

Azteca y Canal 40 encuentro y ruptura

Interludio

POR ROMÁN
REVUELTAS RETES

Un lector menos

La verdad, no sé si comprar el libro de María Bernal. Quiero decir, comprarlo primero y leerlo después. Tengo por ahí la idea de que la mujer no me va a revelar los grandes secretos de la existencia. No creo tampoco que me haga descubrir mundos nuevos. Dudo, además, que haya tenido vocación literaria alguna y, en lo que se refiere a su repentina incursión en el género de la crónica periodística, cualquier observador no advertido podría reconocer, de entrada, un inocultable aunque muy sano oportunismo.

¿Cómo fue, entonces, que entró de pronto al reducido grupo de esos autores exitosos que, en cosa de una semana, logran vender 10 mil ejemplares en un mercado tan raquítico como el nuestro? Pues, simplemente, un buen día se le apareció en su vida un personaje que, de haber salido bien las cosas, nunca hubiera sido materia prima de ningún escritor. Porque el protagonista del asunto no es una figura particularmente interesante. A decir verdad, se trata de un pilla muy menor, sin talentos particulares y pésimo poeta. Sin embargo el tipo —a punta de puro cinismo, desfachatez y desvergüenza— consiguió sacarle un gran beneficio a los poderes y talentos del hermano. Luego, el asunto se complicó y el hombre se encontró de pronto enfrentado a un destino cuya dureza no logra todavía comprender. Hasta ahí, el único mérito del actor principal en el reparto de la Bernal.

¿Vale la pena entonces enterarse de lo que desayunaba Raúl Salinas de Gortari por la mañana? ¿O saber qué sintió su amante la primera vez que lo vio, cuando traspasó el umbral de la tienda de trapos finos donde trabajaba nuestra primeriza literata?

A los aficionados a la lectura nos gustan los grandes héroes. O, en todo caso, esos antihéroes que, en su infinita miseria, muestran de pronto toda la grandeza de la condición humana. ¿Quién es el personaje épico que sostiene la oferta editorial de María Bernal?

Por si fuera poco, conocemos ya el mundo de la corrupción en las altas esferas del poder: lo hemos imaginado mil veces, la prensa nos lo ha descrito. De hecho, la fantasía popular lo ha magnificado tanto que si en el libro no aparecen grifos de oro puro, esclavos africanos y fieros leones en vez de gatos domésticos vamos a estar muy decepcionados.

Debe estar el texto, eso sí, lleno de chismes. Además, el *lifestyle* de los grandes beneficiarios del sistema político mexicano sigue siendo, a pesar de todo, un tema fascinante e irresistible para algunos de sus súbditos. Muy bien: que compren el libro y que lo lean. A mí, sin embargo, no me interesan las pequeñas ruindades de esa gente. Al rato, eso sí, pasaré a la librería de la esquina a comprar la última novela de mi adorada Rosa Montero. ■

revuelt@prodigy.net.mx

A observar el conflicto entre CNI Canal 40 y TV Azteca, la pregunta obvia es qué factor pesa más en el asunto, el político o el económico. No parece haber duda de que el elemento que llevó en 1998 a la empresa que preside Javier Moreno Valle a firmar una alianza con TV Azteca fue económico —el 40 no comercializaba suficientemente su pantalla y empezaba a tener problemas financieros—, pero también parece claro que la razón que llevó a esa televisora a dar por terminada la alianza es básicamente política. Cuando el convenio se firmó, en julio de 1998, Azteca no había penetrado a la pendiente de desprestigio y crisis de credibilidad que se inició el 7 de julio de 1999 con el caso Stanley, continuó con los sucesivos enfrentamientos de esa televisora con la Procuraduría del Distrito Federal, y vive su episodio más reciente con el *affaire* del robo falso, grabado y transmitido en el programa *Metrópolis* hace tres semanas.

