



117
2 ej^o

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

LA NEGOCIACION CONCRETA EN MATERIA DE
MEDIOS DE COMUNICACION
MEXICANOS
EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA
DEL NORTE ENTRE CANADA, ESTADOS UNIDOS
DE AMERICA Y MEXICO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACION

P R E S E N T A ,
CARMEN ESTELA ROMERO MORA

ASESOR DE TESIS:

LIC. RUBEN SANTAMARIA VAZQUEZ

MEXICO, D. F.

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

Dedico mi Tesis Profesional como un resultado de 18 años de estudio con todo mi amor y agradecimiento

A mi papá:

Por enseñarme con el ejemplo que sólo con el trabajo, la honradez y el amor a su familia se puede ser alguien tan importante, respetado pero sobre todo tan querido como tú.

A mi mamá:

Por ser una mujer valiente, llena de amor, paciencia y comprensión para nosotros seis.

A los dos, que son el pilar de mi vida.

A mi abuelita:

Que además de todo el amor que siento por ella, me ha enseñado que el verdadero amor nunca muere.

A Dios:

Por dejarme vivir durante 25 años una vida tan linda y llena de amor al lado de estas tres personas que son mi vida.

INDICE

	Páginas
Introducción.	
Capítulo 1. Antecedentes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	2
1.1. ¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?	6
1.1.1. Condiciones y Objetivos.	8
1.2. Estructura general del Tratado que se negoció.	10
1.2.1. Sector Comunicaciones-Subsector Servicios.	15
1.2.1.1. Comercio Transfronterizo de Servicios.	17
1.2.1.2. Los Servicios en las negociaciones comerciales multilaterales.	19
1.3. La Constitución Mexicana y el TLC.	21
1.3.1. Compras Gubernamentales.	24
Capítulo 2. Los Medios de Comunicación en tiempos del TLC.	30
2.1. Modernización de la Estructura de los Medios de Comunicación en México.	32
2.2. Internacionalización de los Medios de Comunicación mexicanos.	38
2.3. El caso de la Televisión Por Cable.	41
2.4. Telecomunicaciones Trilaterales en el TLC.	44

2.4.1. Otros Acuerdos relativos a las Telecomunicaciones.	56
Capítulo 3. La Cultura en tiempos Neoliberales.	64
3.1. La Industria Editorial Trilateral	69
3.2. El Cine y el TLC	75
3.3. Propiedad Intelectual y Derechos de Autor en el TLC.	83
Conclusiones.	93
Anexos del TLC.	100
Bibliografía.	104
Hemerografía.	109
Conferencias.	116

INTRODUCCION

Como todos sabemos, México ha sido objeto de profundas transformaciones políticas y económicas en los últimos años. Pero principalmente a partir de Enero de 1994, fecha en que se pone en marcha el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre los Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y México, y de los acontecimientos políticos en nuestro país, marcados por un alto grado de violencia. Lo anterior, aunado a una importante desestabilización económica y política que puede rastrearse desde la década de los ochenta y aumentado a finales de 1994, desembocó en una grave situación que aqueja duramente al país.

El actual contexto de la economía mundial se caracteriza cada vez más por la integración de bloques económicos y comerciales en los que se aprecia una globalización e interdependencia crecientes de los procesos productivos; la actuación en bloque incrementa las posibilidades de los países miembros y penaliza la gestión de los países independientes. Así, el mundo moderno ubica las mejores opciones de desarrollo en un espacio económico que trasciende a los estados.

El comercio internacional está significativamente determinado por la búsqueda de una mayor competitividad. Se observa que la competencia de los bienes y servicios en los mercados mundiales es más cerrada día con día, y consecuentemente la marginación será el destino de los países que no desarrollen su potencial competitivo; asimismo, cada vez adquiere rasgos de mayor complejidad y competencia el acceso a los capitales y a la inversión externa.

Para hacer frente a los retos y oportunidades que se generan con el proceso de globalización de la economía mundial y, de manera particular, para alcanzar mejores índices de competitividad, México optó por la integración económica con su mercado exterior natural, América del Norte, lo cual encuentra su expresión operativa en la firma del Tratado de Libre Comercio.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un acontecimiento que nos integra cada vez más a un mercado que puede abrirse de manera significativa a nuestros productos y demandas, posibilidades y necesidades: el norteamericano. Sin embargo, la gran disparidad que existe entre ambas economías se refleja en todos los aspectos y magnitudes, la dependencia nacional de México a Estados Unidos, el impagable endeudamiento externo, así como en la integración de gran parte de nuestra producción industrial con materiales y componentes que nos abastece.

Es evidente que cada uno de los países que negociaron el Tratado persigue intereses específicos. Cada uno de ellos veló por las implicaciones sociales, sobre el futuro nivel de vida y el empleo en este contexto, así como el aspecto de la soberanía nacional.

En el caso de México, lo que el gobierno buscó con el Tratado fue obtener privilegios dentro de las discriminatorias y limitantes políticas de comercio exterior y de inmigración laboral de Estados Unidos; lograr la preferencia de los empresarios vecinos en la forma de aumento caudal de sus inversiones directas para generar, con ello, empleo y mayor exportación que compense la gran disminución de flujos crediticios del exterior. En fin, acabar con los que, a su juicio, son las determinantes y consecuencias de la permanente crisis económica nacional que las autoridades mexicanas no pueden revertir.

Sin embargo, hasta ahora el Tratado no resultó lo que se esperaba: ni redujo los grandes males que aquejan al país, ni sirvió para superar el subdesarrollo. México sigue teniendo una mala situación económica y el TLC no ha contribuido en mucho para mejorarla. De esto se deduce que aún sin el Tratado la situación política, económica y social de México sería la misma y sus desventajas con respecto a Canadá y Estados Unidos, enormes.

Frente a todo lo anterior, y con ánimo de recomponer una situación interna difícil y de mejorar nuestra imagen como país ante la comunidad internacional, México puso en marcha mecanismos de reestructuración de tipo político, social y productivo, dentro de los cuales, obviamente, no estuvieron exentos los Medios de Comunicación.

Así pues, en el contexto de un marco económico cambiante, el marco político y jurídico sobre el cual opera la estructura de los Medios de Comunicación mexicanos, fue reestructurado para responder a las condiciones de una nueva transformación económica nacional e internacional en el esquema de una economía de bloque, dentro de la cual, para bien o para mal, nuestro país se encuentra inmerso.

Áreas de la actividad económica anteriormente consideradas prioritarias para el desarrollo nacional en donde hasta ese momento fue rectoría exclusiva del Estado, son ahora consideradas no sólo estratégicas, es decir, se permite la participación privada. Esto se hizo a través de la venta de un paquete que incluyó diversas televisoras, operadoras de cine y otras industrias de comunicación colaterales.

Por obvias razones, las modificaciones legales autorizadas por el Gobierno Federal a la participación privada en algunos sectores como el de las telecomunicaciones, afectan directamente el panorama actual de la comunicación en México. Lo anterior, es doblemente importante si consideramos el papel sustancial que juegan los medios en el manejo de la crisis económica y los acontecimientos políticos.

Cuando por parte de su programa de desincorporación de empresas no estratégicas ni prioritarias, el gobierno mexicano anunció su decisión de poner a la venta TELMEX y la Televisión Estatal, en realidad inauguró una nueva etapa en el campo de las comunicaciones, otorgó nuevas concesiones para la oferta de diversos servicios, redefinió la relación del Estado con la industria, promovió la competencia entre inversionistas privados y propició la modernización tecnológica indispensable para recuperar el rezago de las telecomunicaciones en el país.

Podemos afirmar entonces que, el eje esencial del cambio fue económico, aunque, sin embargo, los ejes trastocados fueron sociales y políticos; sin embargo, las consecuencias de unos sobre otros se dejará sentir todavía en las décadas por venir.

En cuanto al aspecto político, cabe resaltar que aunada a la apertura comercial de los primeros años, el presidente Salinas pregonó que México disfrutaba de cierta apertura informativa. Dicha estrategia fue importante hacia el exterior cuando su gobierno decidió aventurarse a la tarea de promover el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La imagen internacional de México fue ampliamente promovida dibujando una nación próspera en franco desarrollo, a la altura de cualquier nación industrializada, cosmopolita y moderna. Dicha

imagen fue tan difundida que el resultado no se hizo esperar, cuando se desequilibró su balanza comercial, por la preferencia que ganaron los bienes y servicios extranjeros, promovidos por los propios Medios de Comunicación, lo que dejó en notable desventaja a los productos nacionales, y provocó el desajuste financiero y el quiebre de muchas empresas mexicanas que recurrieron a establecer alianzas, unos, y a prestarnos otros, para actualizar su planta productiva y poder contender en un esquema de competitividad francamente desventajoso.

Mientras tanto, el presidente Salinas hacía caso omiso a los reclamos de la oposición en relación a los grandes desequilibrios internos que se generaban en el país, a la pérdida notable de empleos y de poder adquisitivo de los mexicanos.

Durante la reciente campaña presidencial, el Partido Revolucionario Institucional redobló sus esfuerzos para promover la idea a través de los Medios de que la paz y la estabilidad económica y política de México estaban en juego, y que los mexicanos no podíamos sino renovar una tradición histórica: votar por el PRI; y así lo hicieron un buen número de mexicanos, no porque estuvieran de acuerdo con su plataforma o sus postulados políticos, sino esencialmente porque tuvo miedo a una mayor desestabilización política, económica y social. Pero dicha desestabilización vino de cualquier manera con el gobierno del presidente Zedillo, quien no pudo mantener la imagen de que todo estaba bajo control, aún buscando el apoyo de los medios.

A últimas fechas, la relación del Gobierno con los Medios de Comunicación es tal, que provoca una profunda transformación de la estructura de las comunicaciones en nuestro país, ya sea a través de otorgar mayores concesiones y de autorizar la incorporación de nuevas tecnologías, o bien, de ampliar el espectro de frecuencias y de posiciones orbitales para satélites privados. En este sentido, los partidos aprueban una Ley de Telecomunicaciones que abre a la explotación privada nacional e internacional la Comunicación Vía Satélite en este país. Aprueban un nuevo Reglamento para la Ley de la Industria Cinematográfica y discuten una nueva Ley de Medios de Comunicación que en vista de lo anterior no podrá contravenir a lo ya acordado y que, en síntesis, sólo vendrá a ampliar la visión de que en México las cosas cambian, cuando en realidad sólo lo hacen para fortalecer económicamente la participación de ese sector, puesto que las posibilidades de explotación comercial de los recursos tecnológicos y de información se amplían, pero políticamente permanecen igual.

En este sentido, mencionaré que fue difícil investigar sobre la negociación concreta de los Medios de comunicación en el TLC, puesto que el primer problema al que me enfrenté fue: el desconocimiento de muchos términos comerciales complejos y, el segundo, que al principio de las negociaciones se manejó que si se incluirían las industrias del entretenimiento o culturales como son la radio, la televisión, la elaboración de libros, revistas y arte pues son sectores productores de servicios y los servicios sí se negociaron. Posteriormente, el titular de aquél entonces de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, informó que tales realidades no se incluirían dentro del acuerdo por ser áreas no prioritarias para el desarrollo nacional, además por que dijo *"la cultura mexicana posee una gran solidez que le viene de la herencia...por lo que no requiere ser protegida"*. (1).

En este marco de cosas, es necesario precisar que a pesar de que el Tratado de Libre Comercio, es un acuerdo de carácter básicamente comercial, en el que se consideraron las bases sobre el acceso a los mercados, los reglamentos del comercio, la ley de inversiones, la propiedad intelectual, los

servicios, la reglamentación bancaria, la transformación de las telecomunicaciones y el acceso al sector de servicios, no se consideró un punto crucial y estratégico que es el funcionamiento de flujos culturales y la operación de industrias comunicativas para conservar una nación unida, sólida y con existencia propia.

Así, podemos afirmar que el Tratado llegó a acuerdos sobre un sinnúmero de mercancías que pasarían por las aduanas, sin embargo, no precisó acuerdos concretos sobre los programas radiodifundidos que pasarían por el aire a través de los satélites, por ello, lo que podríamos llamar, la transculturización aérea o espacial, por atribuirle un término, es un hecho recíproco, pero más hacia nosotros de Norteamérica, que se viene dando desde antes de la firma del TLC.

La presente Tesis se compone por tres capítulos. El primero de ellos es el relativo a dar una visión general del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Como primer punto, rescato en un panorama muy general, la serie de tratados comerciales que estableció México desde el siglo XVI hasta la consumación del Tratado.

Hago referencia a la definición del Tratado de Libre Comercio como tal. Especifico cuales son los objetivos que planteó cada uno de los tres países para pactar este acuerdo comercial, así como las condiciones que se impusieron.

Posteriormente, y también en una visión muy general, hablo de la estructura del Tratado, menciono cuales son los capítulos y los contenidos de tales. Asimismo hago referencia a los artículos de comunicación y de industrias culturales -materiales y componentes- que se negociaron en el Tratado, así como los Artículos que especifican las normas y procedimientos para negociarlos.

Un punto importante del primer capítulo es el que se refiere al comercio de los Servicios, puesto que son un subsector que en la comunicación juega un importante papel. Ahí menciono cuales son los mecanismos para permitir la entrada de personas de negocios a los tres países, y los acuerdos para poderlos negociar.

Consecuentemente, dentro de este mismo capítulo se encuentran los bienes y servicios que se incluyeron en las negociaciones y los que no. Posteriormente hablo de las reformas que se hicieron a la Constitución Mexicana para poder entrar en las negociaciones, incluyéndose algunos artículos referentes a los servicios.

El segundo capítulo de mi trabajo, se puede considerar como el capítulo técnico, puesto que contiene muchas disposiciones y cláusulas comerciales que deben leerse con atención. Asimismo, porque los medios de comunicación de los que hablo encierran conceptos y formas de comercio muy técnicos, lo que hace un tanto confusa su comprensión.

En este capítulo se detalla, como dije las normas técnicas que se establecieron en el Tratado de Libre Comercio para negociar tanto las Telecomunicaciones como la Televisión por cable. Sin embargo cabe destacar que al primero se dedicó un capítulo completo en el TLC, es decir, a las Telecomunicaciones se les puso más atención, que a la Televisión por Cable, por ejemplo. Esto podría sonar muy lógico, puesto que las telecomunicaciones invaden hoy día, la cotidianidad social

en el mundo entero; sin embargo, la ideología que se transmite a través de los dos medios, ya sea a través de la televisión por cable o las telecomunicaciones, transforman las culturas. Sin embargo, este punto lo analizaremos más adelante. Lo que cabe destacar aquí es la importancia que se dio a las Telecomunicaciones y el rezago al que se vieron sometidas otras formas de comunicación audiovisual, que se dejaron como Anexos del Tratado de Libre Comercio.

En este mismo capítulo destaco la modernización e internacionalización -por llamarles de alguna manera a estas etapas- de la estructura comunicativa de México, las transformaciones que ha sufrido (legales, sobre todo) para adecuarse a la evolución mundial, y las consecuencias que estas han traído para los medios comunicativos de nuestro país.

Como lo advertí, este capítulo deberá leerse con atención.

El tercer y último capítulo de mi Tesis, habla de la afirmación de la teoría -de mi parte y de muchos autores-, de la pérdida de identidad cultural que sufrimos a través de la inmersión de productos culturales extranjeros, principalmente de los Estados Unidos, ya sea a través de programas televisivos, películas, música, publicidad, productos e imágenes que nos invaden, transformando nuestra forma de vida y haciéndola, poco a poco muy similar a la suya.

En este sentido, el cine es un importante medio de comunicación que impregna de ideas y modos de vida fantásticos capaces de idealizar un mundo que tal vez existe, pero que está muy lejos de la realidad para un gran número de mexicanos.

Asimismo, la Industria Editorial, es un importante medio de comunicación que puede ocasionar un efecto similar al del cine, las telecomunicaciones y la televisión por cable, pero que sin embargo sustenta una probabilidad menor de impacto, puesto que existen factores económicos, políticos, sociales y culturales, que a diferencia de los medios audiovisuales, desfavorecen su desarrollo en México.

En este renglón, es importante destacar el papel que jugaron los derechos de autor y la propiedad intelectual en el TLC. A este punto también se dedicó un capítulo completo en el Tratado, ya que por obvias razones, a nadie le convenía que sus creaciones quedaran desprotegidas, sobre todo ahora. Así, se incluyen los derechos de autor que quedaron protegidos para señales de satélites, fonogramas, programas de computación y televisivos, entre otros.

Por último menciono en el Anexo, las leyes a las que se apegó cada país para reservar ciertos sectores y subsectores, con el fin de que no interviniera ninguno de los otros dos países, entre los que se incluyen varios elementos de las comunicaciones.

CAPITULO 1

I. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

El origen del comercio exterior de México se sitúa en el siglo XVI con los ingleses, quienes una vez "derrotado" el proteccionismo español sobre México, comenzaron a introducir mercaderías británicas. En 1825, firmaron con nuestro país un tratado que incluía la cláusula de la Nación más Favorecida. Al concluir la Primera Guerra Mundial el grueso de las manufacturas que México adquiría del exterior dejaron de provenir de Inglaterra y en su lugar, llegaron de Estados Unidos, siendo como siempre los impuestos, las exportaciones de petróleo y minerales, la principal fuente de ingresos del gobierno. Durante la Segunda Guerra Mundial, se firmó un tratado comercial entre México y Estados Unidos con quienes en ese momento efectuábamos el 90 por ciento de nuestro comercio exterior: alrededor del 70 por ciento de las exportaciones y el 50 por ciento de las importaciones realizadas por el país, se llevaban a cabo con Estados Unidos, quien es el principal socio comercial de México después de Canadá y Japón.

Al concluir el conflicto mundial en México durante los gobiernos de Avila Camacho y Miguel Alemán, se comenzaron a imponer barreras arancelarias y disposiciones burocráticas, cuyo fin era permitir que surgiera y prosperara una industria manufacturera mexicana, que acabó siendo poco eficiente.

En 1975, Estados Unidos emitió una Ley de comercio Exterior que estableció un sistema de preferencias arancelarias que en realidad funcionó como un mecanismo abiertamente proteccionista, ya que quitaba y ponía artículos conforme las demandas de los productores nacionales, cuando consideraban que un artículo o producto extranjero los perjudicaba.

Así, el libre comercio entre México y Estados Unidos, venía gestándose de manera formal poco después de que estallara en 1982 la crisis definitiva del modelo económico basado en el proteccionismo. Sólo faltaba formalizarlo. Pero cabe aquí la cuestión sobre el interés de un país sumamente poderoso y primermundista, de establecer relaciones comerciales con un país débil y tercermundista.

"En los últimos años, ha habido una transformación sustantiva en la composición de las ventas externas nacionales, gracias a la incorporación cada vez más exitosa de las manufacturas mexicanas en el mercado norteamericano. Entre 1982 y 1989, las exportaciones a este mercado han crecido a una tasa promedio anual de 24%. Incluso, en algunos sectores, México se ha constituido como primero, segundo y tercer proveedor en importancia de los Estados Unidos. Hoy el 70% de las ventas mexicanas a dicho país lo constituyen productos manufacturados, lo cual contrasta con el modesto 32% de hace sólo ocho años..." (2).

En 1984, Estados Unidos emite su Ley de Comercio y Aranceles, la cual reiteraba a la Ley de Comercio Exterior de 1975, sólo que ahora exigiendo a sus socios comerciales mayor apertura a las mercancías importadas por él, mediante la amenaza de aplicar sanciones y represalias de todo tipo, si ese país perjudicaba a los productores internos. Incluso se pedía a México y otros países, liberalizar el sector servicios, en especial los referentes a telecomunicaciones fuertemente defendido en la Ronda Uruguay del GATT, así como el pago de los derechos de propiedad intelectual, si se querían mantener relaciones comerciales con el país del Norte.

Durante los años ochenta se negociaron con Estados Unidos una serie de acuerdos que lograron eliminar algunos obstáculos al flujo de comercio bilateral, entre los que destacan el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios (1985), mediante el cual los Estados Unidos se comprometen a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas antes de aplicar un impuesto compensatorio. Más tarde (1987) los dos gobiernos signaron el Acuerdo Marco que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y de la inversión. Posteriormente, se firmó un nuevo Acuerdo Marco (1989) para iniciar conversaciones globales encauzadas a facilitar el comercio y la inversión (en áreas antes consideradas estratégicas como las telecomunicaciones). Sin embargo, esta serie de acuerdos, aunque resolvieron varios problemas de acceso al mercado de Estados Unidos, no fueron capaces de dar una solución íntegra a los problemas que enfrentan los exportadores nacionales.

En las últimas décadas la supremacía exportadora estadounidense sufrió un decaimiento importante. Después de aportar el 20 por ciento de las exportaciones mundiales en las primeras épocas de la posguerra, ahora aporta sólo el 11 ó 12 por ciento del comercio mundial y se encuentra crecientemente invadido por bienes importados, así como poblado por empresas extranjeras, provenientes, principalmente, del continente asiático. Esto aunado al enorme y persistente déficit comercial que sostiene al país desde la década de los ochenta, y a su falta de voluntad o capacidad para limitar las crecientes importaciones, hicieron que Estados Unidos se volviera más vulnerable tanto a las transformaciones de su estructura económica interna, como a los flujos económicos internacionales.

Esto repercutió en otros países, que aceleraron sus ritmos de crecimiento y participación en la economía global. Lo que condujo a cambios en el equilibrio económico y político a nivel mundial, poniendo en entredicho la mística de este país con respecto a su nivel de vida de más alto mundo. Ante esta perspectiva ni el crecimiento del Producto Nacional Bruto y la productividad, ni el abatimiento de la inflación, y el desempleo -que eran las principales políticas de la administración de Reagan- constituyen avances reales.

Por estas razones, es lógico pensar que los norteamericanos pretenden asegurar con el Tratado su acceso permanente a la fuerza de trabajo y los recursos naturales de nuestro país, para abaratar costos de producción, penetrar en los mercados mexicano y canadiense con tecnología, bienes y servicios que no tienen salida al mercado mundial por la aguda competencia a que se enfrentan.

Por otro lado, México y Canadá estructuraron en los últimos años una relación comercial importante. Para 1987, México ocupó el noveno lugar como proveedor de Canadá y representó su décimo quinto mercado. Canadá, por su parte, ocupó el quinto lugar entre los socios comerciales de México. Las transacciones recíprocas crecieron durante los años setenta sobre una base relativamente baja, aunque se volvieron mucho más significativas a principios de los ochenta, como resultado directo del auge petrolero.

Así, la participación de la industria canadiense en México fue cada vez más importante, hasta marzo de 1990, las relaciones de comercio e inversión se regían a través del Convenio Comercial de 1946; del Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980; y del Memorandum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984. En 1989 se firmó el Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión, que cubre diversas áreas de cooperación,

como equipo y transferencia de tecnología, además del programa de aranceles y el Sistema Generalizado de Preferencias.

Por su parte Estados Unidos y Canadá firmaron en 1854, un acuerdo de reciprocidad que establecía una Zona de Libre Comercio, que poco después se anuló. A principios de siglo, en 1935, se firmó un acuerdo comercial bilateral que preveía un proceso de reducción sistemático de los derechos de aduana. Durante los años cuarenta, se intentó con escaso éxito un nuevo convenio con Estados Unidos. Sin embargo, el cambio definitivo para la integración con su vecino del sur, se dio, como en el caso de México, cuando terminó la Segunda Guerra Mundial.

En 1945, Canadá inicia su primera reconvertión industrial a los nuevos requerimientos tecnológicos con base en la propia industria y en el mercado estadounidense, abriendo así la puerta a la inversión extranjera y consolidando su desarrollo industrial. Finalmente, en 1949, Canadá suscribe los acuerdos estipulados por el GATT, consolidando con esto su economía bajo los principios de un comercio internacional sin barreras.

