura, cuando el gobierno pretende abrir la inversión a compañías extranjeras para que ofrezcan servicio de telefonía local y de larga distancia, Telmex los apabulla por la posesión de la última milla. Esta es suficiente para hundirlos, pues pone un alto precio a la interconexión, además de ofrecer un servicio de mala calidad.

Con la tecnología digital, Telmex se moderniza y comienza a dar servicio de Internet a través de enlaces alámbricos y más tarde inalámbricos. Junto con la conexión otorga créditos en la compra de computadoras y equipos periféricos que importa en grandes cantidades. Vinculada a la empresa Telcel en que se convirtió Dipsa con los años, trae también los dispositivos móviles disponibles, desde la

primera hasta la cuarta generación. Vincula la venta de tiempo aire a la compra del aparato, sea por suscripción, sea con tarjetas pre-pagadas.

La llegada de la convergencia convence a los dueños de Telmex que es necesario ingresar al 'juego cuádruple', la joya que faltaba a su corona se llama televisión, contenidos audiovisuales. El obstáculo legal que le impide tenerla se llama 'Título de concesión'. El real y más poderoso se denomina Televisa. Comienza entonces otra batalla para lograr todo el juego. En cuanto Telmex se posiciona bien en México, recrudece su tendencia a internacionalizarse. Sus socios franceses y estadounidenses le permiten ciertos movimientos, pero básicamente el grupo Carso se moverá en América Latina.

Telmex se dividió en dos compañías: Telmex y América Móvil, ésta última controla las propiedades de telefonía móvil, Internet y televisión fuera del país. Lo que fue Radio Móvil Dipsa, es hoy Telcel. Adquirió en Brasil, las empresas celulares ATI, Ameritel, Tess Celular y Claro Digital, las fusionó para dejar una sola empresa bajo la denominación de Claro. Compró en Argentina CTI Móvil; en Perú TIM y en Chile Smartcom PCS (Telcel, 2014).

Su proyección internacional le permite introducir capital en telefonía celular, especialmente con América Móvil que se vuelve dominante en algunos países.

El siguiente movimiento consiste en utilizar Claro para incursionar en el área de los contenidos. Paulatinamente inicia en sistemas de cable ahí en donde le está permitido, Colombia por ejemplo. Luego lo hace a través de Internet y así traspasa la barrera de la prohibición de su título en México. Y va hacia los dispositivos móviles que también controla en forma dominante. El veto de la televisión de señal aérea abierta deja de pesar tanto pues por las orillas está llegando a las

casas de los usuarios con contenidos producidos por América Móvil y los entrega en dispositivos comercializados por América Móvil.

Conclusiones

Parece evidente que las nuevas realidades están reconfigurando un sector que había estado detenido por más de 25 años sin que el Estado reconociera la necesidad de formular políticas acordes con la transición.

En el ámbito empresarial, las compañías se están modificando para irse de lo tradicional, en donde siempre estuvo su lado fuerte, hacia otras áreas menos experimentadas pero con una promesa de rentabilidad mucho mayor. De ser empresas divididas en ramas de actividad, se están volviendo compañías que ofrecen dos tipos de mercancías: por un lado una gama amplia de servicios de telecomunicaciones, vías de distribución y canales por los cuales transitan voz y datos. Por otra parte, están configurando un área dedicada exclusivamente a la producción de contenidos, éstos pueden ser pensados para sus propias redes con lo cual se integran más, o bien, para venderlos a quienes no los realizan. También pueden actuar en ambos sentidos, como productores para sus propios medios y como proveedores para otros.

Cierto que aún permanecen separadas, aunque se integren en un segmento a la red, lo que se ha llamado material impreso frente a lo que puede ser únicamente de flujo es decir audiovisual. Por tanto la forma de valorizarse será por pieza o ejemplar de una parte y en 'modalidad de contador, suscripción, pago por evento' por otra. La forma publicitaria habrá invadido ambas esferas, salvo en los libros.