Muy a su pesar, el Canal 40 ha sido convidado con una parte de ese desprestigio: desde enero de 1999 su pantalla se anunció comercialmente como "Azteca 40", y aunque en el convenio de alianza se establece que CNI, la empresa presidida por Moreno Valle, tiene derecho a definir la programación de las 10 a las 12 de la noche, entre la parte mayoritaria del público la idea prevaleciente es que el 40 forma parte de TV Azteca. Pero no solamente entre el público "normal" logró consolidarse esa impresión. Inclusive muchos políticos que, se supone, están bien enterados, se habían ido con la finta, como lo demostró Cuauhtémoc Cárdenas en la célebre tarde del martes 23 de mayo cuando, en medio de la discusión con Vicente Fox, dijo: "Canal 40 es TV Azteca". Probablemente ese episodio hizo pensar a Javier Moreno Valle y a los estrategas de la emisora que en la percepción colectiva, Azteca los estaba engullendo.

EL CONVENIO DE 98

En una entrevista publicada en 1995 (*Adcebra*, octubre de 1995), Hernán Cabalceta, director de CNI-Canal 40 declaró que la meta de la empresa en relación con sus ingresos publicitarios era "lograr en los próximos tres o cuatro años, un 5% del pastel publicitario mexicano". El propósito no se logró: en 1997, según la correduría Salomon, Smith, Barney, la televisora tuvo ingresos por 10 millones de dólares (*El Financiero*, 31 de julio de 1998), mientras que el "pastel publicitario" ascendió a mil 400 millones de dólares. Había logrado menos de 1%. En ese contexto, resultó explicable la alianza con TV Azteca anunciada el 29 de julio de 1998, se ratificó el 10 de diciembre de 1998 cuando ambas televisoras formalizaron un convenio de "asociación estratégica", que se dio a conocer hasta el 11 de enero de 1999. A partir de esta fecha, el Canal 40 adoptó como lema comercial el de "Azteca 40". Según el boletín de prensa distribuido ese día por la televisora del Ajusto, "TV Azteca tiene la opción de adquirir

No hay duda de que la alianza de estas televisoras, en 1998, tuvo un móvil económico, pero su inminente ruptura, en el 2000, tendría aparentemente una razón política: Canal 40 ya no querría ser identificado como Azteca 40 ni arrastrado por el desprestigio informativo en que ha caído la empresa del Ajusto

POR FERNANDO MEJÍA BARQUERA



Ricardo Salinas Pliego. FOTO: ADRIAN MEALAND

(acciones) hasta obtener el control de Canal 40". En su informe anual presentado a la bolsa de valores en marzo de 1999, la televisora explicaba que esta opción de compra se realizaría de la siguiente forma: "(TV Azteca) adquirirá mediante un contrato la opción de compra, hasta el 51% de las acciones representativas del capital social de (Canal 40), a partir del 4º aniversario de vigencia... En este contrato se establece la opción de venta de las acciones en poder del señor Javier Moreno Valle S. y del ingeniero Hernán Cabalceta Vara, en donde (TV Azteca) se obliga a comprar la totalidad de las acciones en poder de estas personas, bajo ciertas circunstancias. (TV Azteca) tiene el derecho de transferir las acciones a cualquiera de sus compañías subsidiarias".

El 15 de junio de 1999, la Comisión Federal de Competencia (CFC) publicó en el *Diario Oficial* su resolución sobre la compra del 10 por ciento de acciones del Canal 40 por parte de TV Azteca. La CFC encontró que la mencionada transacción no sería atentatoria contra la competencia dentro del mercado televisivo, sino que "fortalecerá la capacidad competitiva de TV Azteca frente al agente con mayor participación de mercado",

es decir Televisa. De igual manera, ratificó que en el caso de que los accionistas mayoritarios del Canal 40 "decidieran transferir a un tercero, en forma parcial o total el resto de las acciones representativas del capital social (de esa televisora), deberán ofrecer primero tales acciones a TV Azteca".

SENTIDOS OPUESTOS

El domingo 16 de julio, Javier Moreno Valle, presidente de CNI-Canal 40 declaró en el programa *Séptimo Día* su decisión de dar por terminado el acuerdo con TV Azteca. Afirmó que ésta no había adquirido 10% de las acciones como estaba previsto en la alianza, y fue más allá: "No se dieron —afirmó— ninguno de los supuestos del acuerdo. No se dieron en materia de promoción, de comercialización, no se dieron las sinergias que se esperaban en esta relación". Explicó, para desmentir rumores, que no vendería el 40, y concluyó tajante: "Me equivoqué de socio".