A mediados de los setentas e inicios de los ochentas, los cambios ocurridos a nivel mundial afectaron profundamente la economía canadiense, lo que implicó una reorientación de sus actividades económicas que, con el tiempo, se tradujeron en un cierto abandono de las actividades económicas tradicionales.

La aceptación de un Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá en esta misma época se debió a varios objetivos. Para Estados Unidos, representó la creación un ámbito comercial en el cual se recuperara su competitividad internacional y, por ende, su debilitada posición en la disputa por la hegemonía mundial, así como encontrar nuevas estrategias comerciales y de inversión. Para Canadá, significó abatir la amenaza del proteccionismo, tanto por Estados Unidos como por el resto del mundo; daba la posibilidad de participar en una alianza económica y política frente a la exclusión que enfrenta ante otros bloques de integración, como la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Asociación Latinoamericana de Integración Comercial (ALADI). Sin embargo, este Acuerdo entre Estados Unidos y Canadá, representa una relación económica que desde 1945 rebasa en valor cualquier otra relación bilateral en el mundo.

Es necesario destacar que algunas de las reglamentaciones que se definieron en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, sirvieron para el establecimiento de las reglas del Tratado de Libre Comercio. Se hizo una revisión de la Ley de Inversión Extranjera que reduce al derecho de revisar la inversión en los sectores de energía, transporte aéreo, telecomunicaciones e industria de la cultura.

México por su parte, y ante su debacle económica, emprendió en 1982 un proceso de reestructuración de todo el aparato productivo. Se sanearon las finanzas del sector público al incrementar la recaudación fiscal y al elevar el precio de los bienes y servicios, se eliminaron subsidios y se comenzó el proceso de fusión, liquidación y privatización de las empresas paraestatales que resultaban un lastre para el país o, que el gobierno no consideraba prioritarias para el desarrollo, pregonando que por primera vez en muchos años, la economía se encontraba sana y era capaz de generar un desarrollo sostenido para todos los mexicanos.

Algunos años después se buscó diversificar las exportaciones para fortalecer la balanza de pagos y hacer menos dependientes las importaciones de los ingresos petroleros.

Este programa de apertura buscó corregir las distorsiones e ineficiencias que generó la estrategia de sustitución de importaciones que siguió México después de la Segunda Guerra Mundial, y que frenó el crecimiento del ingreso en nuestro país a partir de la década de los setentas.

Posteriormente, México empezó a adquirir productos del exterior que le permitieron aumentar su productividad y penetrar en nuevos mercados mundiales.

Conforme fue avanzando el proceso de apertura, la estructura tarifaria de México se volvió más similar a la de los países desarrollados. El nuevo perfil del país ya no correspondió al de una economía cerrada, con un mercado protegido destinado a abastecer las necesidades internas, sino al de una nación que se insertó en un mercado internacional a través de la competencia y de la exportación de sus productos a nivel mundial. Muchas empresas comenzaron a transformarse para poder sobrevivir, otras quebraron o cerraron sus puertas. Pero casi todas tuvieron que emprender un proceso de cambio para poder enfrentar el nuevo reto de modernización que el país imponía.

Cabe señalar que México cuenta internacionalmente con otras alternativas para apoyar su proceso de modernización económico, como la Cuenca del Pacífico, Europa y América Latina. Adicionalmente en el ámbito multilateral del GATT y la Ronda de Uruguay.

Sin embargo, México en general es visto por el resto del mundo, como un país que debe aún consolidarse política y económicamente y demostrar su madurez no sólo política sino productiva. Lo anterior significa que la presencia de México debe provocar certidumbre y solidez como socio comercial y político, altamente confiable, lo cual sólo será posible en la medida que la presencia internacional de México esté cimentada en la firmeza y salud de la economía interna y, sin duda, en la estabilidad política y en la competitividad efectiva de sus productos en los mercados mundiales.

1.1. ¿QUE ES UN "TRATADO DE LIBRE COMERCIO"?

En el contexto internacional de la llamada 'nueva división internacional del trabajo', subsiste la necesidad de la acumulación y valoración del capital, por lo que los países realizan enormes esfuerzos a fin de aumentar tasas de ganancias, exportando hoy día no sólo capitales y mercancías, sino esencialmente ramas industriales y procesos completos.

En la actualidad, la empresa transnacional constituye el modo de producción capitalista, de la misma manera que durante el período de Marx lo era el 'análisis de la mercancía'. La cuestión del mercado desempeña un papel esencial en la construcción de la economía, como sistema de ajuste de la oferta y la demanda como condición de la división del trabajo. En este contexto, la comunicación y la información desempeñan un papel determinante. *"...El economista neoclásico William Stanley Jevons (1835-1882), fue uno de los primeros en demostrar el papel de la información en la constitución de los mercados...Para fijar un precio, para nivelarlo con celeridad, hay que hacer circular la información rápidamente..." (3)*, ya que siendo la información un elemento de poder y orden, es necesario que los mercados cuenten con una información detallada y permanente.

"Para darle operatividad a este proceso, deben eliminarse todo tipo de trabas y reticencias nacionalistas, a fin de que el capital logre reproducirse y acumularse en los países económicamente débiles, y de esta manera los flujos de capital penetren en ellos sin problemas estatales, controles ni regulaciones, que se opongan a este objetivo". (4).

Dentro de los procesos de integración económica pueden distinguirse diferentes tipos de acuerdos comerciales. En orden de menor a mayor grado de integración se encuentran: el Acuerdo de Comercio Preferencial, la Asociación para el Libre Comercio, la Unión Aduanera, el Mercado Común y la Integración Económica Plena. Los distintos tipos de acuerdo tienen todos un objetivo común: incrementar de manera sustancial el comercio. Sin embargo, difieren entre sí por el grado de facilidades que brindan al intercambio comercial y en el grado de unificación y coordinación de las políticas frente a los demás países.

"Un Tratado o Acuerdo de Libre Comercio, es el instrumento jurídico por el que se codifican los principios y disciplinas conforme a los cuales se llevará a cabo la creación y funcionamiento de una zona de libre comercio". (5).

Se considera que existe una Zona de Libre Comercio, cuando un grupo de dos o más territorios aduaneros acuerdan eliminar los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas, excepto, en la medida que sean necesarias, las que autoriza el Acuerdo General, con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de la zona.

Enilio Caballero, define un Tratado de Libre Comercio, como aquél en el que dos o más países *"...eliminan los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio bilateral, pero mantienen una política comercial independiente y los niveles originales de aranceles frente al resto del mundo..." (6).*

Un acuerdo de libre comercio es un conjunto de normas, disciplinas y compromisos que asumen los gobiernos involucrados con el objeto de:

- Desaparecer los impuestos de importación entre ellos
- Eliminar las barreras de cualquier naturaleza que limiten el acceso de productos originarios de los países miembros.
- Establecer un marco permanente y confiable para los intercambios comerciales, de servicios y de inversión entre los países suscriptores del acuerdo.

El expresidente Salinas de Gortari, explicó que *"...El TLC es un conjunto de reglas que los tres países (México, Canadá y Estados Unidos) acordamos para vender y comprar productos y servicios en América del Norte. Se llama de Libre Comercio porque sus reglas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; esto es cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias...las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía...También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones...Busca y propone reglas claras, reciprocidad y trato equitativo..."*. (7).

La relación económica comercial de estos tres países es considerado como un mecanismo de cooperación internacional que culmina con una relación trilateral antigua, compleja y diversificada. No es un Mercado Común porque no incluye la libre movilidad de trabajadores y capitales, ni supone merma de los derechos soberanos de los pueblos; tampoco es una Unión Económica, porque no busca unificar las políticas fiscales y monetarias.

Arturo Salcido Beltrán, Director de Programación del Instituto Politécnico Nacional, opina que: *"Toda economía necesita de otras. Ningún país es autosuficiente. Todo se relaciona y se integra en el mundo de las finanzas, de los energéticos, de la tecnología, de las materias primas, de los procesos administrativos. Ningún país por atrasado y pobre que sea está exento de adquirir los nuevos productos...Cerrarse a ese mundo conlleva el riesgo de cerrarse al progreso, al desarrollo, al bienestar más alto; puede constituir en mantenerse en el atraso y en la pobreza"*. (8).

1.1.1. CONDICIONES Y OBJETIVOS

Para que México firmara un Tratado de Libre Comercio con nuestros dos vecinos del norte, fue necesario dejar sentadas las siguientes bases:

- El TLC debía circunscribirse plenamente a lo que establecen la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional y la rectoría del Estado, así como el Plan Nacional de Desarrollo y sus Programas Sectoriales y Regionales, para garantizar las modalidades y orientación del proyecto de nación de nuestro país.

- Debía reconocércele a México como país en desarrollo, con el propósito de que recibiera ese trato.

- Que la estructura arancelaria y los plazos para la reducción de los niveles arancelarios que se negociaran, tuvieran en cuenta las necesidades de protección que demandan los productos de las diferentes ramas de la planta industrial.

- Que se fortalecieran los mecanismos de concertación con los sectores privado y social que permitieran contar con los apoyos necesarios para atender y corregir los impactos que pudieran resultar de la apertura comercial, particularmente en lo que pudieran llegar a requerir las empresas medianas y pequeñas y los trabajadores que resultarían afectados durante la etapa de adaptación de la industria a la competencia internacional.

- Que las importaciones que se hicieran dentro de los términos convenidos con el TLC y con sus países miembros, sean preferentemente bienes de consumo necesarios para la población o requerimientos de insumos para la planta productiva, y no artículos suntuarios y prescindibles que desgastan innecesariamente la capacidad de compra de la economía nacional.

- Que preferentemente las compras del sector pública se canalizaran a favor del mercado interno, por constituir un fuerte estímulo y sostén de un gran número de actividades productivas de mucha importancia para el país.

Conviene apuntar que, cualquier violación a los anteriores compromisos se considerará una violación al Tratado que podría ser reclamada por cualquier Parte Contratante que se considere afectada. De igual forma en México, toda vez que el TLC es parte hoy de la legislación nacional, cualquier incumplimiento a sus normas o a sus cláusulas o cualquier violación de los compromisos asumidos por el gobierno de México, puede ser reclamado ante la justicia federal, como lo sería la violación a una Ley o disposición jurídica ordinaria, inclusive a través del juicio de amparo.

Asimismo, si existiera algún otro convenio bilateral o multilateral que entrara en contradicción con el Tratado, los países signatarios respetarán a las reglas fijadas en éste.

Contar con un Tratado de Libre Comercio, permitirá a México la consecución de cinco objetivos fundamentales que se relacionan con el entorno internacional:

- 1) No quedar marginado de los procesos de integración y globalización que se están experimentando a nivel mundial.
- 2) Garantizar un acceso permanente de sus exportaciones a los mercados norteamericano y canadiense y, de esta manera consolidar su modelo exportador.
- 3) Mejorar su posición de negociador comercial frente a otros países y bloques comerciales.
- 4) Competir en igualdad de circunstancias con otras regiones del orbe en la atracción de capital.
Y,
- 5) Elevar la productividad de la economía mexicana y, con ello, el nivel de ingresos de la población.

1.2. ESTRUCTURA GENERAL DEL TRATADO QUE SE NEGOCIÓ

El TLC representa una versión ampliada, más detallada y avanzada del Acuerdo que Canadá y Estados Unidos firmaron hace algunos años. Aunque es poco lo que queda de aquél, la estructura básica es la misma. Lo poco que se alteró fue para corregir errores y profundizar lo que no se había planteado.

México, incorporó asuntos no estrictamente comerciales, como los financieros, la propiedad intelectual, la solución de disputas, la banca, las inversiones, el transporte y los servicios. Sin embargo, cabe apuntar que no contiene disposiciones referentes a temas como lo social y lo político, y que sí incluyó temas antes no vistos como el ambiental y algunas industrias culturales. Además México logró eliminar ventajas y protecciones que fueron aceptadas en el Tratado Estados Unidos-Canadá.

El Tratado de Libre Comercio (TLC), está integrado por 22 capítulos, contenidos en 2,000 páginas, -incluyendo tablas de reducción arancelarias- que se pueden dividir en los 6 temas que se negociaron:

'Acceso a mercados',
'Reglas de Comercio',
'Servicios',
'Inversión',
'Propiedad Intelectual',
'Solución de Controversias'.

El texto del acuerdo contiene siete partes, y están contenidos una gran variedad de aspectos económicos, políticos y sociales:

En la parte 1 se hace referencia a los objetivos y al enfoque del acuerdo.

La parte 2, se refiere a las reglas que regulan el intercambio de mercancías, en donde están comprendidos los bienes agrícolas y los energéticos.

La parte 3, se dedica exclusivamente a normar el acceso de cada país a las compras gubernamentales del otro.

El comercio bilateral de servicios productivos y comerciales, la inversión extranjera y las normas migratorias son abordados en la parte 4.

Se contempla en la parte 5 lo relativo a los servicios financieros.

La parte 6 hace referencia al importante problema del marco jurídico del tratado y la resolución de controversias.

Y por último, en la parte 7 se establecen normas complementarias de todo tipo para la administración del acuerdo.

En cuanto a los materiales de comunicación que se incluyeron en el Tratado de Libre Comercio, en el capítulo denominado Reglas de Origen se determinan los porcentajes de integración, transformación o manufactura con el que fueron fabricados los productos procedentes de otro país, para poder ser considerados o no, como originarios de la región y por lo tanto recibir trato preferencial, se especificaron muy pocos materiales y componentes de comunicación, y a continuación se detallan algunos de ellos que se establecieron desde un principio y no sufrieron transformaciones hasta la fecha de entrega del presente trabajo de investigación.

En los Capítulos 90 al 92, en las tablas arancelarias, se encontraron instrumentos, aparatos y accesorios de fotografía y cinematografía, materiales para computadoras, para televisión y de telecomunicaciones, principalmente.

En cuanto a materiales para *computadoras* se consideraron:

- Modems, del tipo de los usados en las máquinas procesadoras de datos;
- "circuitos modulares" (consiste en uno o más circuitos impresos, con uno o más elementos activos ensamblados y con o sin elementos pasivos);
- "elementos activos" comprenden diodos, transistores y dispositivos semiconductores similares, fotosensibles o no, circuitos ensamblados o microensambles; y
- máquinas de fascimilado.

Para *Televisión*:

- Cámaras de Televisión giroestabilizadas;
- Cámaras tomavistas para estudios de televisión, excepto las que se apoyan en el hombro y las portátiles.
- Aparatos con pantalla superior, inferior o igual a 35.56 cm. (14"), excepto los de alta definición y los de proyección;
- de proyección por tubos de rayos catódicos, excepto los de alta definición;
- de alta definición por tubos de rayos catódicos, excepto los de proyección;
- de alta definición por proyección de tubos de rayos catódicos;
- con pantalla plana;
- incompletos o sin terminar (incluso los ensambles para receptores de televisión compuestos por todas las partes antes especificadas más una fuente de poder, y los ensambles para videomonitores y videoproyectores compuestos de las partes especificadas;
- de alta definición con pantalla superior, inferior o igual a 35.56 cm. (14");

- de alta y no de alta definición;
- ensambles de panel frontal, cañones de electrones;
- estructuras de radio-frecuencia para los tubos de microondas;
- circuitos integrados monolíticos para televisiones de alta definición que tengan más de 10,000 puertas;
- amplificadores de microondas.

En Telefonía:

- Aparatos telefónicos y telegráficos por corriente portadora;
- microteléfono;
- aparatos para llamadas de personas excepto partes de los teléfonos celulares.

En cuanto a las *Industrias Culturales*, principalmente en lo que se refiere a medios de comunicación, es necesario destacar que fue muy limitado el tratamiento que se les dió, ya que se puso mayor énfasis a establecer los estatutos comerciales, de inversión y de acceso a mercados. En cuanto a medios de comunicación, e industrias culturales, la negociación que surgió de ellas en la negociación, se encuentra 'repartida' a lo largo de todo el Tratado, y en forma muy escasa y escueta. Sin embargo, en los Anexos finales del TLC, se especificaron los Medios de Comunicación que cada país se reservó para tener sobre ellas todos los derechos. El hecho de apartar hasta el final del Texto Oficial estas cuestiones tan importantes, como lo es el de las industrias culturales y los Medios de Comunicación, es muy significativo, puesto que aparenta el no haberlos querido negociar, lo que hace ver una contradicción en lo referente a la apertura comercial y de inversión en cuanto a las telecomunicaciones, sector que sí fue negociado ampliamente en el Capítulo XIII del TLC, no en un Anexo.

En el TLC se definieron a las *industrias culturales* como las siguientes actividades:

- a) la publicación, distribución o venta de libros, revistas, publicaciones periódicas o diarios impresos o legibles por medio de máquinas, pero no incluye la actividad aislada de impresión o de composición tipográfica, ni ninguna de las anteriores;
- b) la producción, distribución, venta o exhibición de grabaciones de películas, música en audio o video;
- c) la publicación, distribución o venta de música impresa legible por medio de máquina; o
- d) las radiocomunicaciones en las cuales las transmisiones tengan el objeto de ser recibidas directamente por el público en general, así como todas las actividades relacionadas con la radio y la televisión y transmisión por cable y los servicios de programación de satélites y redes de transmisión. (9).

En cuanto a los artículos referentes a los bienes relacionados con la comunicación, destacan:

El artículo 305 del TLC, que en sus fracciones a, b, c y d, estableció que: "*... la importación temporal de bienes relacionados con equipo y materiales para actividades de personas relacionadas con la prensa, radio, cine, televisión, muestras comerciales y películas publicitarias (*) que se importen de un territorio a otro (de los tres países comprometidos), deberán encontrar un equipo similar disponible en el territorio que importe temporalmente estos bienes... (Asimismo, establece)... (que este bien no sea objeto de venta o arrendamiento y se utilice sólo para demostración o exhibición (**), mientras permanezca en su territorio; que se importe en cantidades no mayores de lo razonable de acuerdo con el uso que se le pretende dar y se utilice exclusivamente por la persona visitante".*

El artículo 308 del TLC en su Anexo 308.1 otorga el Trato de Nación Más Favorecida (***) a bienes relativos para el procesamiento automático de datos y a sus partes; y en el Anexo 308.2, en lo relativo a determinados tubos de rayos catódicos para televisores a color.

De la misma forma, cada una de las Partes otorgará este trato a los aparatos de redes de área local (****) importados a su territorio. (10).

(*) Películas Publicitarias, significa para el Tratado de Libre Comercio: "*... medios de comunicación visual grabados, con o sin sonido, que consisten esencialmente de imágenes que muestran la naturaleza o el funcionamiento de bienes o servicios ofrecidos en venta o en alquiler por una persona establecida o residente en el territorio de una de las Partes, siempre que las películas sean adecuadas para su exhibición a clientes potenciales, pero no para su difusión al público en general y sean importadas en paquetes que no contengan cada uno más de una copia por cada película, y que no formen parte de una remesa mayor". (11).*

(**) bienes destinados a exhibición o demostración, incluyen componentes, aparatos auxiliares y accesorios. (12).

(***) Los Artículos 1103, 1203 ó 1406 relativos al Trato de Nación Más Favorecida, establecen que los países miembros del TLC extenderán los beneficios que concedan a un país, sea o no miembro del TLC, a los bienes y servicios de la región de manera inmediata e incondicional, a partir de la entrada en vigor del Tratado.

(****) Aparatos de redes de área local, significa un bien dedicado al uso exclusivo o principal de permitir la interconexión de máquinas de procesamiento automático de datos y unidades de las mismas, para formar una red con el fin de compartir recursos tales como unidades de procesamiento central, dispositivos de almacenamiento de información y unidades de entrada y salida, incluyendo repetidores en línea, convertidores, concentradores, puentes, ruteadores, y ensamblados de circuitos impresos para su incorporación física en las máquinas de procesamiento automático de datos y unidades de las mismas. Este bien es adecuado exclusiva o principalmente para su uso en redes privadas, y sirve para la transmisión, recepción, detección de errores, control, conversión de señal o funciones de corrección para información no verbal a través de una red de área local. (13).

Posteriormente a la firma del Tratado de Libre Comercio, la SECOFI implementó ciertas disposiciones para liberar de aranceles, diversos productos provenientes del extranjero. En 1995, se liberaron 75 productos procedentes de Estados Unidos y Canadá. De esos productos se observan, entre los canadienses, equipos para comunicación (14) computadoras, fotocopiadoras, videocassetteras, circuitos integrados y celulares, emisores de receptores y aparatos de transmisión de microondas. (15).

Dentro del sector de la industria electrónica, no son gravadas las ventas mexicanas al mercado estadounidense los instrumentos de control automático, equipo de transmisión para televisión, televisores a color, radiocassetteras para automóvil, circuitos impresos para televisores a color, partes para televisores y aparatos reproductores de cintas. Asimismo, ingresan libres de impuestos a Estados Unidos las exportaciones mexicanas de aparatos de radiodifusión, fotocopiadoras, micrófonos e instrumentos musicales, aunque estos cuatro artículos ya estaban incluidos en el Sistema Generalizado de Preferencias.

Por otra parte, las exportaciones de Estados Unidos al mercado mexicano que fueron desgravadas cuando entró el TLC en vigor, referentes a partes, equipos y componentes de comunicación, fueron partes y accesorios de cómputo, circuitos integrados numéricos o digitales, videocassetteras, circuitos modulares, fotocopiadoras y emisores-receptores celulares de radio.

En cuanto a las exportaciones de México a Canadá, entre los productos mexicanos de comunicación que fueron desgravados, están las partes de televisores domésticos y no domésticos y equipo de cómputo.

En cuanto a los productos de comunicación canadienses que importa nuestro país, los productos desgravados son, emisores-receptores celulares de radio, partes de equipo de telecomunicaciones, partes varias de televisión, partes de aparatos de transmisión por microondas y partes de aparatos fotográficos. (16). Sin embargo, requerirán permiso previo los monitores con tubo de rayo catódico en colores y algunos tipos de impresoras para ser traídas al país de Estados Unidos y Canadá. (17).

Por el artículo 1309 del Tratado, los tres países signatarios se comprometieron a promover la cooperación técnica entre sus distintas agencias u organismos de normalización por medio de un comité tripartita, que además se encargará de impulsar la compatibilidad y la aplicación de las normas y podrá ser consultado cuando surjan controversias a este respecto. En este sentido, en el capítulo de Telecomunicaciones se estableció que con el fin de estimular el desarrollo de la infraestructura de estos servicios que sean interoperables, las partes cooperarán en el intercambio de información técnica, en el desarrollo de programas intergubernamentales de adiestramiento, así como en otras actividades afines.

En este sentido, se creó dentro del Comité de Medidas Relativas a la Normalización, el Subcomité de Normas de Telecomunicaciones (18), que mediante programas de trabajo hace compatibles, en lo posible, las medidas relativas a la normalización del equipo autorizado que define el capítulo de Telecomunicaciones del T.L.C. Asimismo, debe examinar otros asuntos apropiados relativos a normalización de equipo o servicios de telecomunicaciones y otros que juzgue apropiados. (19).

1.2.1. SECTOR COMUNICACIONES-SUBSECTOR SERVICIOS

Con la apertura comercial de México, muchos de los factores anteriormente considerados como inamovibles, actualmente son estatutos. Un ejemplo de ello, es la modificación de la Ley de Profesiones, con la cual, se permite la entrada temporal de profesionistas para ejercer determinados servicios; y si consideramos al sector de las telecomunicaciones como tal, es menester que en este trabajo, se destaque el papel que juega este subsector en la economía de nuestro país, y en el de las comunicaciones.