Debemos dejar sentado que el presente texto es solamente una primera indagatoria en un segmento que se caracteriza por su rápida movilidad. Estamos



en un periodo de transición en donde los agentes se encuentran prestos a jugar todas sus cartas para no verse afectados por las disposiciones legales y en cambio aprovecharse de ellas para irse a otros segmentos y ampliar sus negocios.

Todavía es pronto para saber si las nuevas disposiciones legales van a afectar de manera contundente a los dos grandes monopolios, si van a abrir la puerta a una competencia menos asimétrica y si las condiciones del mercado para los nuevos jugadores serán equitativas. Lo que sí parece claro es que el servicio público no va a ser modificado de manera sustancial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Carpinteyro, P. (2013). *El fin de los medios. Historia personal de la guerra de las telecomunicaciones*. México: Grijalbo
- Crovi, D. (ed.). (2013). *Industrias culturales en México. Reflexiones para actualizar el debate*. México: FCPYS-UNAM-Tintable
- Crovi & Toussaint, (2011) El incierto futuro de la TDT en México. En Badillo, A. & Sierra, F. (Eds.). *La transición a la televisión digital terrestre en Iberoamérica: diagnóstico y perspectiva*. Quito: CIESPAL.
- Grupo Salinas (2014). *Nuestros servicios*. Obtenido de <http://aztecacomunicaciones.com/gruposalinas>, el 20 de febrero de 2014.
- Hernández, L. (2013, julio 31). Yoo impulsa a Cablevisión en mercado de triple play. *La razón de México* [en línea]. Obtenido de, <http://www.razon.com.mx/spip.php?article182912>, el 20 de febrero de 2014.
- Instituto Federal de Telecomunicaciones. (2013). *Acuerdo P/310713/535*. Obtenido de, <http://www.cft.gob.mx:8080/portal/2013/07/xix-sesion-ordinaria-31-de-julio-de-2013/>, el 19 de febrero de 2014.
- Maxcom (2014). *Paquetes*. Obtenido de <http://www.maxcom.com/promociones.php>, el 20 de febrero de 2014.
- Telcel (2014). *Historia*. Obtenido de http://www.telcel.com/portal/footer/nuestra_empresa/historia.html?mid=4910 el 20 de febrero de 2014.

Total play (2014). Paquetes. Obtenido de <http://www.totalplay.com.mx/hogar>, el 20 de febrero de 2014.

Villamil, J. (2013a, enero 31). Competirá Axtel con Televisa en triple play. *Proceso* [en línea]. Obtenido de, <http://www.proceso.com.mx/?p=332292>, el 19 de febrero de 2014

Villamil, J. (2013b noviembre 27). Tv Azteca compite en TV por Internet [entrada de blog]. Obtenido de <http://jenarovillamil.wordpress.com/2012/11/27/tv-azteca-compite-en-tv-por-Internet/>, el 20 de febrero de 2014

Villamil, J. (2014a, marzo 8). La ley secundaria, un proyecto represor del Estado. *Proceso* [en línea]. Obtenido de, http://hemeroteca.proceso.com.mx/?page_id=278958&a51dc26366d99bb5fa29cea4747565fec=366752&rl=wh, el 9 de marzo de 2014.

Villamil, J. (2014b, marzo 8). Aún por verse el beneficio a usuarios. *Proceso* [en línea]. Obtenido de, http://hemeroteca.proceso.com.mx/?page_id=278958&a51dc26366d99bb5fa29cea4747565fec=366753&rl=wh, el 9 de marzo de 2014.

Villamil, J. (2014a, marzo 8). Ayer publicó el Diario Oficial características de las frecuencias. *La Jornada* [en línea]. Obtenido de, <http://www.jornada.unam.mx/2014/03/08/politica/003n2pol>, el 9 de marzo de 2014.

González, S. (2014b, marzo 8). Abrir sus mercados, ordena el Ifetel a Azcárraga y Slim. *La Jornada* [en línea]. Obtenido de:



<http://www.jornada.unam.mx/2014/03/08/politica/002n1pol>, el 9 de marzo de 2014.

YOO (2014). *Paquetes*. Obtenido de <http://www.pideyoo.com/que-es-yoo>, el 19 de febrero de 2014.