Al día siguiente comunicó por escrito su decisión a TV Azteca y ésta replicó que tiene la opción de adquirir 51% del Canal 40 "a un valor de empresa de cien millones de dólares, antes de noviembre del año 2002", y afirmó que había dado a CNI 25 millones de dólares,



Javier Moreno Valle. FOTO: ADRIAN MEALAND

Diario

Tiempo compartido

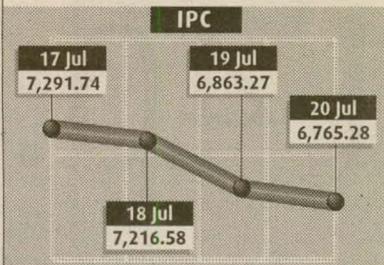
Los términos considerados en la alianza suscrita por TV Azteca y Canal 40 en 1998, incluiría, entre otros, los siguientes puntos:

1) Canal 40 vendería 10% de su capital a TV Azteca; 2) TV Azteca se encargaría de comercializar las 24 horas de transmisión en el Canal 40; 3) De las 00.00 a las 21.30 horas de lunes a viernes y de las 00.00 a las 22.00 horas sábado y domingo, TV Azteca, conjuntamente con CNI, definiría la programación del Canal 40; 4) De las 21.30 a las 24.00 horas de lunes a viernes y de las 22.00 a las 24.00 horas sábado y domingo, la programación sería definida totalmente por Canal 40; 5) Los ingresos por publicidad serían compartidos en proporción de "50-50" por las dos empresas; 6) A partir de enero de 1999, Canal 40 produciría su propio noticiario.

15 de ellos "como anticipo del 50% del resultado operativo a generarse en los tres primeros años de operación", y otros 10 millones como apoyo financiero y entregados a la firma del acuerdo. La televisora de Salinas Pliego, sin embargo, no desmintió la aseveración de Moreno Valle en el sentido de que Azteca no había hecho efectiva la opción de comprar 10% del paquete accionario del Canal 40.

Las dos televisoras han asegurado que, en caso necesario, acudirán a la vía legal. No obstante, ninguna de las dos ha hecho públicos sus principales argumentos jurídicos. Se sabe que hay un documento que podría definir al ganador del posible pleito legal. No se conoce si el documento es hipotético o real, porque ambos protagonistas se han referido a él sin exhibirlo. Se trata de la postura que respecto al acuerdo de 1998 tiene la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Según Moreno Valle, ese documento indica que los términos de la alianza no fueron aprobados por la SCT, por lo tanto "sus efectos se retrotraen a la fecha de suscripción y las cosas han vuelto al estado que tenían". TV Azteca, por su parte, también hace referencia a un documento expedido por la SCT y cuyo contenido sería opuesto al que menciona el Canal 40: "Justamente —dice en su boletín del 17 de julio— la semana que acaba de concluir se emitió el oficio 119.203 de la SCT, cuyo asunto es precisamente la aprobación de los contratos que aseguran la alianza". ¿Cada televisora tiene su propio documento? ¿Qué tiene que decir al respecto la SCT?

B O L S A



		%
IPC	6,765.28	▼ -1.42
Volumen Mill. de A	90.46	▼ -39.47
Importe Mill. de \$	1,857.97	▼ -47.47
INMEX	350.15	▼ -0.59
Dow Jones	10,843.87	▲ 1.38
Bovespa	17,203.62	▲ 1.63