Este subsector fue la tercer área de negociación del TLC. Se estableció el marco y el conjunto de reglas bajo las cuales operará su comercio entre los tres países, se definieron las modalidades de acceso, al igual que las reservas y las excepciones (tanto federales, como estatales y provinciales) que cada país impondrá para la prestación de servicios profesionales, y se crearon mecanismos para la expedición y la certificación de licencias, siempre y cuando estos trámites no se vuelvan restrictivos y dificulten su comercio. Asimismo, podrán limitar el número de prestadores de servicios de los otros países miembros y de la gama de actividades que puedan desempeñar en algunos sectores. Finalmente, se especifica que algunas disposiciones en materia de servicios no se aplicarán a algunos sectores, como a las telecomunicaciones básicas, y los sectores restringidos por la Constitución Mexicana.

El TLC recoge y amplía las disposiciones establecidas por el GATT y el Acuerdo de Libre Comercio de Estados Unidos y Canadá sobre el comercio de servicios. Con ello los países signatarios se comprometen a otorgar *Trato Nacional* (*) y *Trato de Nación más Favorecida* a los prestadores de servicios de los otros países miembros.

Los servicios representan el lado inmaterial de la economía, su importancia es tal, que en algunos países representa más del 50 por ciento de su Producto Interno Bruto. En la actualidad, en México aproximadamente las dos terceras partes del PIB las genera el sector servicios, mismo que contribuye en un 30 por ciento en los ingresos por concepto de exportaciones y es responsable del 60 por ciento del empleo total. En los Estados Unidos y Canadá este sector contribuye con alrededor del 70 por ciento de su Producto Interno Bruto (**). No hay que olvidar que los Estados Unidos de Norteamérica, son los líderes en promover los servicios mundialmente, exportando cientos de miles de millones de dólares mundialmente, y que sin embargo, el acceso a servicios financieros, de telecomunicaciones y otros sectores de servicios de México, están limitados por restricciones a la inversión y otras políticas discriminatorias. En materia de empleo la situación es similar, pues en ambas economías los servicios absorben las tres cuartas partes de la fuerza laboral total.

(*) *El principio de Trato Nacional (artículos 1102, 1202 ó 1405 del TLC) se refiere principalmente a que los bienes importados de alguno de los países miembros del TLC no podrán ser discriminados y se les otorgará un trato no menos favorable que el que reciban los que se producen internamente, quedando sujeto a las condiciones y requisitos establecidas en la lista de concesiones que tienen un carácter limitado.*

(**) *En 1990, los sectores de la comunicación y de la información generaron un 12 por ciento aproximadamente del Producto Interno Bruto. (20).*

De acuerdo con cálculos del Centro de Empresas Transnacionales de la ONU, alrededor del 40 por ciento del stock mundial de inversión directa y 50 por ciento de sus flujos anuales pertenecen al ámbito de los servicios. Los expertos consideran que los flujos por este concepto pueden ascender a más de un billón de dólares al año. La competitividad internacional de los bienes está profundamente influenciada por los servicios, los cuales vienen a ocupar el papel logístico.

Sin embargo, y no obstante su importancia en el desarrollo económico de los países, a nivel internacional, no existen reglas claras para regular los servicios y su negociación internacional se dificulta por su intangibilidad, lo que hace que los proveedores domésticos no puedan ser protegidos a través de medidas tradicionales como los aranceles u otras barreras y porque requieren de la proximidad geográfica entre el proveedor y el cliente, lo cual de alguna forma implica el movimiento internacional de factores. La información al respecto, es aún insuficiente: cantidad, estrategias comerciales, los factores que explican su transnacionalización, su difusión geográfica, su papel en el proceso de globalización de la economía mundial y sus efectos sobre los países receptores y las transacciones internacionales. Esto puede explicarse por el hecho de que las Empresas Transnacionales de servicios tienden a ser más pequeñas que las que producen bienes y por problemas metodológicos y conceptuales, por lo que es difícil determinar si una empresa pertenece a la esfera de los servicios. (21).

Debido a la heterogeneidad de las definiciones, se optó por hacer listados de actividades específicas que se clasifican según diferentes criterios. Por un lado, están aquellos que se elaboran con base en la composición del producto, tales como: construcción, comercio, transporte, comunicaciones, turismo, banca, bienes raíces, servicios de educación, de salud y de seguridad públicas, esparcimiento, administración gubernamental, etc. Por otro lado, es posible listar y clasificar a los servicios, atendiendo a la demanda; así, se encuentran los de demanda intermedia (o servicios al productor), los de demanda final (destinados al consumidor) y los que son de demanda mixta.

En cuanto a los servicios referentes a comunicación, podrían agruparse en los comerciales, como: la investigación de mercados, publicidad, medios, sistema de ventas e inclusive transportación. También deben incluirse los servicios postventa. Los administrativos, como: los servicios profesionales que se prestan a la empresa para apoyar y desarrollar la productividad.

1.2.1.1. COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS

La economía mexicana, ha sido una economía de servicios desde hace por lo menos un siglo. El creciente interés por este sector a mediados de los años setenta fue resultado de varios factores:

- en primer lugar, la revolución tecnológica en el campo de las Telecomunicaciones y la informática, que permitieron la incorporación de un profundo cambio técnico a los procesos productivos manufactureros e incrementaron las posibilidades de comerciar servicios. Las actividades de investigación y desarrollo, la telemática y los transportes son tan sólo algunos ejemplos de servicios que experimentaron rápidos progresos tecnológicos durante los últimos años, y que encontraron aplicaciones directas y prácticas en todos los sectores de la economía, haciéndola más eficiente y productiva;

- en segundo lugar, debido a las crecientes economías de escala en la producción de ciertos servicios, se fue dando un proceso de "externalización" de los mismos. Este proceso consiste en la preferencia que las empresas muestran por comprar, de manera creciente, cualquier tipo de servicio a compañías especializadas en lugar de producirlos internamente;

- en tercer lugar, los encadenamientos productivos entre los diferentes sectores y actividades económicas se multiplicaron y, lo que es más importante, estos vínculos aumentaron el uso de alta tecnología, haciéndose cada vez más intensivos en información, conocimiento y organización;

- en cuarto lugar, numerosas empresas de servicios se internacionalizaron al seguir por el mundo a sus principales clientes que realizan negocios sobre la base de las operaciones transnacionales.

En este sentido, Matteredart apunta que: *"Las empresas industriales y el aparato del Estado tienen, por una parte, necesidad de profundizar sus relaciones mutuas para aplicar y colocar en los mercados civiles las nuevas tecnologías, los nuevos sistemas...ya no es posible abordar la 'civilización'...sin chocar con las diversas instituciones responsables de cada uno de los servicios públicos...en la fase actual de acumulación del capital..."* (22).

Dentro del Tratado de Libre Comercio, se acordó que los servicios se comerciarían de cuatro formas. Estas modalidades que se detallan a continuación, son el resultado de las posibles combinaciones resultantes de considerar la movilidad o inmovilidad de los prestadores de servicios y de los consumidores:

a) *La movilidad transfronteriza del servicio.* Ejemplos de lo anterior sería un análisis médico realizado por una computadora instalada en el extranjero a miles de kilómetros de donde se encuentra el paciente, a través de sistemas de telecomunicación; o algo más sencillo como el transporte transfronterizo de pasajeros empleando cualquier medio. (*).

() Dentro de esta modalidad, se puede considerar a las películas (única mención que el GATT hace a los servicios en su artículo IV). En efecto, las películas son mercancías cuando son importadas por un particular para su uso privado. En cambio, si esa misma película es importada por una empresa prestadora de servicios cinematográficos, y con fines de lucro, pasa a ser una importación de servicios a ser regulada por los derechos de autor y propiedad intelectual respectivamente. En síntesis, lo normal es que el intercambio de servicios, no se registra en la aduana, por ser esencialmente no transportables.*

b) La movilidad transfronteriza del consumidor. En este caso, dos ejemplos pertinentes serían el de un turista extranjero o el dueño de un bien, como un barco o una maquinaria que se manda reparar a otro país.

c) La movilidad temporal del personal. Esta modalidad se ejemplifica con el caso de un doctor que se desplaza, temporalmente, al país donde se encuentra el paciente para efectuar una operación quirúrgica.

d) La presencia comercial. Existe cierto tipo de servicios cuya dificultad para segmentar su proceso de producción obliga al establecimiento de instalaciones y proveedores en el país donde se prestará el servicio. Tal es el caso de las empresas de rentas de autos, agencias de empleos, hoteles, etc., y otros que tienen tanto elementos de inversión, como de comercio: comunicaciones, computación, franquicias, maquiladoras, seguros, películas, etc. En estos casos, el prestador de servicios debe actuar como inversionista extranjero en el país huésped y su tratamiento debe ser el mismo que si se tratara de un fabricante de mercancías extranjeras o nacionales que se venden en el mercado del país huésped.

Así, podemos afirmar que los servicios como actividad económica a nivel internacional, están indisolublemente ligados a la inversión.

1.2.1.2. LOS SERVICIOS EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

A nivel multilateral, dentro de la Ronda Uruguay del GATT, en 1986, se creó un Grupo de Negociación de Servicios. Sus dos objetivos principales fueron establecer un Acuerdo General sobre Comercio de Servicios GATS (General Agreement Trade and Service), en el que se establecieran los principios y las reglas para los intercambios internacionales sobre la materia y, efectuar un primer intercambio de concesiones para liberalizarlos de manera progresiva.

El Acuerdo general cubriría las cuatro modalidades de comerciar internacionalmente los servicios, así como a todos los niveles de gobierno de cada país. Esto es importante en virtud de que en numerosas naciones los gobiernos estatales o provinciales imponen restricciones que en ocasiones son más severas que las establecidas a nivel federal.

Ese Acuerdo incluye una serie de principios parecidos a los del GATT, pero que en servicios no podrían aplicarse cabalmente. Por ejemplo, el Trato de Nación Más Favorecida, que es un principio utilizado en prácticamente todo instrumento comercial internacional, no se puede aplicar en algunos servicios. En cambio, sí pueden incluirse principios relacionados con la transparencia y la integración económica entre países, salvaguardas y subsidios, entre otros. Entre las Reglas de Origen para los servicios, éstas se deducen en el sentido de tener una actividad sustancial en lugar de la prestación del servicio. (23).

Aunque la cobertura sectorial del GATS es relativamente amplia, no cubre a todos los servicios. Las actividades excluidas más importantes, aunque no las únicas, son todo tipo de transporte, los servicios básicos de telecomunicación, algunos servicios profesionales (médicos, dentistas, servicios legales), los servicios prestados por el gobierno (salud, educación) y las industrias de entretenimiento (radio, televisión, grabaciones y publicaciones).

El capítulo 15 del Acuerdo, contiene elementos importantes en términos de la prestación de servicios referentes a la entrada temporal de personas de negocios. En este capítulo se hallan contenidas las disposiciones para facilitar la movilidad temporal del personal, pero sin modificar las leyes y reglamentos migratorios. La cobertura incluye cuatro categorías:

- los viajeros de negocios que van a prestar en el otro país un servicio;
- los comerciantes e inversionistas;
- algunos profesionistas que van a prestar un servicio relacionado con su actividad, siempre y cuando sea temporal; y,
- el personal de una empresa que viaja para prestar sus servicios a una filial en el otro país.

Dicen que en el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, los canadienses no tuvieron problemas para permitir el paso de gente de Canadá a Estados Unidos y de Estados Unidos a Canadá, menos tratándose de la gente de negocios, pero que con nosotros será muy distinto.

El Tratado establece que la entrada temporal de personas de negocios funcionará por medio de un sistema de cuotas. Estados Unidos y México acordaron limitar la entrada de mexicanos a territorio estadounidense a un número de 5 mil 500 personas por año. Esta cuota se sumará a la cuota global que tiene Estados Unidos para la entrada de profesionistas procedentes de todos los países del mundo y que en la actualidad alcanza una cifra de 65 mil personas por año. El Tratado contempla mecanismos de consulta entre México y Estados Unidos que permitirán incrementar la cuota anual por mutuo acuerdo y, al cabo de diez años, se eliminarán todas las restricciones para la entrada temporal de personas de negocios. Por su parte, Canadá no impone a México límite alguno a este respecto.

Sin embargo, cabe apuntar que México no insistió en la "*...libertad paulatina y selectiva del flujo migratorio, ofreciendo a cambio muchas de las cosas que las autoridades migratorias mexicanas por desgracia ya están llevando a cabo...como el tránsito de mano de obra no calificada...*" (24) que se dirige a trabajar estacionalmente a Estados Unidos.

Cabe señalar que, tanto Canadá como Estados Unidos mantienen una serie de restricciones que impiden el desarrollo de las exportaciones de servicios mexicanos en áreas donde nuestro país goza de ventajas competitivas. Estudios recientes muestran que el comercio de servicios en México está mucho más liberalizado de lo que generalmente se piensa. No obstante, la liberalización adicional que podría alcanzarse se llevará a cabo dentro de un periodo de transición, que habrá de variar según la situación de cada sector específico.

1.3. LA CONSTITUCION MEXICANA Y EL TLC

Con el Tratado de Libre Comercio, se realizaron diversas modificaciones a nuestro orden jurídico, entre ellas a la Ley de Comercio Exterior, la Ley Aduanera, el Código Fiscal de la Federación, la Ley Orgánica del Tribunal Fiscal de la Federación, la Ley de Profesiones, la Ley de Expropiación, la Ley Federal de Derechos de Autor, la Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos (Artículo 14) y la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica (Artículo 45). Con la modificación de estas leyes, se abre la posibilidad de que Pemex y la CFE se sometan a la jurisdicción de tribunales extranjeros en caso de controversias comerciales. (25).

La Ley de Comercio Exterior, se modificó con el fin de permitir el funcionamiento de los mecanismos de solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio (dumping) pactados en el T.L.C. (*).

La Ley Aduanera se modificó en su Artículo 1º para facilitar la aplicación de las reglas del TLC en materia de acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduanales.

La Ley del Código Fiscal de la Federación se reformó para permitir a auditores extranjeros trabajar en México de acuerdo a lo negociado en el TLC. (**).

La Ley Orgánica del Tribunal Fiscal de la Federación, se reformó para otorgar al tribunal el poder para conocer y resolver conflictos en materia de prácticas desleales. (***)

La Ley Reglamentaria al artículo 5º constitucional relativo al ejercicio de las Profesiones en el Distrito Federal, que permitirá el ejercicio en México de profesionistas extranjeros. (****).

La Ley Federal de Derechos de Autor, se reformó para ampliar la vigencia de los derechos patrimoniales de 50 a 75 años después de la muerte del autor para estimular a los creadores y derogó el régimen del 2 por ciento por explotación de obras del dominio público. (*****).

(*) *Artículos modificados: 60, 68 97 y 98.*

(**) *Artículos modificados: 1º, 52 y 202.*

(***) *Artículo modificado: 15.*

(****) *Artículos modificados: 15, 16, 17, 18, 19, 20 y 21.*

(*****) *Artículos modificados: 9, 23, 81 y 146.*

Con base en la garantía constitucional antes transcrita y en el contexto de la economía mixta mexicana, los servicios se incluyen en la disciplina de los artículos 25, 26, 27 y 28 de la Carta Fundamental y se orientan a que un prestador de servicios privados deba observar y acatar la rectoría estatal, la economía mixta, la planeación y las restricciones que se le impongan en el ejercicio de su actividad. De dichos artículos se desprende la prestación de servicios en las llamadas áreas prioritarias y estratégicas. Aunque en la Constitución no se especifican las áreas prioritarias como se hace con las áreas estratégicas, aquellas fueron definidas para fines del establecimiento del Plan Nacional de Desarrollo y en los programas sectoriales correspondientes. (26).

Es necesario precisar que los servicios públicos como servicios de defensa, administración de justicia, servicios de seguridad, servicios aduaneros y, en menor grado, educación, salud y seguridad social, museos y bibliotecas que establece nuestra Constitución, no formaron parte de la negociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte. Asimismo, los servicios que se prestan al gobierno, son considerados dentro del capítulo de "*Compras gubernamentales*".

En cambio, entendemos por servicios susceptibles de ser explotados y comercializados por los particulares, aquellos que como actividad lícita se garantizan en el artículo 5º de la Carta Fundamental, que a la letra dice: "*A ninguna persona podrá impedirse se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos. El ejercicio de esta libertad sólo podrá vedarse por determinación judicial...*".

En cuanto a las prioritarias, el Estado podrá participar por sí o con los sectores social y privado de acuerdo con el artículo 3º de la Constitución, para impulsar dichas áreas entre las que se encuentran los servicios de salud, educativos y culturales.

En cuanto a las áreas estratégicas, tipificadas como las que serán cubiertas exclusivamente por la Federación, el párrafo 4º del artículo 28 constitucional señala entre otras: acuñación de monedas, correos, telégrafos, radiotelegrafía y la comunicación vía satélite, emisión de billetes por medio de un sólo banco, organismo descentralizado del Gobierno Federal; petróleo y los demás hidrocarburos; petroquímica básica; minerales radioactivos; generación de energía nuclear; electricidad y ferrocarriles; y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión, las cuales no constituirán monopolios. Conforme a la Carta Fundamental los servicios allí enumerados sólo pueden ser prestados por el Gobierno Federal a través de organismos descentralizados o empresas que para tal efecto se creen por ley y no puede haber injerencias o participaciones privadas, nacionales o extranjeras.

En el *Anexo II del TLC*, México se reservó el derecho de adoptar o mantener cualquier medida con respecto a la prestación de los siguientes servicios: servicio postal (operación, administración y organización de correo de primera clase), telégrafo, radiotelegrafía, comunicaciones por satélite (establecimiento, propiedad y operación de sistemas de satélite y establecimiento, propiedad y operación de estaciones terrenas con enlaces internacionales) y servicios ferroviarios (operación, administración y control de tráfico dentro del sistema ferroviario mexicano, supervisión y control de los derechos de vía, construcción, operación y mantenimiento de la infraestructura básica ferroviaria) (*).

(*) *Medidas 10 del Anexo.*

En el *Anexo III del TLC* se incluyen algunas de estas actividades reservadas al Estado Mexicano, en las que nuestro país se reservó el derecho exclusivo de desempeñar y de negarse a autorizar el establecimiento de inversiones en diversas actividades. En lo que concierne a nuestro tema de estudio destacan los siguientes sectores:

1. Electricidad.- Entre las actividades de este sector se encuentran la prestación del servicio público de energía eléctrica en el país, incluyendo la generación, conducción, transformación, distribución y venta de electricidad.

2. Comunicaciones Vía Satélite.- Referentes al establecimiento, operación y propiedad de sistemas de satélite y estaciones terrenas con enlaces internacionales. Asimismo, servicios de telégrafo y de radiotelegrafía.

Todas las actividades anteriores están reservadas al Estado mexicano y la inversión de capital privado está prohibida bajo ley mexicana. Si México permite la participación de inversiones privadas en tales actividades a través de contratos de servicios, concesiones, préstamos o cualquier otro tipo de actos contractuales, no podrá interpretarse que a través de dicha participación se afecta la reserva del Estado en estas actividades.

En el caso de que las leyes mexicanas se reformaran para permitir la inversión de capital privado en esas actividades, México podrá imponer restricciones a la participación de la inversión extranjera no obstante lo indicado por el artículo 1102 de Tratado Nacional, debiendo indicárselas en el Anexo I. México también podrá imponer excepciones al artículo 1102 con respecto a la participación de la inversión extranjera en la venta de activos o de la participación en el capital de una empresa involucrada en las actividades anteriormente señaladas.

En aquellas actividades que están reservadas al Estado Mexicano, México podrá restringir a favor de empresas con participación mayoritaria de personas físicas de nacionalidad mexicana, tal y como se define en la Constitución Mexicana, la primera venta de activos o participación propia del Estado. Esta disposición está sujeta al artículo 1108 del TLC de Reservas y Excepciones.

1.3.1. COMPRAS GUBERNAMENTALES

El T.L.C. estableció un capítulo referente a las Compras del Sector Público, en el cual se limita el acceso no discriminatorio a las licitaciones gubernamentales, así como métodos transparentes de acceso de los proveedores de los tres países. El capítulo cubre la demanda de bienes y servicios que pueden ser solicitados por dependencias y empresas del Gobierno Federal.

De entre estos, se excluyeron los siguientes servicios relacionados con la Comunicación, para ser adquiridos por las otras Partes:

+ *De Canadá y Estados Unidos para México:*

- Los Servicios de procesamiento de información y servicios de telecomunicaciones relacionadas con:

.Servicios de Procesamiento Automático de Datos para Telecomunicaciones y Transmisión de Datos, excepto para aquellos servicios clasificados como "servicios mejorados o de valor agregado" (*), como se define en el artículo 1310 del T.L.C. y que están expresamente excluidos de las reservas indicadas en el Anexo II, lista de Canadá, II-C-1 o II-C-4, y II-E-3 de Estados Unidos. Para fines de esta disposición la compra de "Servicios de Procesamiento Automático de Datos para Telecomunicaciones y Transmisión" no incluye la propiedad o el suministro de instalaciones para la transmisión de voces o servicio de datos.

.Servicios de Procesamiento Automático de Datos para Teleprocesamiento y Tiempo Compartido.

.Servicios de Difusión de Información y Datos y Servicios de Distribución de Datos. Así como el mantenimiento y operación de instalaciones y el desarrollo de sistemas.

.Servicios de Administración de Redes de Telecomunicación.

.Servicios Automatizados de Noticias, Servicios de Datos u otros Servicios de Información, Compra de Datos (el equivalente electrónico de libros, periódicos y publicaciones periódicas).

.Otros Servicios de Procesamiento Automático de Datos y Telecomunicaciones. (incluye almacenamiento de datos en cinta y discos compactos).

- Todas las clases de Servicios Públicos, en los que se incluyen: El Teléfono y/o comunicaciones, servicios de Telégrafo, de Télex y Cablevisión.

(*) *Servicios Mejorados o de Valor Agregado*: Significa los servicios de Telecomunicaciones que emplean sistemas de procesamiento computarizado, y que tienen efecto en la información transmitida por algún usuario. (27).

+ De Canadá para México y Estados Unidos:

- Todas las clases de Servicios de Comunicaciones, fotográficos, cartografía, imprenta y publicación, entre los que se incluyen:

- .Estudios de Comunicación.
- .Servicios de Investigación de Mercado y Opinión Pública (servicios de entrevistas telefónicas, de campo, incluidos sondeos de grupos específicos y periodísticos).
- .Servicios de Comunicación (Incluye servicios de exhibición).
- .Servicios de Publicidad.
- .Servicios de Relaciones Públicas (incluye Servicios de Escritura, Planeación y Administración de Eventos, Relaciones con Medios de Comunicación Masiva, Análisis en Radio y Televisión, Servicios de Prensa).
- .Servicios Artísticos/Gráficos.
- .Servicios de Cartografía.
- .Servicios de Trazado.
- .Servicios de Procesamiento de Películas.
- .Servicios de Producción de Películas/videos.
- .Servicios de Microfichas.
- .Servicios de Fotogrametría.
- .Servicios de Fotografía Aérea.
- .Servicios Generales de Fotografía Fija.
- .Servicios de Reproducción.
- .Servicios Generales de Fotografía Movimiento.
- .Servicios Audio/visuales.
- .Otros servicios de Comunicación, Fotografía Cartografía, Imprenta y Publicación.

- Arrendamiento y Alquiler de equipo para Servicios de Computación y Conexos.

- Entre los Servicios Profesionales se incluyeron los Servicios Administrativos y de apoyo gerencial.

+ De México para Estados Unidos y Canadá:

- Todos los contratos de servicios de todo tipo de transporte, entre los que se incluyen:

- .Servicios de Transporte Terrestre.
- .Servicios de Transporte por Agua.
- .Servicios de Transporte aéreo.
- .Servicios de transporte de apoyo y auxiliar.
- .Servicios de Telecomunicaciones y Postales.

- Servicios Públicos, en los que se incluyen:

- .El Teléfono y/o comunicaciones, incluye servicios de Telégrafo, de Télex y Cablevisión.

- Servicios de Computación y Conexos, en los que se incluyen:

.Servicios de Consultoría relacionados con la instalación de hardware para computadoras.
.Servicios de Instalación de software, incluyendo servicios de consultoría de sistemas y software, servicios de sistemas de análisis, diseño, programación y mantenimiento y reparación de maquinaria y equipo.

- Servicios de Traducción e Interpretación. (28).

En cuanto a bienes que quedaron excluidos para adquirirse por las otras Partes se encuentran:

- Equipo fotográfico.
- Equipo de procesamiento automático de datos para todo uso, suministro de software y equipo de apoyo (para Canadá, configuraciones de equipo automático de procesamiento de datos).
- Máquinas de oficina, sistemas de procesamiento de textos y equipo visualizador de registros.
- Libros, mapas y otras publicaciones (para Canadá y México, dibujos y especificaciones).
- Instrumentos musicales, fonógrafos y radios domésticos. (29).

Otras disposiciones constitucionales en materia de servicios se encuentran en los artículos 73, 74, 76, 90, 91, 92, 93, 108, 109, 114 y del 115 al 124 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos.

El artículo 73 se refiere a las facultades del Congreso en las cuales otorga a la Asamblea de Representantes del Distrito Federal, dictar bandos, ordenanzas y reglamentos en materia de servicios referidos a Servicios Públicos en general; la fracción X establece como facultad exclusiva del Congreso legislar en materia de Comercio y Energía Eléctrica; la fracción XVII para dictar leyes sobre Vías Generales de Comunicación; la fracción XXIX sobre Comercio Exterior, Recursos Naturales, Instituciones de Crédito y Sociedades de Seguros, Energía Eléctrica y Servicios Públicos concesionados o explotados directamente por la Federación. Finalmente para expedir leyes tendentes a la Inversión Extranjera (la Industria Maquiladora, es una industria típica de servicios), la Transferencia de Tecnología, etc.

El artículo 74, respecto de las facultades exclusivas de la Cámara de Diputados y en relación a la aprobación del presupuesto de ingresos, se incluyen las tarifas, que en general son las formas a través de las cuales se cubren los servicios que prestan las dependencias federales o los particulares a quienes se les otorga la concesión.

El artículo 76 se refiere a las facultades del Senado con soberanía para aprobar tratados internacionales de servicios en relación al artículo 133 de la Carta Fundamental, fracción X del artículo 89.

Los artículos 90, 91, 92 y 93 relacionados con la Administración Pública Federal y los requisitos que deben cumplir los funcionarios federales y los encargados de las actividades de servicios.

Los artículos 108 y 109, hasta el 114, referidos a la responsabilidad de los servidores públicos que ejercen funciones en empresas de servicios (CFE, Ferrocarriles, etc.). Los artículos 115 al 124, que establecen los servicios públicos municipales y estatales, completan el marco constitucional.

CITAS

- 1) Excélsior, 18 de agosto de 1991, citado en Esteinout Madrid, Javier, "El peso del Tratado de Libre Comercio sobre la cultura nacional", en Revista Mexicana de Comunicación, Vol. 5, N° 27, Ene-Feb 1993, pp.47-49.
- 2) Guerra Díaz, Rosario. El Tratado de Libre Comercio. LIV Legislatura, México, Cámara de Diputadas. 1991, pp.72-73.
- 3) Flichy, Patrice. Una Historia de la Comunicación Moderna, Ed. La Deconverte, Paris, 1991, Gustavo Gilli, Mass Media, p.72.
- 4) Folker Frobel, Jürgen Heinrich y Otto Kreye, "La nueva división internacional del trabajo" en revista Comercio Exterior. México, Banco de Comercio Exterior, julio de 1978; y Bernadette Madenf y Charles A. Michalet, "Hacia un nuevo enfoque de la economía mundial" en Revista Internacional de Ciencias Sociales, Vol. XXI, 1978, N° 2. Citados en Oríz Wadgymar, Arturo. "El proteccionismo Norteamericano ante el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos", en la Integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá, México, 1990. Ed. Siglo XXI, 227 pp.
- 5) Herrera Ramos, Mario. "La integración como objetivo de los planes de desarrollo de la frontera norte", en Gustavo Garza (comp.). Una década de planeación urbano-regional en México, 1978-1988, Colmex pp.427. Y Adolfo Zinser. México y Estados Unidos hacia el año 2000: integración silenciosa o alianza concertada. Nueva Sociedad, UNITAR/PROFAL-FNUAP, México, 1989, p.50.
- 6) Caballero, Emilio U. (coord.) El Tratado de Libre Comercio: México, Estados Unidos y Canadá. Coedición Diana-UNAM, México, 1991. p.41.
- 7) Mensaje de Carlos Salinas de Gortari a la Nación con motivo del Tratado de Libre Comercio. Los Pinos, 12 de Agosto de 1992.
- 8) Sánchez de la Vara, Roberto, "¿En qué consiste un acuerdo de libre comercio?", en Instituto Politécnico Nacional. Historia y porvenir de México ante el Tratado de Libre Comercio. Editado por la Dirección de Bibliotecas y Publicaciones, México, 1991. p. 16.
- 9) Artículo y Anexo 2106, y Artículo 2107 del TLC, Definiciones.
- 10) Anexo 308.3. del TLC.
- 11) Artículo 318 del TLC, Definiciones
- 12) ibid.
- 13) Artículo 318 del TLC, Definiciones.

- 14) "Baja Secofi aranceles a 75 productos de EU y Canadá", La Jornada, 29 diciembre de 1994, p.27.
- 15) Muñoz Ríos, Patricia. "Arranca el TLC en un momento difícil para la economía mexicana", La Jornada, 3 de enero de 1994, p.36.
- 16) "Se desgravarán 126 productos por el TLC, a partir de mañana", La Jornada, 31 de diciembre de 1993, p. 23.
- 17) "SECOFI: 132 artículos no requerirán permiso previo de importación", La Jornada, 30 diciembre de 1993, p. 19.
- 18) Artículo 913.5 del TLC.
- 19) Artículo 913.5.a-2, del TLC.
- 20) Mulrino, Ana, "Establecer Modelos", La Jornada, 30 de mayo de 1994, p. 3 suplemento. ibidem. p.77.
- 21) CETCES-ONU. "Las empresas transnacionales y los servicios", Revista Comercio Exterior, Vol.38 N° 1, México BANCOMEXT, enero de 1988, pp.54-67.
- 22) Mattern, Armand. Multinacionales y Sistemas de Comunicación, Ed. Siglo XXI, 1977, p.75.
- 23) Instituto Tecnológico Autónomo de México Curso para árbitros del TLC, noviembre-diciembre, 1993.
- 24) Castañeda, Jorge, La Casa por la Ventana, Ed. Cal y Arena, México, 1993, p.33.
- 25) Canacho Guzmán, Oscar. "Aprobó la Cámara 9 reformas relativas a la 'miscelánea-TLC'", La Jornada, 11 de diciembre de 1993, p.14.
- 26) Ruiz Dueñas, Jorge, "Áreas estratégicas y áreas prioritarias del desarrollo económico nacional". La Constitución Mexicana: rectoría del Estado y economía mixta, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Porrúa, 1985 p. 179.
- 27) Ley Federal de Telecomunicaciones, Capítulo 1, Artículo 3, Fracción XII.
- 28) Anexo 1001.1b-2 del TLC.
- 29) Anexo 1001.1b-1 del TLC.

CAPITULO 2

2. LOS MEDIOS DE COMUNICACION EN TIEMPOS DEL TLC

Como todos sabemos, México ha sido objeto de profundas transformaciones políticas y económicas en los últimos años. Pero principalmente a partir de Enero de 1994, fecha en que se pone en marcha el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre los Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y México, y de los acontecimientos políticos en nuestro país, marcados por un alto grado de violencia. Lo anterior, aunado a una importante desestabilización económica y política que puede rastrearse desde la década de los ochenta y aumentado a finales de 1994, desembocó en una grave situación que aqueja duramente al país.

Frente a todo lo anterior, y con ánimo de recomponer una situación interna difícil y de mejorar nuestra imagen como país ante la comunidad internacional, México puso en marcha mecanismos de reestructuración de tipo político, social y productivo, dentro de los cuales, obviamente, no estuvieron exentos los Medios de Comunicación.

Así pues, en el contexto de un marco económico cambiante, el marco político y jurídico sobre el cual opera la estructura de los Medios de Comunicación mexicanos, fue reestructurado para responder a las condiciones de una nueva transformación económica nacional e internacional en el esquema de una economía de bloque, dentro de la cual, para bien o para mal, nuestro país se encuentra inmerso.

Áreas de la actividad económica anteriormente consideradas prioritarias para el desarrollo nacional en donde hasta ese momento fue rectoría exclusiva del Estado, son ahora consideradas no sólo estratégicas, es decir, se permite la participación privada. Esto se hizo a través de la venta de un paquete que incluyó diversas televisoras, operadoras de cine y otras industrias de comunicación colaterales.

Por obvias razones, las modificaciones legales autorizadas por el Gobierno Federal a la participación privada en algunos sectores como el de las telecomunicaciones, afectan directamente el panorama actual de la comunicación en México. Lo anterior, es doblemente importante si consideramos el papel sustancial que juegan los medios en el manejo de la crisis económica y los acontecimientos políticos.

Cuando por parte de su programa de desincorporación de empresas no estratégicas ni prioritarias, el gobierno mexicano anunció su decisión de poner a la venta TELMEX y la Televisión Estatal, en realidad inauguró una nueva etapa en el campo de las comunicaciones, otorgó nuevas concesiones para la oferta de diversos servicios, redefinió la relación del Estado con la industria, promovió la competencia entre inversionistas privados y propició la modernización tecnológica indispensable para recuperar el rezago de las telecomunicaciones en el país.

Podemos afirmar entonces que, el eje esencial del cambio fue económico, aunque, sin embargo, los ejes trastocados fueron sociales y políticos; sin embargo, las consecuencias de unos sobre otros se dejará sentir todavía en las décadas por venir.

En cuanto al aspecto político, cabe resaltar que aunada a la apertura comercial de los primeros años, el presidente Salinas pregonó que México disfrutaba de cierta apertura informativa. Dicha estrategia fue importante hacia el exterior cuando su gobierno decidió aventurarse a la tarea de promover el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La imagen internacional de México fue ampliamente promovida dibujando una nación próspera en franco desarrollo, a la altura de cualquier nación industrializada, cosmopolita y moderna. Dicha imagen fue tan difundida que el resultado no se hizo esperar, cuando se desequilibró su balanza comercial, por la preferencia que ganaron los bienes y servicios extranjeros, promovidos por los propios Medios de Comunicación, lo que dejó en notable desventaja a los productos nacionales, y provocó el desajuste financiero y el quiebre de muchas empresas mexicanas que recurrieron a establecer alianzas, unos, y a préstamos otros, para actualizar su planta productiva y poder contender en un esquema de competitividad francamente desventajoso.

Mientras tanto, el presidente Salinas hacía caso omiso a los reclamos de la oposición en relación a los grandes desequilibrios internos que se generaban en el país, a la pérdida notable de empleos y de poder adquisitivo de los mexicanos.

Durante la reciente campaña presidencial, el Partido Revolucionario Institucional redobló sus esfuerzos para promover la idea a través de los Medios de que la paz y la estabilidad económica y política de México estaban en juego, y que los mexicanos no podíamos sino renovar una tradición histórica: votar por el PRI; y así lo hicieron un buen número de mexicanos, no porque estuvieran de acuerdo con su plataforma o sus postulados políticos, sino esencialmente porque tuvo miedo a una mayor desestabilización política, económica y social. Pero dicha desestabilización vino de cualquier manera con el gobierno del presidente Zedillo, quien no pudo mantener la imagen de que todo estaba bajo control, aún buscando el apoyo de los medios.

A últimas fechas, la relación del Gobierno con los Medios de Comunicación es tal, que provoca una profunda transformación de la estructura de las comunicaciones en nuestro país, ya sea a través de otorgar mayores concesiones y de autorizar la incorporación de nuevas tecnologías, o bien, de ampliar el espectro de frecuencias y de posiciones orbitales para satélites privados. En este sentido, los partidos aprueban una Ley de Telecomunicaciones que abre a la explotación privada nacional e internacional la Comunicación Vía Satélite en este país. Aprueban un nuevo Reglamento para la Ley de la Industria Cinematográfica y discuten una nueva Ley de Medios de Comunicación que en vista de lo anterior no podrá contravenir a lo ya acordado y que, en síntesis, sólo vendrá a ampliar la visión de que en México las cosas cambian, cuando en realidad sólo lo hacen para fortalecer económicamente la participación de ese sector, puesto que las posibilidades de explotación comercial de los recursos tecnológicos y de información se amplían, pero políticamente permanecen igual.

2.1. MODERNIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LOS MEDIOS DE COMUNICACION EN MEXICO

La forma jurídica bajo la que nace la televisión mexicana, el "otorgamiento en concesión a particulares" deriva por el aspecto legal, de la Constitución de 1917, que determina al Estado como el titular de la propiedad del territorio nacional que pertenece originalmente a la nación, (*) y quien tiene el derecho de transmitirlo a particulares tomando en consideración que:

- 1) estos pueden explotar, usar o aprovechar el territorio a través del régimen de concesiones ejercido por el titular de la nación, el Estado;
- 2) la nación se reserva el derecho que en todo tiempo tiene para imponer a la propiedad privada las modalidades que dicta el interés público;
- 3) la nación puede recuperar el dominio mediante la expropiación, por causa de utilidad pública y con la indemnización correspondiente.

y a su vez, de la ineficiencia del sector público para satisfacer las necesidades de una sociedad moderna: *"La pérdida de legitimidad por parte del servicio público proviene de la dificultad de satisfacer las exigencias de los usuarios, la fragmentación de cuyos intereses entra en conflicto con las restricciones del monopolio público, y su perfil de audiencia masiva. La descentralización se convierte en un desafío en el que convergen las reivindicaciones de unos sobre las exigencias de reestructuración de otros...La crisis del monopolio público audiovisual empuja a los diversos gobiernos a debilitar el control directo del Estado sobre la radio y la televisión, favoreciendo las iniciativas privadas. Pero este aflojamiento es sólo aparente: a través de nuevas articulaciones Estado-sector privado, las fuerzas políticas que están en el poder tratan de reconstruir las formas que perpetúan el ejercicio de su control...Desde finales de los años 70, el servicio público manifiesta evidentes signos de crisis al verse acerbillado de proyectos y procesos de transformación...La ampliación de los mercados audiovisuales exigida por las nuevas tecnologías y la multiplicación de los canales de difusión, suscita el robustecimiento del sector privado". (1).*

(*) Artículo 1º de la Ley Federal de Radio y Televisión: "Corresponde a la nación el dominio directo de su espacio territorial, y en consecuencia, del medio en que se propagan las ondas electromagnéticas. Dicho dominio, es inalienable e imprescriptible"; asimismo el Artículo 2º señala como complemento que: "El uso del espacio a que se refiere el artículo anterior, mediante canales para la difusión de noticias, ideas e imágenes, como vehículos de información y de expresión, sólo podrá hacerse previa concesión o permiso que el Ejecutivo Federal otorgue en los términos de la presente ley". A su vez, la fracción VI del Artículo 42 Constitucional, incluye el espacio aéreo por el que se propagan las ondas electromagnéticas de la televisión y la radio, como parte de la nación, del territorio nacional; por lo tanto, como propiedad de la nación ejercida a través de su titular, el Estado.

En Canadá, la concesión de licencias exige procedimientos normalizados que garanticen la equidad y la compatibilidad técnica de las estaciones coexistentes. Estas normas y procedimientos son preparados, publicados y, en su caso, modificados, por el Telecommunication Regulatory Service Branch (Servicio de Reglamentación de las Telecomunicaciones) del Ministerio de Comunicaciones. (2). Este otorgamiento se hace después de debates públicos y si se otorgan son de cinco a diez años. (3).

Las primeras reglamentaciones específicas a la comunicación por vía de ondas electromagnéticas, derivadas de los preceptos constitucionales apuntados aquí, tienen su origen antes del surgimiento de la televisión, con el nacimiento y desarrollo de la radiodifusión. El 23 de abril de 1926 se promulga la Ley de Comunicaciones Eléctricas, que delimita la posición del Estado a permanecer a lo largo de las siguientes décadas en abstención total en la participación del desarrollo de las comunicaciones por vía electromagnética, y otorgamiento de todo tipo de facilidades para la expansión privada de estos medios de comunicación.

Las sucesivas modificaciones a los estatutos jurídicos no hacen más que reforzar la posición abstencionista y de favorecimiento al capital privado por parte del Estado.

En este contexto surge la televisión como una concesión más del Estado a la "Iniciativa privada". Aún cuando en los años anteriores a 1950, se hicieron algunos estudios oficiales para determinar si la entrada de la televisión en México debería hacerse en forma de empresa privada o de empresa estatal, el gobierno de Miguel Alemán opta por entregarla en concesión a los particulares.

Como es actualmente, el uso del espacio aéreo se permite a compañías extranjeras, mientras que la participación de empresas mexicanas en aquellos países es casi nula, en primer lugar por la limitación a la inversión mexicana en el extranjero y, en segundo, por las desventajas derivadas del atraso tecnológico y la carencia de mano de obra mexicana capacitada para el aprovechamiento de las nuevas tecnologías, de esta manera, ni aún en el proceso de globalización, las empresas mexicanas se favorecieron.

Durante la administración de Salinas de Gortari se otorgaron 279 concesiones de televisión comercial, operando 460 estaciones de televisión concesionadas y otras 100 permisionadas en todo el territorio nacional, las cuales conforman un mercado compuesto principalmente por las dos cadenas de Televisión más importantes del país.

Todas estas concesiones -que actualmente suman 1,066 y 138 permisos- de acuerdo con la iniciativa, son prorrogables por periodos similares de tiempo: a partir del segundo semestre de 1995, para la explotación del espectro radioeléctrico, es decir, para radio, televisión, transmisión de voz, imagen, datos y correo electrónico, la explotación de frecuencias se autorizó por veinte años; en cuanto a la explotación de redes públicas de telecomunicaciones, cincuenta años, renovables por un periodo similar y de acuerdo con la legislación vigente; en cuanto a concesiones para cable o fibra óptica, el gobierno federal solicita contraprestaciones económicas por el otorgamiento del título, las cuales son en función de las frecuencias y el área geográfica cubierta. (4).

En cuanto a Radio, a pesar de la crisis económica actual, el negocio en México sigue teniendo el mismo y claro propósito de expansión y comercialización a través de fusiones, adquisiciones y nuevas tecnologías que le permiten consolidar grupos de mayor fuerza, llegando a formarse cadenas de hasta 120 estaciones, repetidoras o con programación y publicidad ya sea propia o contratada, con lo que se cuenta con 35 redes de radiodifusión, que enlazan a mil 530 estaciones de radio en todo el país. Bajo el esquema de concesión transmiten 696 en la banda Amplitud Modulada y 273 en la de Frecuencia Modulada en el Distrito Federal y área metropolitana. (5).

En cuanto a Televisión, durante el pasado sexenio, se otorgaron a Televisa un total de sesenta y dos concesiones que le permitirán construir otra red a nivel nacional, y dos más para Televisión Restringida, modalidad por la que pretende introducir la Televisión de Alta Definición por primera vez en México. Se espera también que muy probablemente involucre las fibras ópticas, y la Televisión Pagada (*). También se estudia la posibilidad de otorgarle concesiones para explotar la Televisión directa por satélite y la Televisión Celular Digital. Para legitimar estas concesiones, se tuvo que modificar la reglamentación, dado que conforme a los acuerdos internacionales, las bandas Ultra High Frequency (UHF) y Very High Frequency (VHF) sólo pueden ser utilizadas para opciones televisivas abiertas. También *"Recientemente se ha incorporado la tecnología de video comprimido, sistema que permite la ubicación de hasta seis canales de televisión en la misma capacidad en la que hasta hace poco sólo podía cursarse uno"*. (6). En este contexto, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes tiene planes importantes de expansión del espectro de la televisión, y el otorgamiento de nuevas concesiones para señales de Televisión restringida.

Hacia el exterior, específicamente hacia los mercados latinoamericanos, Televisa se consolidó comprando porcentajes importantes de participación y convenios de intercambio con otras empresas televisoras en el mundo de habla hispana, cubriendo con ello a los 350 millones de televidentes. De acuerdo con datos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Televisa cuenta actualmente con 218 canales en todo el país sólo en las frecuencias de UHF y VHF, lo que representa el 42 por ciento del total de concesiones otorgadas hasta la fecha, Televisión Azteca tiene el 34 por ciento del mercado, y el 24 por ciento restante se encuentra distribuido entre concesionarios locales y regionales. (7). En 1994, Multivisión y MedCom recibieron concesiones para prestar servicios de Televisión restringida a nivel nacional lo cual disminuyó la amenaza del monopolio de Televisa. Más tarde, Cablevisión recibió también una concesión de señal restringida para prestar el servicio en la zona metropolitana con lo cual volvió a tomar ventaja.

Televisa, además de vender sus programas al extranjero, se ocupa de la publicidad de los mismos y de la mercadotecnia que proporcionan, y compran, monopólicamente, programas extranjeros también. Esto último lo realiza también Televisión Azteca desde y un poco antes de su privatización.

(*) *"Se esperan tiempos difíciles para este tipo de servicio en México a raíz de la crisis económica, ya que empresas como Multivisión dependen para su programación en un 90 por ciento de las cadenas extranjeras cuyos contratos se cotizan en dólares"*. (8).

Televisa posee el 25 por ciento de Univisión, con el que llega a más del 90 por ciento de los hogares de habla hispana en Estados Unidos (24 millones), y con la que accede a las 17 estaciones afiliadas de aquella en las principales ciudades de ese país, que es la más que le permite la Comisión Federal de Comunicaciones, a través de sistemas de Televisión Por Cable y de estaciones afiliadas interconectadas Vía Satélite. *"En la Unión Americana existen 450 estaciones afiliadas a Univisión que pueden difundir casi la totalidad de la programación de Univisión sin ser propiedad de la compañía..."* (9); por Galavisión, distribuye varios programas en todo el mundo de habla hispana como telenovelas, series cómicas, películas mexicanas del acervo de Televisa y ECO (que no es de total aceptación por su parcialidad); adquirió el 49 por ciento de la empresa chilena Megavisión; el 76 por ciento de la televisión peruana; compró una casa productora de televisión en Argentina; y compró la cadena española Radio Ibérica. (10).

La programación de la televisión en Estados Unidos que se transmite por Galavisión se diseña en las oficinas centrales cuya sede se encuentra en Nueva York. Esta es la misma para todas las estaciones, lo único que cambia es el noticiero, que se produce localmente casi en su totalidad, y sólo se insertan las noticias nacionales. (11).

Antes de privatizarse, Imevisión firmó un convenio mediante el cual Univisión podía utilizar imágenes, sonidos de los noticiarios de canal 13, mientras éste se encontraba autorizado a tomar grabaciones de Univisión para armar su noticiero, y programas diversos para el público latinoamericano y chicano. Multivisión firmó también un convenio con Univisión mediante el cual pudo retransmitir algunos programas de gran audiencia como *Cristina* y *Sábado Gigante*, que fueron recomprados por Televisa (12), e imitados por Televisión Azteca.