LAS CINCO QUE MÁS SUBIERON

	\$	%
GACCION B	5.18	▲ 15.11
GMVASA B	5.86	▲ 8.12
VALLE B	5.30	▲ 6.00
HERDEZ B	3.79	▲ 5.28
WALMEX V	23.10	▲ 4.76

LAS CINCO QUE MÁS BAJARON

	\$	%
BANACCI L	40.00	▼ -9.09
GNP	20.00	▼ -9.09
TELECOM A1	26.05	▼ -8.11
GCARSO A1	34.25	▼ -5.52
ICA	2.47	▼ -5.00

A D R ' S

LAS QUE MÁS SUBIERON

	\$	%
DINA	2.9375	▲ 4.44
TELEvisa	66.1875	▲ 3.22
FEMSA	20.5625	▲ 3.13
ELEKTRA	11.375	▲ 2.82
VITRO	3.50	▲ 1.82

LAS QUE MÁS BAJARON

	\$	%
ICA	1.50	▼ -4.00
TELMEX	55.1875	▼ -1.78
IUSACEL	14.1875	▼ -1.30
DESC	13.8750	▼ -0.45
TVAZTECA	13.6875	▼ -0.45

D I V I S A S Y M E T A L E S

	\$	%
Dólar Ventanilla	9.48	▼ -0.07
Dólar 48hrs.	9.3550	▼ -0.075
Dólar Fix	9.3608	▼ -0.52
Centenario	3.500.00	S/C
Onza Oro Libertad(en dls)	280.40	▲ 0.80
Onza Plata Libertad(en dls)	5.04	▲ 0.03

T A S A S D E I N T E R É S

	PTS	PTS
UDI	2.807999	Papel Gobierno 13.25 ▼ -0.10
Cetes 28 días	13.35	Papel Bancario 14.00 ▼ 0.15
Cetes 91 días	14.30	TIIE 28 días 14.78 -0.045
Tarjeta de crédito	47.47	TIIP 14.8333 ▼ -0.158

O T R O S I N D I C A D O R E S

Inflación (junio)	0.59%	CPP	15.53	S/C
Acumulada 2000	4.39%	CCP UDI	14.42%	S/C
Anual (12 meses)	9.48%	Tasa Nafin	17.41%	
Mezcla Mexicana(dls/bri)	25.26 ▼ -0.57	Reservas Int.(mdd)	31.662	

FUENTE: BMV, BANXICO, SHCP E INSTITUCIONES FINANCIERAS



Destino Capital

POR CÉSAR CASTRUITA

• Nueva baja en la Bolsa, pese a reportes favorables
• Y después de Vicente Corta, ¿quién?

El mercado bursátil mexicano cerró ayer con una nueva baja, de 97.99 puntos, equivalentes a un descenso de 1.43%, para quedar en 6,765.28 unidades.

La pérdida se atribuyó a los efectos ocasionados el miércoles por los resultados de Telmex, que en realidad no son malos, y muestran un incremento en contrataciones, lo que favorece el panorama de la empresa.

Por ello, se han ignorado los reportes financieros corporativos, que están presentando resultados favorables.

Las tasas secundarias de los Cetes valor mismo día terminaron sin cambio, en 13.25%. De acuerdo con operadores de mercado de dinero, predomina la expectativa por la cifra de inflación de la primera quincena de julio, que se informará el próximo lunes.

El peso a 48 horas ganó 7.50 centavos, a 9.3550 por dólar. Los cambistas atribuyeron el fortalecimiento a las declaraciones del presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos (Fed), Alan Greenspan, en el sentido de que hay cierto enfriamiento en el gasto interno.

Los consultados estimaron que hoy, la moneda mexicana se ubicará en un rango de entre 9.34 y 9.39 por dólar.

DÍA DE CEMENTERAS

Entre las empresas que presentaron ayer sus reportes financieros al segundo trimestre, se encuentra las del sector cementero.

Cemex anunció que sus ventas netas del segundo trimestre del 2000 crecieron 14% en términos reales respecto al mismo periodo del año anterior, registrando 13 mil 387 millones de pesos. En términos de dólares las ventas netas aumentaron 14%, a mil 360 millones de dólares. El alza en ventas fue impulsada por la fortaleza de precios y de demanda.

El flujo de operación del trimestre fue de 4 mil 942 millones de pesos, 8% superior con respecto al mismo periodo de 1999. El margen de flujo como porcentaje de las ventas fue 36.9%, comparado con 38.7% un año atrás. En dólares, el flujo de operación del trimestre fue de 502 millones de dólares, un aumento de 8%.