Telemundo por su parte, retransmite noticias, musicales, telenovelas y series en español. La Cable National Network Turner Network Television además de noticias, difunde películas y caricaturas en español hacia América Latina que se reciben por Multivisión en inglés, y por Televisión Azteca, doblados al español. (13).

La situación de Televisión Azteca es diferente, ya que es una cadena televisora que cuenta con 178 canales equivalentes a 34 por ciento del mercado (14) dio algunos pasos importantes para la competencia, aliándose con la cadena norteamericana National Broadcasting Corporation (NBC), que aporta programas para las dos cadenas de Televisión Azteca (redes nacionales 13 y 7), donde aparecen los logotipos de los dos consorcios, lo cual les permite expandirse internacionalmente y cubrir el mercado latinoamericano. Asimismo se unió con Telemundo, principal rival de Univisión y Televisa.

"De acuerdo con el proyecto de la asociación, una de las primeras iniciativas que se pondrán en marcha es el desarrollo de la recientemente creada NBC Management Advisor and Team (Consejo Consultivo de Administración de NBC) cuya sede es la estación KCNC de Denver, con la que Televisión Azteca promoverá el desarrollo de programas de Televisión que se ajusten a los gustos internacionales para su venta fuera de México... Además el Consejo Consultivo de Administración de la NBC auxiliará en el desarrollo del lenguaje para la programación en español de transmisiones internacionales y expansión de nuevos negocios en América Latina".

(15).

La NBC además del trato con Televisión Azteca, recientemente concretó otras asociaciones internacionales para conformar el NBC Super Channel, que dará servicio a más de 30 millones de hogares con servicio continuo y en español para países de habla hispana.

Es necesario advertir que desde un inicio, un número considerable de programas de Televisión Azteca provinieron del extranjero (*), y posteriormente incluyó producciones mexicanas. Además, para enfrentar la competencia, esta televisora comenzó con la nueva administración a tratar de brindar objetividad, veracidad y oportunidad en sus noticiarios, con lo que ganó una audiencia importante, además de incluir por primera vez los programas de nota roja en la televisión abierta, lo que llamó poderosamente la atención del público. Televisa no tardó en tanto, en modificar su programación para enfrentar la revancha.

Sin embargo: *"La cuestión es saber si la ley de bronce de la información en que se resume el principio sensacionalista, pertenece a la naturaleza misma del medio de información moderno o si incumbe definitivamente al concepto burgués e imperialista del uso manipulativo de este medio". (16).*

Esta situación del otorgamiento de concesiones a particulares sólo nos indica una cosa: que trno se pasa por alto como no se estudia la conveniencia de restringir el hecho de que un concesionario de televisión abierta pueda operar un servicio de cable o cualquier otro servicio de paga.

Es necesario aplicar estrictos esquemas de reciprocidad para impedir que no sólo empresas extranjeras operen comercialmente en México, sino abrir la posibilidad de que los mexicanos cubran con sus señales otros países.

En todo caso, lo que es un hecho, es que se inició ya la tercera etapa de la televisión mexicana. La primera abarcó de los años 50 -con el surgimiento de los primeros canales comerciales- a 20 años después con el surgimiento de la televisión del Estado. Etapa que termina para dar lugar a la era de la competencia comercial, la cual se caracteriza por la disputa por los anunciantes, adquisiciones de medios informativos, rediseño de tácticas financieras, adecuaciones internas y negociaciones políticas.

() En cuanto a los requerimientos para transmitir directamente programas originados en el extranjero, el artículo 14º del Reglamento de Radio y Televisión, atribuye a la Dirección General de Cinematografía, que los concesionarios o permisionarios de una estación que pretendan efectuar dicha transmisión, deberán solicitarlo a la Secretaría de Gobernación cuando menos 10 días hábiles antes del evento junto a la autorización de la transmisión y derechos del programa que se quiera transmitir, otorgados por el gobierno extranjero, el organismo internacional patrocinador, el organizador o empresario privado, y se comprobará si los derechos de este programa tienen o no el carácter de exclusivos, es decir, que otra emisora no tenga los derechos sobre ese programa para retransmitirlo, para lo cual la Dirección General de Información intervendrá en su solución.*

En cuanto a las transmisiones por televisión que provengan directamente del extranjero por cable o algún otro procedimiento técnico, el artículo 32 de este Reglamento establece que los concesionarios o permisionarios darán a conocer con un mínimo de 15 días de anticipación la programación semanal a la Secretaría de Gobernación para los efectos legales que procedan.

Este punto es crítico, ya que algunos programas, específicamente los noticiarios y los programas imprevistos que cotidianamente se transmiten por cable, hacen imposible una notificación previa, sobre todo en este sistema de televisión, donde las transmisiones contienen un alto porcentaje de programas directos provenientes de Estados Unidos.

En este sentido, en el *Anexo VI* del Tratado de Libre Comercio, se estableció en cuanto a la programación transmitida y retransmitida directamente desde el extranjero, la obligación para Estados Unidos de autorizar a empresas mexicanas su transmisión para ser retransmitida en Estados Unidos, bajo los mismos criterios que aplicaría a una estación de Estados Unidos. Es decir, se acordó que las televisoras mexicanas podrán entrar al mercado de venta de programación mediante retransmisión sobre las mismas bases que las estaciones estadounidenses. (*).

Asimismo, Estados Unidos en el *Anexo VI*, garantizó que al considerar las solicitudes de otorgamiento de autorización para transmitir programación a estaciones extranjeras para ser retransmitida a Estados Unidos, de acuerdo con lo establecido por la sección 325 de la Ley de Comunicaciones de 1934 (*Communications Act*) y de la Comisión Federal de Comunicaciones (*FCC-Federal Communications Commission*), no tomará en cuenta la nacionalidad de las estaciones afectadas con el propósito de favorecer a una estación estadounidense que compita con una estación mexicana por la afiliación con un programa de Estados Unidos. Antes bien, la FCC aplicará los criterios establecidos en la sección 309 de la Ley para otorgar tal permiso de la misma manera que lo haría para una solicitud de una estación radiodifusora estadounidense. (**).

Además, la duración del permiso otorgado de acuerdo con la sección 325 será extendido de uno a cinco años para todos los casos en que pueda asegurarse que la estación retransmisora cumple y cumplirá plenamente con todos los tratados pertinentes. En la evaluación del interés, conveniencia y necesidad públicos, exigida por la Ley para el otorgamiento de autorización bajo la sección 325, el criterio principal será evitar la creación o mantenimiento de interferencia eléctrica a las estaciones radiodifusoras estadounidenses violando las disposiciones pertinentes de los tratados. Para evaluar éste y cualquier otro criterio permitido de acuerdo con la sección 309, Estados Unidos garantizará que el proceso a seguir de acuerdo con la sección 325 será llevado a cabo de manera tal que no constituya una restricción innecesaria al comercio. (***)

(*) *Medidas 16 del Anexo.*

(**) *ibid.*

(***) *ibid.*

2.2. INTERNACIONALIZACION DE LOS MEDIOS DE COMUNICACION MEXICANOS

Como resultado de lo anterior, las alianzas en radio y televisión en sus diferentes modalidades y entre redes públicas y privadas de telecomunicaciones en el país, ofrecen una nueva perspectiva en el mercado comunicacional.

En cuanto a Televisión, la empresa de Televisión restringida, Multivisión, competidor de Televisa, creció expandiendo sus servicios y capturando a un mayor número de suscriptores en provincia al concretar una alianza estratégica con la empresa norteamericana Hughes Communication Corporation, al obtener la concesión en México para introducir la Televisión Restringida y Digitalizada Directo Al Hogar (Direct To Home-DTH) Via Satélite, en el que participan junto con otras empresas (Venevisión y TV Abril). Dicha alianza dio como resultado la creación de una empresa llamada Galaxy Latin-América. Asimismo, transmite el canal Discovery en español por Cablevisión por la alianza con la Discovery Communications Incorporated. (17).

Asimismo, Multivisión, estableció alianzas importantes con la Cable News Network (CNN), con la cadena Fox, que transmite programación en español, inglés y portugués, y tiene una asociación con la National Broadcasting Service (NBC) para su servicio en español.

El perfil de la empresa de comunicación que intenta México con el propósito de invertir, o bien fusionarse, con empresas nacionales, es digno de considerarse, ya que por años, se habló de la penetración en el país de empresas casi en su totalidad estadounidenses, sobre todo, en el rubro de las telecomunicaciones. Sin embargo, se advierten los riesgos de dejar avanzar esas asociaciones sin preparar el terreno legal en México, pues la apertura podría representar una licencia para autorizar a unas cuantas empresas de carácter mundial a saquear nuestra estructura comunicativa y cultural, y que por otro lado, en lo interno, no se incurra en una práctica que propicie la acumulación de concesiones en aquellas empresas que por sus ventajas competitivas ya aseguradas, dificulten el surgimiento y el desarrollo de otras nuevas.

Dentro de este contexto, y al ritmo vertiginoso en que se desarrollan las nuevas tecnologías, la programación que recibiremos del país del norte, dentro de poco, será a través de nuevos sistemas de Televisión como la IDTV (Improved Definition Television) y especialmente el denominado EDTV (Enhanced Definition Television), que sin llegar a tener la calidad de la HDTV (High Definition Television), son superiores a los actuales sistemas de uso masivo mediante satélites a través del consorcio Sky Cable, integrado nada menos que por NBC, Hughes Communications, Cablevisión y The News Corporation.

En cuanto a las telecomunicaciones, varias empresas nacionales, algunas de ellas con participación extranjera han aprovechado la coyuntura para introducir en México diversos servicios de telecomunicaciones a través de satélites y fibra óptica. Este fenómeno provocó que surgieran

diversas alianzas mexicanas a fin de formar grandes consorcios capaces de enfrentar la competencia del tráfico libre de comunicaciones, dando como resultado en 1994, la de Teléfonos de México con Cablevisión, como una de las uniones más importantes y controvertidas del sexenio salinista. Telmex adquirió el 49 por ciento de la Compañía de Cable más importante del país. Este hecho representa una competencia más abierta y un mercado nuevo a raíz de los nuevos servicios que ofrecen. Algunos analistas estiman que incrementar la base de clientes de suscriptores de Cablevisión con sus nuevos formatos (Pago Por Evento y Televisión de Alta Definición), incrementará el número de llamadas locales en corto plazo.

Las ventajas que puede proporcionar esta alianza para ambas empresas son enormes: Telmex elimina un competidor potencial que es Televisa, pero a la vez, aporta 8 millones de los clientes que maneja al mercado del cable. Aún más, cuando la aprobación de esta fusión esté condicionada e impide que una de las empresas actúe en el campo de la otra, para Cablevisión la alianza con Telmex impactará la vida cotidiana porque el calace integral de Telefonía y Televisión por Cable garantiza la interactividad en el momento en que se desee con otras personas o bancos de información, implica abrirse una puerta a más canales en los que puede incorporar nuevos servicios como el telemarketing o la música computacional, entre otros. La Televisión interactiva tiene un gran futuro a través de esta alianza. *"La unión Telmex-Televisa con toda la infraestructura de cables y redes telefónicas nos hace suponer que tendrán toda la ventaja en equipo y control de esta supercarretera de la información en México, si esta se lleva en sus redes digitales"*. (18).

Por otro lado, podemos mencionar empresas como AVANTEL, surgida de la alianza Banamex Accibal y MCI, y la empresa PanAmSat International Corporation, filial de Televisa, que además de contar con los satélites Pas-1, 2 y 3, está interesada en lanzar dos más en 1997. Esto abre las posibilidades a la Inversión Extranjera, al fortalecimiento de monopolios y a las alianzas.

Otra alianza estratégica internacional, fue la que se dio en 1994 entre Grupo Alfa y AT&T, el mayor operador de larga distancia en el mundo, para proveer al mercado mexicano de servicios de telecomunicaciones en las áreas de comunicaciones nacionales y globales a las empresas y los usuarios residenciales mexicanos. *"En el mercado mexicano de telecomunicaciones, esta alianza provoca una mayor competencia no solamente con Telmex, sino con los nuevos grupos formados por las otras alianzas, sobre todo con las tres empresas de larga distancia en los Estados Unidos, tales como Avantel, o la unión de Sprint con el Grupo Iusacell..."*. (19).

Por su parte, Grupo Financiero Bancomer, se asoció con Valores Industriales (Visa) y la compañía estadounidense GTE International Telecommunication Incorporated, la cual disputará abiertamente el servicio de larga distancia a Teléfonos de México a partir de 1997, proporcionando servicios de valor agregado como interconexión de redes o videotexto. (20).

Así también, la American Telephone and Telegraph (AT&T), MCI Communications Corporation, Motorola, Bell Atlantic, y Ionca entre las más destacados, tienen nexos con algunas empresas

europas. Paralelamente, Radio Beep conformó la empresa Radio Beep Associates, junto con las estadounidenses IXC Communications Incorporated y Westel Incorporated. En cuanto a AT&T, buscará colocarse como el principal proveedor tecnológico de todas las empresas interesadas en obtener concesiones del servicio telefónico, aunque también aspira a mantener a Telmex como su principal socio dentro de las llamadas a Estados Unidos (*). El crecimiento de este mercado se espera que sea mayor a partir del aumento de los negocios y de los tratados comerciales firmados por México. (21).

Por su parte, también Telmex y Sprint se aliaron para ofrecer servicios de telecomunicaciones entre México y Estados Unidos para ofrecer servicios simultáneamente al resto del mundo. Con esta alianza será posible ofrecer a los clientes comerciales y residenciales tanto de México como de Estados Unidos, una plataforma común de servicios avanzados de voz, datos y video y sus aplicaciones, tales como redes privadas virtuales, red de paquete de datos, servicios privados, administración de redes, tarjetas de llamadas para viajeros y servicios para la industria hotelera, entre otros. (22).

Actualmente, los satélites mexicanos "...conducen señales de más de 340 redes privadas, 35 canales de televisión que vinculan a 500 estaciones de televisión, 120 sistemas de Televisión Por Cable y 35 redes de radiodifusión que enlazan a mil 530 estaciones de radio en todo el país". (23).

(*) "...El mercado de servicios de telecomunicaciones en México, que se estima en 7 mil millones de dólares anuales, es uno de los de mayor crecimiento... (tan sólo el tráfico transfronterizo supera los 2,000 millones de minutos al año)...". (24). Actualmente, todo el tráfico telefónico entre México y Estados Unidos se cursa a través de una extensa red terrestre de 13 mil quinientos kilómetros de cable óptico y de sistemas digitales instalados en los principales cruces fronterizos, lo cual permite la rapidez y calidad en las transmisiones, red digital integrada, acceso a la supercarretera de la información, redes ópticas flexibles y servicios de valor agregado. Según datos del Instituto Internacional de Comunicaciones, "...El 13 por ciento de las comunicaciones internacionales de Estados Unidos se dirigen a México y el 90 por ciento de las comunicaciones internacionales de México se dirigen a Estados Unidos". (25).

2.3. EL CASO DE LA TELEVISION POR CABLE

"De parte de Estados Unidos y Canadá existe el interés de invertir en México en empresas de Televisión por Cable, por el enorme mercado que significa para ellos, no así para México invertir en aquellas países en el mismo campo. Asimismo, para empresas como Televisa es un enorme mercado el que tiene en Estados Unidos y Canadá; Estados Unidos y Canadá invertirán en México en empresas de sistema cerrado y México invertirá en ellos en empresas de sistema abierto, aún con las limitantes del 25% de inversión, como lo estipulan los reglamentos en materia de inversión extranjera en el caso de Estados Unidos". (26).

En 1994, los empresarios del cable manifestaron que las inversiones en esta industria llegarían a los 100 millones de dólares en los próximos 3 años, a pesar de la crisis económica.

La Televisión Por Cable se incrementó durante el sexenio pasado en un 14 por ciento y para fines de 1994, se llegó a 260 concesiones de Televisión Por Cable en todo el país, junto con 68 ampliaciones de las ya existentes. Actualmente México cuenta con 130 sistemas de televisión de esta modalidad y 24 sistemas están a punto de entrar en operación. Lo que indica un incremento de más del 36 por ciento del total de la oferta de Televisión Por Cable por 47 concesiones nuevas en tan sólo 6 años. (27).

La inversión que los concesionarios de cable realizaron para tener esta infraestructura rebasa los 30 millones de nuevos pesos, cuentan con aproximadamente 1 millón de suscriptores, y la Secretaría de Comunicaciones y Transportes está en proceso de otorgar licencias de cable adicionales. (28).

En la década de los ochenta "...se comenzó a autorizar la introducción de partes y componentes con el compromiso de los empresarios del cable de fabricar en el país tales partes importadas. Con esto el gobierno trata de impulsar el desarrollo de una tecnología nacional, aligerando con el paso del tiempo y aunque sea parcialmente, el peso de la dependencia tecnológica del sector". (29).

Según la CANITEC, (Cámara Nacional de la Industria de Televisión por Cable), México producía durante la década de los ochenta el 50 por ciento de las componentes del sistema, e importaba el 50 por ciento restante que abarcaba las partes de electrónica más avanzada, como son las cabezas de recepción, de líneas, de amplificación y algunos de los cables coaxiales. "...En el país se fabrican cabezas receptoras, enlaces de superbanda, cable de acero para el tendido y los herrajes que los sostienen, fibra óptica, amplificadores troncales y extendedores, equipos de distribución y de línea, entre otras. Además, se está en condiciones de instalar antenas receptoras de VHF y UHF y enlaces de microondas". (30). Sin embargo, no es sino hasta los noventa que los costos por importación de partes y componentes de "...las empresas concesionarias, están conformadas con capitales 100 por ciento mexicanos y para cubrir sus necesidades de financiamiento a través de la CANITEC se encuentran afiliados a la Unión de Crédito Madero, organismo que tiene líneas de crédito para apoyar la modernización tecnológica del sector". (31).

El servicio de la Televisión Por Cable en nuestro país se debe a 2 razones: permitir la recepción de programación de contenidos extranjeros, principalmente estadounidenses en miles de hogares del país y la consolidación de un sistema de televisión que privatiza su recepción mediante el pago de suscripciones. Así, más que buscar la calidad y diversidad en la imagen o permitir el traslado de señales televisivas en condiciones óptimas hacia sus receptores, la cable distribución en México está vinculada con el acceso a la programación de las grandes cadenas estadounidenses, primero, y nacionales, más tarde (*). Acceso que sin lugar a dudas, amplía el horizonte informativo y de entretenimiento, de los receptores. En todos los casos las empresas, sirviéndose de los bajísimos costos de las señales que renta la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, tanto en microondas como en satélites, retransmiten programación, lo cual les resulta bastante más económico y sencillo que producirla. Es por ello que podemos afirmar que, la programación que ofrecen los distintos sistemas de cable en el país dejan de lado la legislación vigente en materia de contenidos, del fortalecimiento de la cultura y de los valores nacionales.

La industria del Cable mostró gran dinamismo durante los últimos tres años logrando un crecimiento del 150 por ciento. Se espera que a través de este medio en el futuro, los concesionarios puedan brindar otro tipo de servicios como compras, acceso a bancos de datos, canales exclusivos de información, programación al gusto del suscriptor y hasta la comunicación bidireccional. (32).

La Televisión Por Cable ha tenido pocos cambios en su reglamento, los más importantes se refieren a sus artículos 10, 33 y 42 (**), referentes principalmente a Inversión Extranjera, donde el cable acepta el 49 por ciento de ésta, y sobre transferencia de tecnología. En cuanto a la publicidad, el cable originalmente no admitía publicidad, y ahora se permite que haya 6 minutos de comerciales por un programa de una hora, ya sea de productos nacionales o extranjeros, en inglés subtítulos o doblados al español (***). Otra modificación se refiere a los permisos para operar, que antes era de 15 años, y ahora son de 30 años para renovar.

La Televisión de señal Restringida, también llamada Televisión Codificada o de Súper Alta Frecuencia, transmite su señal a través del sistema que se conoce como Multi Point, o Multi Channel Distribution Service. Debido a que no es ni Televisión Abierta ni Televisión Por Cable, la Televisión Restringida no cuenta con una legislación que le sea específica, por tanto se rige en algunas cuestiones, por el Reglamento de Televisión Por Cable, de Telecomunicaciones y, por la Ley de Vías Generales de Comunicación. En cuanto a la explotación de su transmisión, es necesaria una concesión, pues el medio por el que se propagan las ondas a transmitir es propiedad del Estado, la cual se otorga en base a la Ley de Vías Generales de Comunicación. En cuanto a la programación, es supervisada por la Secretaría de Gobernación, a través de Radio Televisión y Cinematografía.

(*) *"Menos del 2% de los servicios existentes generan programación local, en cambio, casi todos retransmiten los canales abiertos, ya sea para emitir su imagen y sonidos mejorados, o para cubrir un segmento de la población al cual no le llegarían en forma directa". (33).*

(**) *Diario Oficial de la Federación 23, agosto 1993, p.49, sección. I.*

(***) *Capítulo 6º del Reglamento de Televisión Por Cable.*

Por lo que respecta a las negociaciones de este sistema de televisión en el Tratado de Libre Comercio, en el *Anexo I*, se afirmó que para construir, administrar y operar sistemas de Televisión Por Cable, se requerirá una concesión otorgada por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, sólo a personas físicas y morales de nacionalidad mexicana. (*).

En el *Anexo V* del TLC, Estados Unidos estableció que a un sistema de Televisión Por Cable no le está permitido portar señal alguna de televisión radiodifundida, si el sistema posee, opera, controla o tiene algún interés en una estación radiodifusora de televisión, cuya señal se superponga al área de servicio del sistema de cable. (**).

Un sistema de Televisión Por Cable puede detentar, directa o indirectamente, la propiedad, operación, control o interés en una cadena nacional de televisión, como ABC, CBS o NBC, sólo si tal sistema no sobrepasa el 10 por ciento de las casas cableadas a lo largo del país cuando se agrega a otros sistemas de cable en donde la red detenta una participación conocida; y 50 por ciento de las casas cableadas dentro de cualquier Arbitron Area of Dominant Influence (ADI) excepto cuando el sistema de Televisión Por Cable se enfrente a otro sistema competitivo, por lo cual no será contabilizado en términos de este 50 por ciento del límite. (***)

Estados Unidos estableció que una sociedad de Televisión Por Cable no podrá arrendar el exceso de tiempo de transmisión o de capacidad a partir de una licencia para una estación de Servicio Fijo de Televisión Instructiva (ITFS) (servicios diseñados para ser utilizados en instituciones educativas), si la estación ITFS se localiza dentro de las 20 millas del área de franquicia de esa sociedad de Televisión Por Cable. (****).

También en este mismo Anexo (*I*) Estados Unidos dispuso que en áreas de Televisión Por Cable bajo franquicia otorgadas a un sólo operador de cable, ese operador no estará autorizado para utilizar las frecuencias asignadas al Servicio de Canales Múltiples de Distribución Multipunto (MMDS) (las bandas 2150-2165 MHz y 2596-2644 MHz), si una porción del área protegida de servicios de la estación del MMDS se extiende dentro del área de franquicia del operador del servicio de cable. (*****).

Un operador de cable no podrá obtener una licencia para servicios de distribución de multicanales multipunto o servicios de antena maestra para televisión vía satélite, aparte del servicio concesionado en la misma área en la cual se tiene la concesión del sistema por cable. (The Cable Television Consumer Protection and Competition Act of 1992 (1992 "Cable Act", section 11). (*****). Asimismo, un operador de cable no podrá vender o transferir su propiedad en el sistema de cable, dentro de los tres años siguientes a la adquisición o construcción inicial de tal sistema. (1992 Cable Act, section 13). (*****).