Por su parte, Grupo Cementos de Chihuahua reportó ventas netas por 698.5 millones de pesos, un incremento del 13.5% en términos reales, en relación con las del mismo trimestre de 1999, así como una utilidad neta de 104.9 millones de pesos, cifra superior en 13.5%, en el periodo reportado.

El flujo operativo generado durante el trimestre fue de 260.1 millones de pesos, incrementándose en 17.1% contra el del mismo trimestre del año anterior. El flujo operativo generado durante el semestre fue de 487.1 millones de pesos, cifra superior en 21.2% contra la del mismo semestre de 1999.

PROFETAS AL REVÉS

Nadie duda de la capacidad, honestidad y buenas intenciones de Vicente Corta, secretario ejecutivo del Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB), que el miércoles presentó su renuncia, efectiva a partir del 1 de septiembre.

Sin embargo, su gestión fue muy desgastante por los constantes enfrentamientos que tuvo con los legisladores barzonistas y por el sensible asunto del prepago del pagaré al Citibank.

Quizá Corta fue objeto de una maldición de rebote de parte de los profetas que auguraron la salida de Julio de Quesada, director del Citibank en México.

Vayan sinceros deseos de éxito para el camino que a partir de septiembre emprenda Vicente Corta.

Y como la futurología está de moda, desde el momento mismo en que se divulgó la renuncia de Corta ya se barajan los nombres de quien lo puede suceder, entre los que se encuentran los actuales cuatro vocales del IPAB, pero principalmente Adalberto Palma, señalado como de afinidad panista. También comienzan a surgir los nombres de Tomás Ruiz, hasta hace poco subsecretario de Ingresos de Hacienda, y de Javier Arrigunaga, ex director general del Fobaproa y actual director general Jurídico del Banco de México. ■

Punto crítico

POR CUAUHTÉMOC SÁNCHEZ OSIO*

"No existe límite para lo que un hombre puede hacer, si no le importa quién se atribuye el mérito"

Los asesores económicos de Vicente Fox ya lo dijeron: el presupuesto del 2001 tendrá que ser austero. ¡Ni hablar!

Cabe entonces preguntar: ¿Qué papel jugará el presupuesto federal en el nuevo impulso económico ofrecido por Fox durante su campaña? Ojalá que no sea el papel central. Después de todo, el verdadero crecimiento económico se hace en la calle, no en la Secretaría de Hacienda. Sin embargo, si los excesos neoliberales han sido atemperados por la nueva realidad política, se debe reconocer que el presupuesto federal tiene un rol en el desarrollo de las regiones del país, principalmente aquellas que presentan los más altos grados de marginación y pobreza.

¿Cómo entonces puede un presupuesto estrecho ser compatible con un desarrollo regional más acelerado? La respuesta está en aplicar mejor los recursos de los contribuyentes. En la medida que el presupuesto logre incentivar actividades productivas sostenibles, fortalecer un verdadero desarrollo humano, generar infraestructura para el crecimiento y evitar desperdicios y duplicidades, podremos pensar que vamos en la dirección correcta. Suena obvio, pero, en realidad, es más fácil decirlo que hacerlo (como todo en la vida, salvo hacer el amor).

Para lograr un desarrollo integral y de largo plazo, sin desperdiciar el escaso dinero público, no cabe pensar simplemente en apoyar a los productores de mango en Veracruz para tener una mejor cosecha, si para cuando la fruta está madura no se cuenta con caminos adecuados para llevar el producto a los mercados de consumo. Eso equivale a tirar el dinero. Tampoco es posible apoyar, con recursos económicos, proyectos de ganado extensivo en Tabasco, que requieren tumbiar árboles en favor de pastizales para que luego la autoridad ambiental tenga que pagar para reforestar esa misma zona. No es pensable otorgar subsidios directos a familias pobres en la Sierra de Puebla si las personas tienen que gastar parte importante de lo que reciben para ir a recoger su dinero, por falta de medios de transporte adecuados y accesibles. ¿Acaso nuestro país

se puede dar estos lujos con recursos presupuestales tan escasos?

Este es el tipo de cosas que suceden cuando cada sector (Agricultura, Medio Ambiente, Turismo, Energía, Comunicaciones y Transportes, etcétera), realiza una presupuestación de los recursos en forma aislada, sin una visión global de la problemática de cada región. Salvo en refrescantes excepciones, hoy por hoy cada secretaría, en forma individual, negocia con Hacienda el proyecto presupuestal para su sector. Luego, cuando el Congreso lo aprueba, cada dependencia acuerda aisladamente con los gobiernos estatales el monto de los recursos que les van a tocar en cada programa sectorial. Así, la distribución presupuestal se define, no a partir de los programas específicos que requiere cada región para desarrollarse en forma integral, sino a partir de lo que cada estado logra obtener de las dependencias en negociaciones separadas. Con ello, se pueden tener recursos de sobra para algo que las regiones no requieren, y recursos insuficientes para necesidades apremiantes. El dinero, bien o mal, de todas maneras se gasta.

La cuestión, entonces, es: ¿Quién se encargará de darle coherencia e integralidad a presupuestos que son diseñados, negociados y ejercidos en forma aislada, sin analizar cómo los programas de un sector se complementan o contraponen con los programas de otro en cada región?

La respuesta corta (y tal vez más acertada dadas las circunstancias) es que esta visión debe ser integrada por los gobiernos estatales. Sin embargo, para hacerlo con éxito, se requiere contar con un espíritu de colaboración interinstitucional de los tres niveles de gobierno, espíritu que hasta hoy es escaso y que la pluralidad política no necesariamente tiende a facilitar.

Cualquiera que haya intentado establecer esquemas de coordinación entre dependencias de gobierno sabe lo difícil que resulta superar el celo institucional para que se logren esfuerzos conjuntos con méritos compartidos. No existen motivaciones reales para que los funcionarios privilegien el trabajo coordinado. Cada representante de dependencia (llámese delegado federal o secretario del gobierno estatal) tiene metas sectoriales que cumplir, y a eso se va a dedicar, así lo haga en forma totalmente independiente de los demás.

Presupuesto estrecho, desarrollo ancho

Sin duda, existen órganos de planeación para el desarrollo estatal, en los que este tipo de coordinación se debería dar. Es de justicia reconocer que algunas dependencias han hecho esfuerzos por coordinarse con estados y municipios, a partir de un enfoque territorial, para promover el desarrollo de las regiones con mayores carencias. Ciertamente ha habido avances. Sin embargo, pese a esfuerzos caracterizados por la buena voluntad, el alcance ha sido limitado. Para cuando las dependencias se tratan de poner de acuerdo descubren que no pueden enderezar los fierros que la presupuestación aislada torció desde el principio.

Al tratar de mezclar recursos y complementar programas para proyectos estratégicos, los planeadores encuentran que una de las dependencias clave ya comprometió el dinero para otra cosa o ya se gastó el recurso en proyectos aislados. Si acaso eso se salva, resulta entonces que hay recursos, pero no se pueden combinar. Las normatividades de cada sector no son compatibles unas con otras, ya que fueron concebidas por separado y no diseñadas para complementarse. Frente a esta realidad, resulta comprensible que los responsables de operar los programas de desarrollo prefieran no reunirse a tratar de planear juntos.

La llegada del nuevo gobierno en pleno periodo de planeación presupuestal abre una ventana de oportunidad: la posibilidad de que los asesores del virtual presidente electo se aseguren de que los sectores propongan su presupuesto, no en forma aislada, sino a partir de un plan integral para cada región, consensado con las demás dependencias y niveles de gobierno.

Por supuesto, lo ideal sería que este plan se formulara tomando en cuenta a los principales agentes económicos y sociales. Pero tan sólo con que las distintas instituciones públicas se pusieran de acuerdo en generar programas operativos regionales de carácter integral, rebasando visiones sectoriales aisladas, la rentabilidad social de los recursos sería gigantescamente mayor.

¿Será este el momento para hacerlo? ¿O le pedimos al desarrollo que nos aguante otro ratito? ■

*MASTER EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y MASTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD. cuauhtémoc@psi.net.mx