(*) *Medidas 1 del Anexo del TLC.*

(**) *Medidas 14 del Anexo.*

(***) *ibid.*

(****) *ibid.*

(*****) *ibid.*

(*****) *ibid.*

(******) *ibid.*

2.4. TELECOMUNICACIONES TRI-LATERALES EN EL TLC

Como concepto general, telecomunicación significa "toda comunicación (llámese transmisión, emisión o recepción) a distancia, de signos, señales, escritas, imágenes, sonidos o informaciones de cualquier naturaleza, ya sea a través de hulos, radioelectricidad u otro procedimiento de señalización electromagnética o visual." (34).

La reforma al artículo 28 Constitucional, que posibilitó la promulgación de una nueva Ley de Telecomunicaciones, y en la que se incluyó la exclusividad de México para la operación de los satélites, la conducción de señales y propiedad de estaciones terrenas, definió las bases para la participación de inversionistas nacionales y extranjeros interesados en instalar, operar y explotar la red interestatal de telecomunicaciones, incluidos los servicios de satélite y telefonía básica, hasta en un 49 por ciento y hasta un 100 por ciento en servicios de fax y correo electrónico.

Sin embargo, para las empresas mexicanas aunque la participación en el sector de las telecomunicaciones resulte atractiva, el alto costo de la tecnología, causa de la crisis, las coloca en desventaja con respecto a sus posibles competidores extranjeros, ya que los empresarios mexicanos sólo pueden invertir un 19 por ciento en ese sector en Estados Unidos (*).

En cuanto a este tema, el Tratado de Libre Comercio estableció varias disposiciones en materia de inversión y otros asuntos relacionados al comercio trilateral de las Telecomunicaciones.

En el capítulo XIII de Telecomunicaciones del TLC, se establecen las reglas para la utilización de los servicios de telecomunicaciones y de radio y de televisión entre los tres países y determina las modalidades de acceso a ciertos servicios especializados con alto valor agregado como bancos de datos, correo electrónico, telereservaciones, telefax, transferencia de dinero, videotexto, teletexto, y video conferencias, entre otros. Lo que abre muchas oportunidades al mercado y al crecimiento de la demanda del servicio en varias ciudades del país. En cuanto a estos servicios, el TLC contempla también una serie de disposiciones bajo condiciones no discriminatorias. Los prestadores de servicios con valor agregado podrán gozar con mayor libertad que los prestadores de redes y servicios públicos, ya que no tendrán que prestar servicios al público en general o justificar sus tarifas con base en sus costos.

El TLC contempla que las redes públicas de telecomunicaciones en los tres países deberán estar disponibles tanto para las empresas como para los individuos quienes podrán utilizarlas en términos razonables y no discriminatorios. Los países signatarios se comprometieron a garantizar el arrendamiento de líneas privadas, la conexión de equipo terminal (**), u otro equipo a redes públicas, interconectar circuitos privados a redes públicas y realizar funciones de conmutación, señalización y procesamiento. Para cumplir con el requisito de no discriminación, el TLC establece que sólo se podrán imponer restricciones al acceso y al uso para proteger el buen funcionamiento técnico de las redes públicas.

(*) La legislación norteamericana limita la participación extranjera en empresas de comunicaciones nacionales a un 25 por ciento como máximo.

(**) "Equipo Terminal: significa cualquier dispositivo digital o analógico capaz de procesar, recibir, conmutar, señalizar o transmitir señales a través de medios electromagnéticos y que se conecta a la red pública de telecomunicaciones, mediante conexiones de radio o cable, en un punto terminal". (35).

Por lo que respecta a las tarifas se especifica que éstas deberán reflejar los costos económicos de la operación y el arrendamiento de circuitos privados deberá estar disponible sobre una base fija; sin embargo, se permite la aplicación de subsidios cruzados. En el caso mexicano, esta cláusula es vital para Telmex, ya que el servicio local es sumamente barato, pero el servicio foráneo y el internacional son los más caros del mundo. Por ello la compensación de tarifas entre los servicios locales e internacionales permite asegurar la rentabilidad de la empresa. El Tratado estipula además que los tres países no estarán obligados a conceder autorización para prestar u operar redes y servicios de telecomunicaciones públicas a una empresa de otro país miembro y se reservan el derecho de prohibir a los operadores de redes privadas la prestación de redes y servicios públicos de comunicación. Para el caso de México, el Tratado reconoce que el gobierno podrá designar a un prestador monopólico de redes y servicios públicos; sin embargo, se compromete a cuidar que el monopolio no abuse de su posición en actividades fuera de su campo ni establezca mecanismos de discriminación para el acceso a las redes de uso público. Aunque éstas cláusulas obligan a supervisar el desempeño de Telmex, el Tratado no garantiza que mejore la calidad del servicio telefónico.

Los tres países se comprometieron a elaborar sistemas de información que estarán a disposición del público interesado. La información contendrá las condiciones para la prestación de un determinado servicio, tarifas, especificaciones técnicas sobre las redes públicas, información sobre las entidades reguladoras en materia de normas, condiciones para la conexión de equipo terminal y otras disposiciones legales relacionadas con el otorgamiento de permisos, registros y licencias. Por último, se establece que los tres países cooperarán para el desarrollo y el intercambio de información técnica.

En este grupo se discutieron las reglas para liberalizar servicios tales como transmisión por radio y televisión, telefonía, servicios informáticos, y servicios de valor agregado como el correo electrónico.

Sin embargo, en esta negociación, se advierte la ausencia de mecanismos para asegurar la transferencia de tecnología y el reconocimiento de las desigualdades productivas. En las diferencias se constata la dificultad de Estados Unidos y Canadá para aceptar la posición de México que busca tener acceso a las redes de Telecomunicaciones de los otros países. Asimismo, los particulares se resisten a aceptar la limitación constitucional de México para tener acceso a las telecomunicaciones sólo a través de concesiones, pero con el compromiso de generar su propia infraestructura, cuya propiedad formal deben ceder al Estado. También se aprecia que el uso de redes privadas estará destinado a las grandes corporaciones, con escaso acceso para la pequeña y mediana industria.

De la misma forma, se reducen las posibilidades para impulsar una política de integración y desarrollo que conecten a la industria telecomunicativa con el mejoramiento de vida de la población y que haga de este sector, un factor operacional eficiente de producción y de ventaja competitiva para la industria y los servicios.

Asimismo, se contemplan medidas relativas a mantener una compatibilidad de redes a nivel internacional; a aceptar las disposiciones de la Unión Internacional de Telecomunicaciones y de la Organización Internacional de Normalización y a participar en programas de intercambios de

cooperación técnica, desarrollo de programas intergubernamentales, de adiestramiento y de actividades afines.

El acuerdo al que México llegó en el Tratado de Libre Comercio en cuanto a las inversiones en Telecomunicaciones (*), fue similar al que se estableció en la Ley de Telecomunicaciones de nuestro país, es decir, México se reservó sus Telecomunicaciones - Servicios Mejorados o de Valor Agregado - con el Trato Nacional, con lo que se obligó a Estados Unidos y Canadá a conceder a los servicios y proveedores mexicanos de telecomunicaciones un trato no menos favorable que el concedido a los proveedores nacionales; y con la Presencia Local, con el que ni Estados Unidos ni Canadá pueden exigir a los proveedores de servicios mexicanos a establecer o mantener una oficina, sucursal o cualquier otro tipo de representación, como condición para prestar el servicio. En este sentido, se estableció que a partir de 1995 las personas físicas o morales de Canadá o los Estados Unidos proporcionarían todos los servicios mejorados o de valor agregado de manera transfronteriza, incluyendo el servicio de videotexto o el servicio mejorado de conmutación de paquetes, sin la obligación o necesidad de establecerse en el territorio de México, obteniendo un permiso de la Secretaría de Gobernación. Asimismo, se estableció que estos inversionistas o sus inversiones podrán adquirir, a partir de ese año, el 100 por ciento de la participación en una empresa establecida o por establecerse en el territorio de México, para proporcionar cualquiera de los servicios anteriormente señalados. Asimismo, se estableció que un proveedor de estos servicios deberá obtener previamente un permiso de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (**).

Asimismo, se aplicaría el Trato de Nación Más Favorecida, es decir, que Estados Unidos y Canadá extenderían los beneficios que concedan a un país sea o no miembro del T.L.C. a los prestadores y proveedores de servicios de la región de manera inmediata e incondicional, a partir de la entrada en vigor del Tratado, con el fin de tener el derecho de adoptar o mantener cualquier medida con respecto a la inversión en, o a la prestación de redes y servicios de telecomunicaciones.

Las redes de telecomunicaciones incluyen las instalaciones para prestar servicios de telecomunicación tales como los servicios telefónicos básicos locales, los servicios telefónicos de larga distancia (nacional e internacional), los servicios de telefonía rural, los servicios de telefonía celular, los servicios de casetas telefónicas, los servicios satelitales, los servicios de localización de personas y de vehículos, los servicios de telefonía móvil, los servicios de telecomunicación marítima, los servicios de telefonía de aeronaves, los servicios de télex y los servicios de transmisión de datos. Por lo regular, tales servicios de telecomunicaciones, sean o no prestados al público, entrañan el tiempo real de transmisión de la información suministrada al usuario entre dos o más puntos, sin cambio de punto a punto, en la forma o en el contenido de la información del usuario. (***)

(*) Anexos I y II del T.L.C.

(**) Medidas 3 del Anexo.

(***) Medidas 7 del Anexo.

El 49 por ciento de inversión extranjera que autorizó la Secretaría de Comunicaciones y Transportes en la industria de las telecomunicaciones también se puede resumir en los siguientes:

- 1) Local: Provisto por Telmex pero abierto adicionalmente a la inversión privada.
- 2) Larga Distancia: Provista exclusivamente por Telmex hasta 1996.
- 3) Telefonía Celular: 9 regionales más 1 concesión nacional. (*).
- 4) Servicio de Mensajes Electrónicos: 43 concesiones.
- 5) Servicios de Valor Agregado: 40 compañías privadas.
- 6) Televisión Por Cable: 130 redes.
- 7) Redes de Satélites: 180 redes con 2000 estaciones satelitales. (36).

"La Secretaría de Comunicaciones y Transportes establecerá las medidas conducentes para que los usuarios de todas las redes públicas de telecomunicaciones puedan obtener acceso bajo condiciones equitativas, a servicios de información, de directorio, de emergencia... La información que se transmita a través de las redes y servicios de telecomunicaciones será confidencial, salvo aquella que, por su propia naturaleza sea pública, o cuando menos orden de autoridad competente". (37).

A pesar de que México presenta un atraso secular en este rubro, la desregulación y la apertura comercial, favorecieron el abaratamiento de las instalaciones y equipos de redes de telecomunicaciones: *"En 1985, las importaciones totales mexicanas de equipos sumaron 660 millones de dólares, de los cuales 314 provinieron de Estados Unidos; las conexiones internacionales de México son hechas casi en su mayoría vía microondas con ese país; el 95% del flujo transfronterizo de datos de México tiene lugar con el vecino del Norte; de las 13 principales transnacionales de telecomunicaciones que operan en México, 7 son norteamericanas..." (38).*

Sin embargo, a pesar de la ausencia de capital por parte del Estado mexicano para modernizar este rubro y las presiones a las que se ve sometido nuestro país por parte de Estados Unidos, se abren nuevas posibilidades, ya que a través de Telecom el Gobierno mexicano se encarga de la licitación de sistemas de Comunicación Vía Satélite que incluyen: la renta de capacidad satelital a operadores de redes públicas o privadas de telecomunicaciones satelitales, servicios de estaciones terrenas fijas o transportables para enlaces ascendentes o descendentes, comunicaciones móviles, servicios móviles de transmisión de datos y posicionamiento, telefonía móvil satelital y rural semifija, redes satelitales de datos, conducción y distribución de datos para redes privadas virtuales mediante el uso compartido de estaciones terrenas, red de transmisión conmutada de datos en su paquete, arrendamiento de la capacidad de transmisión de larga distancia y enlace local a través de líneas telefónicas o radioenlaces, redes de télex o arrendamiento de la capacidad de transmisión de la red telefónica pública, red de estaciones radiomarítimas, radio de onda corta, telegramas y fax mediante el uso de redes de telecomunicaciones y giros telegráficos con envío directo al destinatario.

(*). El gobierno mexicano otorgó concesiones y licencias para la operación, modernización y expansión de redes de radio comunicación móvil de cobertura regional y local. Este servicio promueve el eficiente uso del espectro radioeléctrico, permitiendo varios usos para cada frecuencia con gran privacidad y calidad.

Asimismo, en el *Anexo I* del TLC, Estados Unidos estableció que a través del Tratado Nacional México y Canadá le concederán a los servicios y proveedores estadounidenses un trato no menos favorable que el concedido a los proveedores nacionales en cuanto a sus telecomunicaciones, en el renglón de los servicios de valor agregado y para servicios de transmisión de mensajes. (*). Asimismo, en el *Anexo II* del TLC y sujeto al artículo 2106, Estados Unidos se reservó con el Tratado Nacional y de la Nación Más Favorecida, el derecho de adoptar o mantener cualquier medida que otorgue trato equivalente a las personas de cualquier país que limite la participación de personas de Estados Unidos en empresas que operan sistemas de Televisión Por Cable en ese país.

Se estableció que si un proveedor extranjero de servicios mejorados o de valor agregado localizado en Estados Unidos obtiene voluntariamente un certificado como Agencia Reconocida de Operación Privada (Recognized Private Operating Agency) concedido por el Departamento de Estado de Estados Unidos (U.S. Department of State) con el propósito de negociar acuerdos de operación con gobiernos distintos al estadounidense, debe enviar copias de todos los acuerdos de operación otorgados por gobiernos extranjeros y evidencia de cualquier negativa de algún gobierno extranjero de conceder cualquier acuerdo de operación. Para propósitos de esta regla, un proveedor de servicios es, por lo general, considerado propiedad extranjera si el 20 por ciento o más de su capital es propiedad de personas que no sean ciudadanos estadounidenses. (**).

En el *Anexo II* del TLC, Estados Unidos se reservó con Tratado Nacional, Tratado de Nación Más Favorecida, Presencia Local y Ejecutivos de Alta Dirección (***) el derecho de adoptar o mantener cualquier medida respecto a la inversión en la prestación de redes y servicios de telecomunicaciones, o radiocomunicaciones. Estas medidas podrán aplicarse a cuestiones tales como entrada al mercado, administración del espectro, tarifas, acuerdos entre los portadores, términos, condiciones e interconexión entre redes y servicios. Por lo regular, tales servicios de telecomunicaciones, sean prestados o no al público, entrañan el tiempo real de transmisión de información suministrada al usuario entre dos o más puntos, sin cambio de punto a punto en la forma o contenido de la información al usuario. Estos servicios incluyen servicios de voz y datos prestados a través de cualquier medio electromagnético. Las radiocomunicaciones incluyen todas las comunicaciones por radio, incluso la radiodifusión. Esta reserva no se aplica a las medidas sobre servicios mejorados o de valor agregado a la producción, venta o derechos de programación de radio o Televisión. (****).

La situación de Estados Unidos en la competencia de equipo de telecomunicaciones es incierta. Respecto al déficit, éste se podría atribuir a su retraso tecnológico frente a sus competidores que llevan al cabo políticas más eficaces de fomento a la investigación y desarrollo, y formación de recursos en esta rama, quienes ven que la solución podría consistir en una mayor desregulación y el libre comercio.

(*) *Medidas 5 del Anexo.*

(**) *ibid.*

(***) *Artículo 1107 del TLC, Ejecutivos de Alta Dirección, con él se estableció que ninguno de los tres países podrá exigir que una empresa de otro país integrante del TLC, que sea inversión de un inversionista de otro país, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección, no así en cuanto a la mayoría de los miembros de un consejo de administración o de cualquier comité de tal consejo, sea de una nacionalidad en particular o sea residente en territorio del país, siempre que el requisito no menoscabe significativamente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.*

(****) *Medidas 9 del Anexo.*

La investigadora Ana Luz Ruelas señala que *"...De 1984 a 1989, Estados Unidos obtuvo un superávit por 1,277 millones de dólares en el comercio de equipo de telecomunicaciones... (y que) ...la diferencia de ingresos entre este sector y el de servicios de información es de aproximadamente 80 veces, pues mientras en Estados Unidos ascendió a 170 mil millones de dólares, en México totalizó 2 mil 200 millones de dólares en 1989..."* (39).

En este renglón, la Hughes Aircraft contribuye a la supremacía de Estados Unidos en el mercado mundial satelital, ya que esta compañía extiende su influencia prácticamente por toda América Latina. Asimismo, las telecomunicaciones en ese país, operan en un mercado competitivo que ha dado origen a casi 2,000 empresas de las cuales 49 están entre las 100 más grandes del mundo en los distintos rubros de telecomunicaciones: servicios básicos locales, regionales e internacionales y comercio de equipo y sistemas.

Sin embargo, en México la liberalización en las telecomunicaciones como en muchos otros sectores y actividades, inició antes de la firma del TLC, lo que revela el gran interés económico y geopolítico del gobierno estadounidense y de las grandes transnacionales por posesionarse del sector.

Cabe razonar en este sentido, las consecuencias que podría tener este tipo de privatizaciones para el país, sobre todo en que una buena parte de los satélites se utilizan para contratar señales de televisión extranjera.

En cuanto a Canadá, las negociaciones, aparentemente menos desiguales, se encuentran estancadas. Canadá constituye junto con Estados Unidos, Japón y las Comunidades Europeas el 75 por ciento del mercado mundial de telecomunicaciones. Es una potencia en el ramo, que negocia con Estados Unidos de igual y mantiene un superávit en comercio de equipo. Por ello las negociaciones sobre este sector en el Acuerdo de Libre Comercio de 1989 fueron ásperas y no hubo acuerdos sustanciales. No se incluyeron servicios básicos internacionales, pretendidos por Canadá, ni equipo, pretendido por Estados Unidos, aunque sí se lograron en servicios de valor agregado y de computación. (40).

Quebec *"...ofrece servicios a escala mundial a costos competitivos, gracias a la experiencia práctica de sociedades como Bell Canadá y Téléglobe, dos líderes mundialmente reconocidos en el campo de las Telecomunicaciones. Además el centro de vigilancia de Bell Canadá, uno de los más sofisticados del mundo, asegura el mantenimiento permanente de la red y por lo tanto un servicio ininterrumpido"*. (41). Quebec, además, *"...en materia de transmisión, cuenta con uno de los más altos niveles de digitalización en el mundo"*. (42).

Las empresas canadienses se posicionaron en el mercado no sólo como proveedores, sino como inversionistas directos, fabricantes de equipos y componentes de Telecomunicaciones y se busca ampliar la participación por medio de alianzas con empresas nacionales, pues tan sólo como proveedor se abre un mercado mínimo de 240 millones de dólares en venta de equipos, sobre todo, están interesados en obtener las concesiones de telefonía rural, ya que se encuentran a la vanguardia de este sector debido a la experiencia alcanzada para satisfacer sus propias necesidades marcadas por la orografía y dispersión demográfica.

Algunas fechas importantes para las telecomunicaciones en Canadá:

- "En 1982, se abre el mercado de enlaces terminales...
- "En 1985, el primer servicio de telefonía celular...
- "En 1987, Bell Canadá se vuelve subsidiaria de Canadá Enterprises...
- "En 1989, se comienzan a reglamentar las principales portadoras de telecomunicación de Canadá...
- "En 1990, Rogers Communications, la compañía distribidora de cable más grande de Canadá adquiere el 40 por ciento de las acciones de la compañía...En ese mismo año, el gobierno de Alberta privatiza Bell Canadá...
- "En 1993, Bell Canadá Enterprises anuncia que invertirá 900 millones en un periodo de cinco a cien años en Mercury Communications de Gran Bretaña...En ese mismo año, AT&T toma 20 por ciento de utilidad a cambio de experiencia de redes y equipo...
- "En 1994, la Comisión anuncia un nuevo cuadro reglamentario que indica tres incrementos anuales de dos dólares al mes en las tarifas de servicio local...". (43).

Respecto del TLC, los diseñadores de política canadiense se encontraron con una oportunidad única para crear una política nacional para la industria. Así, la firma del Tratado llegó en un momento en que los gobiernos dictaban formas para interesarse en la reglamentación y la creación política de los usos sociales de tecnología del mundo.

En cuanto a redes de comunicación, Canadá cuenta con varias dedicadas a la información. La Corporación Canadiense de Radiodifusión (CCR) (en inglés: Canadian Broadcasting Corporation), explota: 1. La televisión en lengua inglesa que llega al 95 por ciento de la población anglófona (*); 2. La televisión en lengua francesa que llega al 39 por ciento de la población total y al 90 por ciento de la población francófona; 3. La radiodifusión MA y MF en inglés, que llega al 98 por ciento de la población anglófona; y, 4. La radiodifusión MA y MF en francés, que llega al 97 por ciento de la población francófona. La radiodifusión se emplea más para programas de enriquecimiento cultural o complementario y para la enseñanza. (44).

Por lo que respecta a las negociaciones del TLC, Canadá se reservó, en el *Anexo II* del TLC, en relación con medidas futuras, el derecho de adoptar o mantener cualquier medida con respecto a la inversión en redes y servicios de telecomunicaciones, radiocomunicaciones y cables submarinos, incluyendo restricciones a la propiedad, con el Trato Nacional, Trato de Nación Más Favorecida, Ejecutivos de Alta Dirección, y con la Presencia Local. Esta reserva no se aplica a los proveedores de servicios mejorados o de valor agregado cuyas instalaciones de telecomunicaciones subyacentes son arrendadas a proveedores de redes públicas de telecomunicaciones. (**).

(*) "Quebec tiene una población de alrededor de siete millones de habitantes en la región de América del Norte, donde la población anglófona -contando a los estadounidenses- está próxima a los 275 millones. En Quebec, el 83 por ciento de la población habla francés y cerca del 90 por ciento de los francófonos de todo Canadá residen en esta provincia". (45).

(**) Medidas 8 del Anexo.

Estas medidas se aplican a asuntos tales como la entrada al mercado, asignación del espectro, tarifas, acuerdos entre los portadores, términos y condiciones del servicio, interconexión entre redes y servicios y requisitos de enrutamiento que impiden la prestación de manera transfronteriza de redes y servicios de telecomunicaciones, de radiocomunicaciones y de cables submarinos. (*)

Por lo regular, tales servicios de telecomunicaciones, sean prestados o no al público, entrañan el tiempo real de transmisión de información suministrada al usuario entre dos o más puntos, sin cambio de punto a punto en la forma o contenido de la información al usuario. Estos servicios incluyen servicios de voz y datos prestados a través de cable, radiocomunicación o cualquier otro medio electromagnético de transmisión. (**)

Esta reserva no se aplica a medidas relacionadas con la prestación transfronteriza de servicios mejorados o de valor agregado. (***)

Para Canadá es muy fértil también el mercado de telecomunicaciones mexicano. Como un ejemplo, en 1989, la empresa Northern Telecom vendió equipos telefónicos a México por valor de 4 millones de dólares, en 1989, estas ventas se elevaron a 27 millones de dólares, en 1990 llegaron a los 60 millones de dólares y en 1991 superaron los 100 millones de dólares. Además una compañía mexicana adquirió de la Spar Aerospace un contrato por 16 millones de dólares para sistemas de comunicaciones empleadas en estaciones terrestres de antenas parabólicas (46). Bell Canadá compra equipo a otras compañías sólo en el caso de que Northern Telecom no pueda proveerle el producto. A su vez, ésta fabrica el equipo necesario para la primera a precios tan bajos como los ofrecidos por cualquier otro proveedor. Los negociadores norteamericanos solicitaron la eliminación de estas prácticas preferenciales, a lo que los canadienses respondieron con la solicitud de que su contraparte hiciera lo mismo con la American Telegraph and Telephone (AT&T), las Regional Bell Operating Companies y la GTE. Las partes no cedieron. Canadá a su vez solicitó construir redes y operar servicios de larga distancia desde el mercado de Estados Unidos que también le fueron negados. (47).

Quebec se sitúa entre los 10 primeros exportadores mundiales de aproximadamente 20 productos entre los que figuran equipos y materiales de telecomunicaciones. (48).

"El régimen de los servicios canadienses de telecomunicaciones, como ocurre en muchos otros campos, combina la concurrencia de empresas privadas, del monopolio privado reglamentado y la intervención oficial directa...El servicio es esencialmente duopolista, a base de dos grandes empresas nacionales de telecomunicaciones: La CNCP Telecommunications (es una empresa mixta constituida por la Canadian National y la Canadian Pacific Telecommunications, que opera para proporcionar servicios de telecomunicaciones a todo Canadá) y Telecom Canadá (hasta 1983 se llamó Sistema Telefónico Transcanadiense-STTC), ambas reglamentadas por el gobierno que prestan, cuando se requiere, ciertos servicios en régimen de monopolio como sucede en el servicio de transmisión de datos, actuando según las reglas de competencia..." (49).

(*) Medidas 8 del Anexo.

(**) *ibid.*

(***) *ibid.*

Este mercado, se aceleró en Canadá en los últimos 60 años. "Si bien las dos empresas canadienses de comunicaciones han construido y explotado sendos sistemas terrenales transnacionales de microondas, ambas utilizan también circuitos nacionales de satélite facilitados por Telsat Canadá, empresa que pertenece conjuntamente al Gobierno de Canadá y a las principales empresas de telecomunicaciones". (50).

Sin embargo, la experiencia de Canadá indica que a pesar del discurso de la eterna apertura, "...en la práctica, los servicios básicos de telecomunicaciones, todavía son considerados factor de seguridad nacional, pues si bien se permite que haya competencia de capitales privados nacionales, aún no se deciden los gobiernos a dar el siguiente paso para su total liberalización". (51).

En el Anexo IV del TLC, México, Canadá y Estados Unidos exceptuaron la aplicación del artículo 1103-Trato de Nación Más Favorecida, para todos los acuerdos internacionales bilaterales y multilaterales en vigor o firmados antes de la fecha de entrada en vigor de este Tratado. Respecto a aquellos acuerdos internacionales en vigor o firmados después -y antes, para Estados Unidos-, de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, Estados Unidos, Canadá y México exceptúan la aplicación del artículo 1103 aquellos acuerdos en materia de:

- redes de telecomunicaciones y servicios de telecomunicaciones (esta excepción no se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas de acuerdo con lo dispuesto en el Capítulo XIII de 'Telecomunicaciones', o a la producción, venta o derechos de programación de radio o televisión).

En el Anexo II del TLC, México se reservó en relación con medidas futuras, el derecho de adoptar o mantener cualquier medida con respecto a la inversión en servicios de Radiodifusión, Sistemas de Distribución Multipunto, Música Continua y Televisión de Alta Definición y a la prestación de esos servicios con el Trato Nacional, Trato de la Nación Más Favorecida, Presencia Local y con el de Ejecutivos de Alta Dirección.

Esta reserva no se aplica a la producción, venta o derechos de programas de radio o televisión (*). México estableció que los gobiernos y las empresas extranjeras o sus inversiones no podrán invertir directa o indirectamente en empresas mexicanas que proporcionen servicios relacionados con las comunicaciones, el transporte, la radio y televisión y otras vías generales de comunicación, tal y como se define en la Ley de Vías Generales de Comunicación (**).

(*) Medidas 7 del Anexo.

(**) Medidas 4 del Anexo.

México estableció (en el *Anexo I* del TLC) que se otorgaría Tratado Nacional y se impondrían los Requisitos de Comportamiento o Desempeño (*), al subsector de la Radiodifusión, los Sistemas de Distribución Multipunto (MDS**) y la Televisión Por Cable para la producción y Transmisión Privada de Programas de Radio y Música Continua, así como los servicios Privados de Producción, Transmisión, y Repetición de Programas de Televisión, como los Sistemas Directos de distribución, Televisión de Alta Definición y Televisión Por Cable (***)

Con esta reserva se protege el derecho de autor para los programas de radio o T.V. que sean impartados en cualquier forma para su retransmisión o distribución en México por algún concesionario de una estación comercial de radiodifusión o de un sistema de Televisión Por Cable, para lo que deberá obtener el permiso de la Secretaría de Gobernación, comprobando el requerimiento. Esta reserva se relaciona directamente con el artículo 65 de la Ley Federal de Radio y Televisión que atribuye también la autorización a la Secretaría de Gobernación para otorgar el permiso de retransmitir programas desarrollados en el extranjero, o transmitidos por patrocinio de un gobierno extranjero o de un organismo internacional.

La autorización del autor para transmitir programas es necesaria, ya que la emisión, ya sea directa o diferida, no afecta el fondo de la cuestión, siempre que, en el segundo caso, la grabación sea efímera y no tenga utilización posterior, ni afecta cuando la retransmisión es en cadena, si las diversas emisoras son del mismo ente; sin embargo, es diferente cuando existe una conexión con una empresa u organismo distinto, pues se considera como una nueva emisión. Asimismo, la recepción no plantea problemas cuando es privada, pero cuando es pública (bares, cines, etc.), surge un nuevo derecho de autor, por el carácter lucrativo del establecimiento. Si la recepción se recibe por cable, no surgen nuevos derechos, no así cuando la emisión es recibida por un grupo de personas a quien se les transmiten programas especiales. (52).

Las excepciones para transmitir programas sin el consentimiento del autor se dan cuando se trata de programas escolares o cuando son con fines de información urgente de cualquier índole.

(*) *Requisitos de Comportamiento o de Desempeño (Artículo 1106)*, que establece que ninguna de las partes podrá imponer o hacer cumplir a otra de las partes ningún compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de inversión de un inversionista de otro país que no sea el suyo.

(**) *MDS (Multipoint Distribution Service)* Los Servicios de Distribución Multipunto, abarcan primordialmente los nuevos servicios de comunicación, tales como la Televisión de Alta Definición, la Radiodifusión Sonora Digital y la Radio y la Televisión Restringidas con Señales Digitales.

(***) *Medidas I del Anexo.*

Existe compra-venta de programas de Radio y Televisión (*), y casi no existe el intercambio, excepto cuando se trata de algún programa de producción multinacional. Para este intercambio se tendrán en cuenta el idioma, el método de distribución, los estándares de duración y la publicidad, así como si la transmisión es por televisión, el lineaje, el color, aunque las normas varíen de país a país. En este sentido se estableció en el *Anexo I* del TLC, que se usará el idioma español o subtítulos en español para la transmisión y distribución de programas o anuncios radiodifundidos o distribuidos por cable, en los sistemas de Distribución Multipunto, o para programas de radio y televisión, excepto cuando la Secretaría de Gobernación autorice otro idioma. Asimismo, que la publicidad que se incluya en los programas que se distribuyan o retransmitan directamente desde fuera del territorio de México no se transmita aquí (**).

Asimismo, se enfatizó en el *Anexo I* del TLC, el artículo 73° de la Ley Federal de Radio y Televisión, en cuanto a que la producción y programación que utilice la actuación de personal en vivo en actividades de radiodifusión incluirá un mayor tiempo cubierto por personas físicas de nacionalidad mexicana, así como que los locutores y animadores de radio y televisión que no sean personas físicas de nacionalidad mexicana deberán obtener una autorización de la Secretaría de Gobernación para desempeñar dichas actividades. (***)

En el *Anexo V* del TLC referido a las Restricciones Cuantitativas que impone cada país miembro del Tratado a sus sectores, México estableció el arrendamiento o subarrendamiento de excedente de capacidad de infraestructura hasta por un 30 por ciento de la capacidad instalada por cada enlace de la red privada. (****).

En el *Anexo V*, Canadá estableció que una persona que se proponga operar un sistema privado de transmisión por radio requiere una licencia expedida por el Departamento de Comunicaciones (Department of Communications), la cual estará sujeta a la disponibilidad del espectro y a las políticas respecto a su uso. En general, se dará prioridad al uso del espectro con el propósito de desarrollar redes no privadas. (*****).

Estados Unidos, por su parte, estableció que cualquier persona interesada en llevar a cabo radiocomunicaciones por radio dentro y entre Estados Unidos y puntos fuera del mismo, deberá también obtener una licencia expedida por la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC-Federal Communications Commission), para el uso, más no la propiedad, de todos los canales de radiocomunicaciones. Tal licencia no debe ser interpretada en el sentido de crear derechos más allá de los términos, condiciones y plazos de la misma. Respecto al otorgamiento de estas licencias, la Ley de Comunicaciones de 1934 (Communications Act of 1934), requiere que la FCC, determine si tal, serviría al interés, conveniencia y necesidad públicos, y autoriza a la FCC para imponer condiciones que permitan satisfacer esta disposición, así como negar éstas cuando no cumpla los requisitos necesarios. (*****).

(*) "El inventario de las horas de radio-programación, registra aproximadamente 58,000 medias horas que son vendidas a estaciones de radio en México, Estados Unidos y América Latina".

(53).

(**) *Medidas 1 del Anexo.*

(***) *ibid.*

(****) *Medidas 12 del Anexo.*

(*****) *Medidas 13 del Anexo.*

(*****) *Medidas 14 del Anexo.*

Respecto a la alianza de Telmex con Cablevision y a la facilidad de unión de estos dos grandes monopolios, es decir, lo que la Comisión Federal de Competencia Económica, aprobó sin dudas, es necesario resaltar las medidas que Estados Unidos impuso en el Anexo I' del TLC y constatar una vez más las diferencias que existen entre acatar y no, las leyes respectivas.

En el Anexo I' del TLC, y junto con las disposiciones referentes a la Televisión Por Cable, Estados Unidos instituyó que *"...una empresa telefónica portadora común no podrá dedicarse a la prestación (propiedad, control o producción) de programas de video directamente al público televidente dentro de su área de servicio telefónico, pero podrá distribuir tal programación como portadora común y sólo podrá tener hasta un 5 por ciento de las acciones no controladoras en empresas productoras de programas de videos..."* (*).

También estableció, que *"...una empresa telefónica portadora común no podrá suministrar canales de comunicaciones o espacios de líneas polarizadas de conducción u otros arreglos de arrendamiento a cualquier otra entidad de la que, directa o indirectamente, es dueña o está controlada o bajo el control común de tal empresa portadora común, donde las instalaciones o arreglos, sean utilizados en la prestación del servicio de videoprogramación al público en general o estén relacionados con ellos en el área de la empresa telefónica portadora..."* (**).

Asimismo, decretó que *"...una empresa telefónica portadora común no puede adquirir instalaciones de cable en su área de servicio libre para video o involucrarse en actividades relacionadas con la prestación de programación de video directamente a los suscriptores..."* (***)

(*) Medidas 14 del Anexo.

(**) *ibid.*

(***) *ibid.*

2.4.1. OTROS ACUERDOS RELATIVOS A LAS TELECOMUNICACIONES

Debido a que México, Canadá y Estados Unidos comparten el mismo paleo orbital por la asignación de frecuencias que otorgó la Unión Internacional de Telecomunicaciones, antes de la apertura comercial y aún hoy, se tiene el problema de las transmisiones de señales de satélite no autorizadas, conocidas como 'mercado gris'. Para evitar esas operaciones ilegales, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes emprendió acciones con la Federal Communications Commission de los Estados Unidos.

Así también, la proximidad entre Canadá y Estados Unidos hace que existan conflictos entre sus asignaciones de frecuencias, por lo que ambos países firmaron acuerdos bilaterales a fin de reducir al mínimo los conflictos entre sus asignaciones de frecuencia y las de otros países. Ante el incremento de solicitudes de utilización del espectro, fue necesario entablar negociaciones para modificar estos acuerdos, actualizar sus cláusulas, y establecer medidas relativas a los métodos más eficaces para compartir datos transfrontera.

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes inició en 1992, un proceso de solicitudes frente a las autoridades de los Estados Unidos y Canadá en materia de telecomunicaciones para ampliar ese tipo de servicios particularmente en la zona fronteriza con el vecino estadounidense, y estar en condiciones de equidad frente al Tratado de Libre Comercio. Al respecto, se firmaron acuerdos concretos de cooperación e intercambio tecnológico para ampliar la cobertura, tanto de servicios de telefonía, telefonía celular, estaciones de televisión y radio, entre otros.

En este aspecto, la negociación más reciente realizada por México con sus socios comerciales del norte se refirió a un memorando de entendimiento con Canadá, por el interés de ese país en ampliar su participación dentro del mercado mexicano, particularmente en materia de telefonía celular y asesoría para la construcción de satélites.

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes firmó 14 acuerdos que rigen las condiciones específicas de utilización de frecuencias radioeléctricas fronterizas en la prestación de servicios de telecomunicaciones, específicamente en materia de telefonía celular, radiocomunicaciones y radiodifusión. (54).

Debido a que la conexión de grupos de microondas entre México y Estados Unidos es la de mayor magnitud en el mundo y a que la demanda de telecomunicaciones crece día con día, se creó la Comisión Consultiva de Alto Nivel en materia de Telecomunicaciones, la cual analiza con grupos de trabajo especializados, los lineamientos en materia de radiocomunicación, capacitación y relaciones internacionales.

Entre otros convenios bajo la tutela de esa Comisión, se firmaron compromisos para el uso de frecuencias en la frontera con propósitos de seguridad (que usan particularmente bomberos,

policías y autoridades municipales) y un acuerdo para la coordinación de frecuencias para uso presidencial (*).

Debido a esto, durante 1992, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y la Comisión Federal de Comunicación de Estados Unidos (FCC) firmaron diez acuerdos referentes a radiocomunicaciones, radiodifusión y telefonía celular, particularmente para la franja fronteriza y otros que posibilitan servicios de empresas nacionales en territorio del otro país. También se firmó una carta en materia de servicios de radiolocalización móvil de personas. (55).

Posteriormente, en 1994, nuestro país y Estados Unidos firmaron un acuerdo marco de telecomunicaciones y seis protocolos relativos a la atribución y uso de las bandas de frecuencia para los servicios terrenos de radiocomunicaciones, excepto la radiodifusión. (56).

Estos protocolos se refieren a la adjudicación y uso de canales de diversas frecuencias del espectro radial para servicios móviles terrestres; para la radiocomunicación utilizando sistemas celulares a lo largo de la frontera común; servicios de radiocomunicación aire-tierra; servicios de comunicación móvil a lo largo de la frontera y servicios fijos de comunicación a multipuntos.

Con esos convenios, suman ya más de 20 documentos y memorándums de entendimiento que los dos países negociaron desde 1990 y que cubren las actividades de telefonía celular, radiotelefonía, radio, televisión, y comunicaciones satelitales.

Sin embargo, desde principios de siglo, se establecieron también algunos convenios referentes a telecomunicaciones entre nuestro país y Estados Unidos, de los que destacan:

- Sobre Telecomunicaciones, el 29 de agosto de 1938. Convenio Internacional Telegráfico y Telefónico. Reglamento Telegráfico y Protocolo final.
- El 25 de febrero de 1946, se firmó un convenio interino para el uso de la banda normal de radiodifusión en la región norteamericana.
- El 30 de agosto de 1949, un Convenio sobre cooperación cultural.
- El 27 de junio de 1951, un arreglo general sobre cooperación técnica.
- El 25 de junio de 1952, se llegó a un acuerdo para la asignación de canales de Televisión a lo largo de la frontera con Estados Unidos, que se enmienda el 24 de septiembre de 1959.
- El 29 de Enero de 1957 se estableció un Convenio relativo a la radiodifusión en la banda normal con Norteamérica. Que se enmienda, el 13 de abril de 1966.
- El 16 de julio de 1958, se llegó a un Acuerdo sobre la asignación de canales de frecuencias ultra para estaciones de Televisión con ese mismo país.

(*) El capítulo II de la *Ley Federal de Radio y Televisión*, hace una clasificación de los diferentes espectros radioeléctricos. En ella, se determina que el espectro para uso oficial, son aquellas bandas de frecuencias destinadas para el uso exclusivo de la administración pública federal y gobiernos estatales y municipales, otorgadas mediante asignación directa. Asimismo, se reserva un espectro en el cual, las bandas no son asignadas ni concesionadas por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Sin embargo, se especifica en el artículo 45° de la Ley Federal de Telecomunicaciones, que "... ningún concesionario de redes públicas de telecomunicaciones podrá contratar el uso o aprovechamiento de dichos bienes con derechos de exclusividad".

Así, desde 1990, conjuntamente con las autoridades estadounidenses, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes comenzó el análisis de la situación en que se encontraban los servicios de radiodifusión y televisión en la frontera norte, donde Estados Unidos utilizaba prácticamente todas las frecuencias que se tenían convenidas con México, en tanto que nuestro país contaba aún con una amplia posibilidad de explotar el espectro radioeléctrico.

Para 'rescatar' la soberanía nacional sobre el espacio aéreo, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes decidió concesionar 17 canales comerciales de televisión en otras tantas localidades en los seis estados de la frontera norte del país, con lo que -según eso-, se fortalecería la soberanía nacional y se mantendría mejor comunicadas a las comunidades fronterizas del norte del país.

Sin embargo, al participar particulares nacionales y extranjeros en diversas actividades de la nación, por la apertura comercial, el concepto de soberanía pasa a ser un punto nodal de discusión. Ya que, por ejemplo, con el TLC se posibilitó la participación de particulares nacionales y extranjeros en la operación de las estaciones terrenas de servicio de telecomunicaciones, haciendo uso del espacio aéreo mexicano.

Asimismo, a pesar de que la nueva Ley Federal de Telecomunicaciones abre la posibilidad de concesionar posiciones orbitales, y defiende la rectoría del Estado en materia de telecomunicaciones para proteger la seguridad y soberanía de la Nación (*Capítulo 2*), no asegura que los sistemas de telecomunicaciones sean manejados en su totalidad por mexicanos. El artículo 57º dice que los centros de control de satélites serán operados preferentemente por mexicanos, pero de ninguna manera se excluye que puedan hacerlo extranjeros.

En este contexto, es necesaria la intervención de la Unión Internacional de Telecomunicaciones que vela por la soberanía y la cooperación internacional de las naciones, ya que el campo de las telecomunicaciones es uno de los que más afecta la soberanía de los Estados y afectará más a medida que vaya desarrollándose, hecho que, como se ha visto, fortalece la presión internacional a costa de la legislación nacional.

Posteriormente, Estados Unidos y México, establecieron un sistema de coordinación en servicios de comunicación con carácter bilateral para evitar posibles interferencias entre los satélites de los dos países.

Estos acuerdos son el resultado de quejas de parte del gobierno mexicano, en las que entregó documentación probatoria de interferencia entre los satélites mexicanos con algunos estadounidenses, por lo que se concluyó la necesidad de coordinar nuestros satélites que proporcionan los servicios mejorados o de valor agregado con otras redes satelitales de ese país.

En base a este problema, México adquirió a través de Telecomm, un sistema de protección para evitar transmisiones piratas, mediante el cual podrá localizar las fuentes de emisión con un margen de error de 500 metros, lo que evitará además las señales no autorizadas transmitidas por medio de satélites mexicanos. (57).

Sería conveniente además, revisar también el artículo 51º de la Ley Federal de Radio y Televisión en lo relativo a las causas que pueden ocasionar interferencias entre estaciones nacionales e internacionales.

CITAS

- 1) Matterlart, Armand, ¿La cultura contra la democracia?, Ed. Mitre, 1984, pp. 56 y 57.
- 2) "Gestión del espectro en Canadá". Boletín de Telecomunicaciones UIT, Ginebra, Vol. 50, N°III, Marzo 1988, p.30, en Flores Jiménez, Silvia C. Los sistemas nacionales de comunicación Vía Satélite, Canadá y México, Tesis FCP y S UNAM, México 1993, p. 64. .
- 3) Croix, Jean. "La industria audiovisual de Quebec", Discurso pronunciado durante las Conferencias sobre La industria audiovisual en México y Canadá en el contexto del Libre Comercio llevadas a cabo en la FCP y S de la UNAM, los días 28 y 29 de septiembre de 1995.
- 4) Cárdenas, Lourdes. "Telecomunicaciones Vía Satélite", en Ejecutivos de Finanzas-Privatizaciones 1995, año 24, N°6, pp.26-28, 1995.
- 5) "Sectores: ajustes en el TLC, radiodifusión, servicios" Examen de la situación económica de México, Vol. 69 Núm. 817, Diciembre 1993, p. 549.
- 6) Bitácora Revista de la SCT Septiembre-Octubre 1993, p.47.
- 7) Robina Bustos, Soledad, parte de la Ponencia: "Televisa: de los cables subterráneos a PanAmSat", presentada durante las Conferencias sobre La industria audiovisual en México y Canadá en el contexto del Libre Comercio llevadas a cabo en la FCP y S los días 28 y 29 de septiembre de 1995.
- 8) Olmos, Alejandro. "Crisis económica y TV de paga", La Jornada, 7 de febrero de 1995, p. 24.
- 9) Toussaint, Florence. "La televisión de Estados Unidos en español", en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Vol. 39, N° 157, Jul-Set 1994, p.68.
- 10) González, Efrén, "Grupo Televisa 1995, la oportunidad para utilizar sus ventajas", en Ejecutivos de Finanzas, Año 24, N°5, 1995, p. 42.
- 11) Toussaint, Florence, *ibidem* p. 69.
- 12) *ibid.*
- 13) *ibidem*, pp. 72-73.
- 14) Robina Bustos, Soledad, *ibid.*
- 15) Cardoso, Victor. "Formalizan alianza la NDC y Televisión Azteca; Salinas Pliego mantendrá el control de la empresa", La Jornada, 17 de mayo de 1994, p. 23.
- 16) Matterlart, Armand, *op. cit.* p.54.
- 17) Olmos, Alejandro. "TV restringida vía satélite", La Jornada, 20 de septiembre de 1994, p. 26.

- 18) Garza Guerra, René. Fragmento de la Ponencia "Repercusiones de la Alianza Telmex-Televisa, en la construcción de la supercarretera de la información en México", presentada ante la Comisión Especial de Comunicación Social en la Consulta Pública en Materia de Comunicación Social, publicada el 25 de Octubre de 1995, p. 317.
- 19) González, Efrén. "Alfa-AT&T: Una gama completa de servicios de telecomunicaciones", Especial de Privatizaciones 1995, en Ejecutivos de Finanzas, pp. 59-61.
- 20) "Alianza de Bancomer para competir con Telmex", La Jornada, 28 de septiembre de 1994, p.48.
- 21) Cardoso, Víctor. "Pide Peralta Vargas reciprocidad en la apertura de servicios telefónicos", La Jornada, 22 de septiembre de 1994, p.44.
- 22) "Firman Telmex y Sprint un acuerdo de servicios", La Jornada, 20 de abril de 1995, p. 49.
- 23) Oluos, Alejandro. "¿Privatizar las comunicaciones vía satélite?", La Jornada, 10 de enero de 1995, p.24.
- 24) Cardoso, Víctor. "Ni una concesión más a Televisa", La Jornada, 2 de diciembre de 1995. pp. 1 y 48
- 25) Cardoso, Víctor. "Alianza estratégica entre AT&T y Grupo Alfa", La Jornada, 10 de noviembre de 1994, p. 49.
- 26) Ortiz González, Horacio, "El TLC y los Medios de Comunicación", Intermedios, pp.80-83.
- 27) Guadarrama, Juan José. "Creció 14% la TV por cable en este sexenio: Gamboa", La Jornada, 28 de septiembre de 1994, p. 49.
- 28) Documento de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes "Investment Opportunities in Mexico's Basic Infrastructure", en Opportunities in The Mexican Telecommunications Systems, p. 10.
- 29) Covi Druetta, Delia, La Televisión Por Cable: el caso mexicano, México 1984, Ed. UNAM p. 5.
- 30) *ibidem*, p. 6.
- 31) Cardoso, Víctor. "Crece 40% este año la planta instalada de Televisión por cable", La Jornada, 25 de agosto de 1993, p.45.
- 32) Cardoso, Víctor, "Las concesiones, acordes con los programas de la SCT", La Jornada, 1º de septiembre de 1994, pp. 3 y 4.
- 33) Covi, Delia, *op. cit.* p.13.
- 34) Artículo 1310, Definiciones del TLC.

35) *ibid.*

36) Investment Opportunities, op. cit. pp. 48-52.

37) Artículos 48 y 49 de la Ley Federal de Telecomunicaciones.

38) United Nations Centre on Transnational Corporation Transborder data flows and Mexico, New York, septiembre de 1990, pp. 15,40; en Ruelas Ana Luz, "La industria de las telecomunicaciones en Estados Unidos y sus estrategias de negociación comercial: experiencias para México", en Driscoll de Alvarado, Bárbara y Mónica Gambrill. El T.L.C. entre el viejo y el nuevo orden, Centro de Investigaciones Sobre Estados Unidos, UNAM 1992, p. 87.

39) Ruelas, Ana Luz. *ibidem*, p. 85.

40) *ibidem*, p. 87.

41) Revista Quebec International, Política, ciencia, economía y cultura, Vol.13, N° 1, invierno 1995, p.20.

42) Declaraciones del representante de Francia en México, Bruno Delaye en el coloquio "Las nuevas tecnologías francesas de telecomunicaciones, en La Jornada, 6 de abril de 1995, p.47.

43) Croix, Jean. *idem*.

44) Miedziński, J. "Las telecomunicaciones y la educación en Canadá" Boletín de Telecomunicaciones. UIT, Ginebra, Vol. 54 N° VII, Julio de 1987, p.335-338, en Flores Jiménez, op. cit. p. 76.

45) Ministerio de Asuntos Internacionales de Quebec, Antonio Avila Díaz, "Quebec y el T.L.C.", en La Jornada, 24 de marzo de 1993, p.47.

46) Excélsior, 18 de Enero de 1991, p.48.

47) Ruelas, Ana Luz, op. cit. p. 92.

48) Quebec International, *ibidem*, p.22.

49) "La transmisión de datos", Boletín de Telecomunicaciones, UIT, Ginebra, Vol. 54 N° III marzo, 1987, p. 23, en Flores Jiménez, S. op. cit. pp. 80-81.

50) Flores Jiménez, Silvia. op. cit., p. 83.

51) Aronson, Jolnatan y Peter Cowhley. "Bilateral telecommunications negotiations" en Bressand, Albert y Kalypso Nicolaidis. Strategic trends in services. And inquiry into the global service economy. New York, Harper and Row Publishers, 1989, p. 215, en Ruelas, Ana Luz, op.cit. p.93.

52) Fernández-Shaw, Difusión Internacional de los Programas Audiovisuales, Ed. Tecnos, Madrid, 1978, pp. 232-233.

53) Robina Bustos, *idem*.

54) "Alianza entre Banamex y MCI", La Jornada, 26 de Enero 1994, p. 45.

55) "Inició solicitudes la SCT en materia de telecomunicaciones", La Jornada, 27 de febrero de 1993, p. 33.

56) Cardoso, Víctor. "Firman México y Estados Unidos un acuerdo marco de telecomunicaciones", La Jornada, 23 de junio de 1994, p.51.

57) Cardoso, Víctor. "Adquiere Telecomm nuevo equipo contra la piratería", La Jornada, 29 de junio de 1994, p. 46.

CAPITULO 3

3. LA CULTURA EN TIEMPOS NEOLIBERALES

"Hace más de un siglo Marx y Engels describían, con inocultable confianza en la idea del progreso, las condiciones históricas que permitirían el surgimiento de un proceso generalizado de producción, circulación y consumo de objetos culturales y su rápida universalización sobre las fronteras nacionales...Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía ha dado un carácter cosmopolita a la producción material como a la intelectual. La estrechez y el exclusivismo nacionales y locales resultan día a día más imposibles...". (1).

Al negociarse el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, surgió el temor a la pérdida de la identidad cultural y de soberanía. Sin embargo, se considera que con o sin tratado la cultura nacional y la educación se afectaron directamente, por la penetración paulatina y en algunos casos acelerada de las industrias culturales de Estados Unidos, las cuales van transmitiendo valores y un modo de vida totalmente distinto al nuestro.

Algunos investigadores señalan que en muchos casos la constante convivencia con el extranjero crea mayor fortaleza en algunos de sus elementos que tienen que ver, por ejemplo, con las relaciones familiares y las tradiciones, y que la pérdida de la identidad cultural se presenta de manera más clara entre las clases medias de algunas ciudades del interior del país que en la población que habita la zona fronteriza. Diversos estudios muestran que en los Estados Unidos viven algo más de 23.7 millones de personas de origen hispano, de las cuales más del 90 por ciento prefieren el uso del idioma español en su vida social y privada, así como en periódicos, revistas y programas de radio y televisión. (2).

Sin embargo, esto resulta paradójico con muchas cuestiones de la realidad sociocultural actual, ya que diariamente los medios de comunicación, principalmente la radio y la televisión transmiten un alto contenido de programas de origen extranjero, especialmente estadounidense, contraviniendo con esto a lo establecido en el artículo 5º de la *Ley Federal de Radio y Televisión* -fracción III-, que establece que *"...la radio y la televisión deben contribuir a elevar el nivel cultural del pueblo, a conservar las características nacionales, las costumbres del país y sus tradiciones, la propiedad del idioma y exaltar los valores de la sociedad mexicana"*, ya que los propios medios causan la transculturización, que daña seriamente la propiedad del idioma nacional con las transmisiones diarias en inglés en todo el país que duran horas enteras.

También es válido el hecho de que nuestra cultura permeará la de los norteamericanos a través del crecimiento del sector latinoamericano que cada día es más extenso en ese país y poderoso en su capacidad de compra; así como por las cadenas televisivas que transmiten programación en español en Estados Unidos, como Galavisión, Univisión y Telemundo, además de algunas compañías de televisión norteamericanas que tienen departamentos y divisiones en castellano, como la Turner Network Televisión, UBC y Home Box Office.

En este contexto, también es cuestionable el artículo 14º de esta misma ley, que establece que las concesiones para radio y televisión se harán preferentemente a mexicanos o sociedades mexicanas, como si con ello se garantizara la nacionalidad de las emisiones, sin embargo, son los mismos concesionarios los que contribuyen a la penetración profunda de ideas, actitudes y formas de vida en la imitación de los valores anglosajones por la calidad y cantidad de los programas que emiten, favoreciendo a esta transculturización que deforma y hiere la cultura nacional mexicana.

En este caso, los ejemplos sobran, siendo Televisa uno de los más significativos, ya que contribuye de manera importante a esta transculturización con la importación y exportación de programas y productos, que traen como resultado el intercambio de ideologías e imágenes.

En este sentido, Armand Matterlart afirma que: *"La burguesía y el imperialismo poseen la dinámica de la información ... (y de la cultura)... Las clases trabajadoras han sido tradicionalmente relegadas al papel pasivo de consumidor de esta información y de la cultura..."*. (3). *"El modus operandi... (de Televisa, por ejemplo, que protege los intereses de la clase y del sistema dominante)... tipifica el proceso ideológico, es, en última instancia, hacer olvidar o silenciar estas verdaderas fuerzas matrices o, en otros términos, hacer perder de vista los orígenes de la vida social existente, de tal manera que los individuos puedan vivirlo como un orden natural..."* (4)

Al respecto el maestro Leopoldo Zea escribió que: *"...la televisión -al igual que la radio- va, como una gota de agua permanentemente sobre una piedra, por dura que esta sea, penetrando en los espectadores hasta conformarlos a su medida, creando, sin darnos cuenta, un determinado tipo de hombre... Antes especidábamos, pero ahora lo sabemos por boca del dueño de la televisión comercial, Emilio Azcárraga Milmo, que dijo: 'México es un país de una clase modesta muy jodida... que no va a salir de jodida. Para la televisión es una obligación llevar diversión a esa gente y sacarla de su triste realidad y de su futuro difícil'..."* (5).

Así, la dominación social y cultural no se oculta, por el contrario, las personas de la cúspide ya no se interesan en disimular su monopolio, cuanto más ostensible se hace su violencia, más crece su poder.

Este tipo de monopolios televisivos son los principales causantes del bache cultural. Son empresas que, hábilmente -y aprovechándose de la falta de proyecto estatal en el caso de México-, venden tanto mercancías como fantasías, y el gobierno -creador de polémicas, proveedor de infraestructura y anunciante- ve en ellos la garantía de la libertad de expansión capitalista, y aquellos se consideran en la práctica como medios que manejan a su antojo la psicología de la sociedad.

Carlos Monsiváis dice, en este sentido que, *"La televisión legitima el culto a Norteamérica, como la clave de lo contemporáneo, (dados los alcances mundiales de la cultura industrial norteamericana y las debilidades internas) ... Lo que habían conseguido los propagandistas de la ideología empresarial, lo obtienen las series dobladas: ... A partir de la década de los setenta, la 'norteamericanización'... ya no afecta sólo a las élites y al estado... (se añaden a diario sectores enormes) ... los jóvenes proletarios o marginados que bailan... break dance en las discos, memorizan letras cuyo sentido no entienden, disuelven tabúes de la 'masculinidad' colgándose aretes y collares... (sin embargo)... no dejan de sentirse mexicanos, sea este gentilicio lo que sea, pero en su nuevo código nacionalista ya está escrito el deber de parecerse al modelo universal..."*. (6).

En este sentido, Armand Matterlant apunta: *"Los medios de comunicación destinados a la apertura del mercado para los productos nuevos, a los nuevos intereses, hacen también del retrato un tipo nuevo de hombre, dentro de un nuevo tipo de ambiente... Así, se patentiza el lugar que ocupan los medios de comunicación en las ideologías de dominación... Controlarlo, significa controlar las conciencias a través de la legitimación cotidiana y masiva de las bases de poder de una clase..."*. (7).

Los medios eliminan distancias entre los ofrecimientos industriales y la conducta a la que inducen, no admitiendo cultura distinta a la que difunden. Así, no sólo la presencia cultural dominante del bloque externo se manifiesta en las cifras de programación extranjera que cubre los espacios televisivos, sino en las pantallas de cine, los programas radiales y la industria misma de la comunicación, convirtiendo a México, paulatinamente en el trampolín de varios programas en español hacia América Latina. En este sentido, muchos teóricos afirman que el porcentaje de programación basta para controlar la "inmersión de la cultura". Pero es necesario analizar la oferta y las características ideológicas de esta programación a nivel local, nacional, regional y mundial, sobre todo a la luz del T.T.C, ya que tanto es clara la creciente y continua exportación de productos culturales que vienen de Estados Unidos, como que cada vez un mayor número de países hacen lo propio. Es decir, el vertiginoso avance de la tecnología conlleva a que se acreciente el flujo cultural a nivel mundial, al tiempo que facilita la producción local.

Sin embargo, *"...No es suprimiendo todos los programas de origen extranjero, especialmente los estadounidenses, y sólo a merced de esta medida, como resolveremos la cuestión cabal de la dependencia cultural"*. (8).

En este sentido, este autor, propone 5 principios con vistas a preparar un código constitucional mundial de la comunicación:

- que se respete la diversidad de lenguas
- que se promueva la armonización de las legislaciones en materia de información, propiedad intelectual, derecho contractual y protección de las libertades individuales
- establecer reglas comunes para los intercambios internacionales de datos
- que se proteja la soberanía e integridad cultural de los Estados amenazada por las nuevas tecnologías
- que se permita a los países del sur los medios para dominar sus elementos de comunicación y los mensajes que transmiten.

En este sentido, la Ley de Radio y Televisión dentro del Título Segundo del Reglamento, expedido por la Secretaría de Gobernación, que atribuye a la Dirección General de Cinematografía, en su artículo 10, Fracción I, el vigilar y autorizar el contenido de las transmisiones por televisión de películas cinematográficas, series filmadas, telenovelas y teleteatros grabados o producidos en el país o en el extranjero, es contradictorio en su Fracción II, al autorizar la importación de las transmisiones con un criterio de reciprocidad con los países exportadores, cuando sólo autoriza la exportación de estos programas, es decir, de México al extranjero, hasta donde se consideren convenientes por su tema y desarrollo, aún cuando se hayan transmitido en México. Asimismo, el artículo 11 es similar al anterior, al limitar la transmisión de estos programas cuando sean ofensivos y denigrantes para México.

En cuanto a la cantidad de programas de Estados Unidos que vienen a México, no se dispone de una información y datos concretos, pero se sabe que éste país sigue ocupando más del 60 por ciento del mercado de exportación de programas. Sin embargo, la primacía de este país en las redes norteamericanas en la información, la comunicación y la cultura, no se circunscriben tan sólo a los filmes y a las emisiones de televisión, gozan igualmente de un dominio indiscutible en las redes de la información electrónica.

En cuanto a la transculturización por medio de la programación norteamericana o mexicana en Canadá por el Tratado de Libre Comercio, el Doctor Trimbley de la Universidad de Montreal, afirmó, que hasta esa fecha (septiembre de 1995) no se había observado una influencia de ningún programa de origen mexicano ni ningún aumento de programación norteamericana en ese país, el cual seguía teniendo, hasta ese momento, su programación habitual. Desde los años treinta la política de las comunicaciones canadienses se ha interesado por el sistema de radiodifusión, concentrando más la atención en cómo promover la unidad nacional y cómo asegurar la continuidad de los programas canadienses. La mayoría de éstos son educativos, de entretenimiento, informativos, deportivos y de análisis. Por la afinidad cultural tiende a crecer la "dieta local" en los países periféricos, caso contrario al de México. (9).

En cuanto a la transculturización a través de la informática, por medio del flujo de datos transfronterza, las carreteras de la información de redes y flujos interminables de mensajes, que rompen con los límites geográficos, configuran los campos culturales y tienen incidencia directa en los procesos y mecanismos políticos, económicos y sociales y condicionan y determinan las relaciones de poder entre los países.

En este contexto, Armand Matterlart, apunta que: *"El desarrollo actual de los flujos de datos a través de las fronteras consagra y amplifica el ascendente que toman hoy en día los sistemas multinacionales sobre los Estados...En este sentido, la situación económica actual...conlleva a un replanteamiento de la estructura global del modo de producción de las mercancías culturales. Ahora la cultura industrializada se entrecruza con el aparato principal de producción de la información...Dicho en otros términos, la cultura de masas no es tan sólo el producto de una industria, sino que también forma parte integrante de un sistema político... (Así) ...Algunas empresas se apropian del conjunto de las redes necesarias para la difusión electrónica. Al dominarlas influyen además en los medios tradicionales: el cine, la prensa, la televisión".* (10).

Sin embargo, *"...es prácticamente imposible determinar un parámetro en función del cual analizar la magnitud, forma y contenido de la información y el proceso de datos...(asi)...la soberanía nacional definida como la capacidad de las naciones-estado para ejercer las funciones de procesamiento, almacenamiento, tratamiento y transmisión de información, está condicionada y determinada por la industria informática, la cualidad y característica de esta última define el nivel de dependencia del país en su capacidad sobre los procesos de información".* (11).

"...Inscritas en complejas relaciones de poder las modernas tecnologías se convierten en sustento de la hegemonía a escala transnacional y en el campo de maniobra de gigantescas corporaciones que afirman a través de las industrias culturales su control económico alrededor del mundo...En este plano, los medios de comunicación cumplen su papel: la universalización de la producción cultural". (12).

La información es inseparable de su organización y de su manera de ser almacenada. A largo plazo el problema no será sólo de los beneficios que pueda proporcionar, sino la precunción de no aceptar una alienación cultural. De tal suerte que, los bancos de datos constituyen un imperativo de cultura y soberanía. *"Comunicación e Información son dos aspectos de la totalidad de una sociedad. La sociedad no puede ser tal sin la comunicación y no puede transformarse sin la información". (13).*

La telemática no constituye una red más, sino una red de otra naturaleza, que hace interactuar imágenes, sonidos y memorias, lo que transformará nuestro modelo cultural. Algunos creen que informática es igual a información; que información es igual a cultura, y cultura igual a emancipación y democracia. Sin embargo, la telemática empezó a pesar sobre los elementos de la cultura: el lenguaje y la sintaxis, las relaciones interpersonales, e incluso en su función social; el saber, como prolongación de las memorias colectivas y como instrumento de igualización o de discriminación de los grupos sociales. La moda no es crear conocimientos y almacenarlos, sino aprender a buscarlos y saberlos utilizar. En este sentido, los conceptos prevalecen sobre los hechos.

La transferencia de flujos de información fuera de fronteras (transborder data flows) se desarrolla y avanza con tal rapidez, que lo hace de forma anárquica y descontrolada. Esto da lugar a diversas transgresiones a la ley y a delitos informáticos. Por ejemplo, *"En Internet no existe código que norme el contenido de la información que se introduce y circula todos los días en la gran red de redes. En Internet circulan desde manuales de terrorismo hasta la información oficial de algunos gobiernos...". (14).*

En este sentido *"...Hay derecho a preguntarse si bajo el efecto del imperialismo norteamericano, no se producirá la decadencia de las llamadas culturas nacionales, esas culturas elaboradas y dirigidas por las clases dominantes de cada nación, que abrirán el paso a una cultura sin fronteras. No es posible responder a esa situación si no se la vincula a aquella, más amplia, de la internacionalización del capital y del Estado nacional... (sin embargo)... Todo lleva a pensar que, en la fase actual de acumulación del capital, la internacionalización de los negocios irá cada vez más a la par de una ola de 'nacionalismo cultural', aún en países cuyo modelo de desarrollo está completamente calcado de los intereses de las multinacionales." (15).*

3.1. LA INDUSTRIA EDITORIAL TRI-LATERAL

En cuanto a la industria editorial, México no necesitaba de un tratado de libre comercio para que la industria editorial extranjera penetrara ampliamente en nuestro territorio, sobre todo, en aquellos productos que tienen que ver con la promoción cultural, la difusión artística y la circulación de la información y de las ideas, ya que una de las supuestas ventajas del TLC en la industria editorial mexicana es el potencial de lectores hispanoparlantes que viven en Estados Unidos y cuya población está integrada por un 60 por ciento de México-americanos.

Según un diagnóstico efectuado por el Banco Mexicano de Comercio Exterior, España, Colombia y México, en ese orden, son los principales proveedores de libros en español para Estados Unidos, quien cuenta con tres mil bibliotecas que adquieren ya de manera sistemática libros en español aunque todavía es el 7 por ciento de la población de habla hispana el que acude a ellas. (16).

Así, la entrada a México de libros, folletos, revistas y volúmenes de música impresa, por ejemplo, se encuentra exenta de arancel. Sin embargo, no pasa lo mismo cuando esos artículos son producidos en México: es decir, sí pueden ser internados libremente en Estados Unidos pero en Canadá se imponen algunas restricciones.

En 1993, se promulgó la nueva Ley del Libro que libera de impuestos por 20 años a los editores residentes del país y los libros, revistas, folletos científicos y culturales y los diarios y publicaciones periódicas, cualquiera que sea su procedencia, estarán exentos del impuesto sobre las ventas. Autores y productores nacionales y extranjeros también.

En México, la inversión extranjera en este campo puede realizarse hasta el 49 por ciento, mientras que la Comisión Nacional de Inversión Extranjera en México, no presenta restricciones para autorizar hasta el 100 por ciento de capital foráneo para este tipo de empresas. En Estados Unidos tampoco hay limitaciones en este renglón, mientras que en Canadá la política de Inversiones Extranjeras Directas o Indirectas en la industria editorial consiste en aprobarlas sólo si las empresas respectivas quedan controladas por capital canadiense, ya que algunas empresas culturales de Canadá corren el peligro de ser adquiridas por compradores estadounidenses.

Canadá mantiene un régimen proteccionista también de los impresos de su país discriminatorio de los editores no canadienses, en materia fiscal, publicitaria y de transporte. Por ejemplo, en Canadá los gastos de publicidad en publicaciones periódicas extranjeras no son deducibles de impuestos; los periódicos, revistas y libros canadienses tienen descuentos y tarifas especiales en el servicio postal canadiense mientras que los importados no; incluso no se permite la importación de ciertos periódicos, libros y revistas, como aquellos que contengan algún anuncio dirigido a canadienses y que no se publique en otros países. Tampoco se permite la entrada de periódicos que contengan más del 5 por ciento de sus anuncios especialmente a canadienses, y se niega también la entrada de reimpressiones realizadas en el extranjero de libros cuyos derechos autorales correspondan a Canadá o Gran Bretaña.

Esta situación además de que provoca problemas e incertidumbre en el mercado, podría constituirse en un atentado a la cultura e incluso a la libertad y derecho a la información y a las ideas; ya que la industria editorial canadiense obstaculiza por cualquier excusa, encarece por cualquier vía y cierra la frontera a libros, revistas, folletos, periódicos, álbumes, libros de

estampas, manufacturas cartográficas, planos y dibujos originales, sellos de correo, timbres y billetes, calcomanías, tarjetas postales, calendarios y demás impresos de este tipo editados en el cualquier parte del extranjero, escudados en un supuesto nacionalismo cultural.

Sin embargo, ni esas restricciones, ni los aranceles (*), ni la incertidumbre, son las causas que provocan un bajo desarrollo de la industria editorial en México. Esto se da por diferentes razones, entre ellas: porque algunos productos como etiquetas, boletería, propaganda comercial, calcomanías, timbres y papelería impresa, engrosan las estadísticas de los impresos y ocultan la depresión de los productos del mercado editorial, propiamente dicho; el reducido mercado de libros, periódicos y revistas, anado al corto número de mexicanos que leemos (tanto por el poder adquisitivo como por factores culturales), menos puntos de venta profesionales, poco apoyo financiero, alto costo en los créditos bancarios, rezago tecnológico, un régimen fiscal simplificado a punto de desaparecer, falta de capacitación en los recursos humanos, la apertura comercial, la introducción de textos ilegales, a la par de una mayor penetración de los medios electrónicos en la comunicación de noticias y el esparcimiento.

En cuanto a los Materiales de Publicidad impresos que se liberalizaron de impuestos arancelarios en el Tratado de Libre Comercio, se encuentran los bienes clasificados en el Capítulo 49 del Sistema Armonizado, como folletos, hojas sueltas, catálogos comerciales, anuarios de asociaciones comerciales, materiales, carteles de promoción turística y películas publicitarias, utilizados esencialmente para promover, publicar o anunciar un bien o servicio, distribuidos sin cargo alguno, a condición de que tales muestras se importen sólo para efectos de levantamiento de pedidos de otro país (integrante del TLC) o que se importen en paquetes que no contengan más de un ejemplar de cada impreso. (17).

En cuanto a cifras, en 1990 "...exportamos impresos a Estados Unidos con un valor de 27 millones 290 mil dólares, de los cuales sólo 15 millones 179 mil correspondieron a libros, folletos, diarios y revistas y al resto de los demás impresos, e importamos de ese país 78 millones 769 mil dólares, de los cuales 58 millones 828 mil dólares correspondieron propiamente a libros, diarios y revistas. Con Canadá el comercio editorial es todavía menor. Le vendimos la ridícula suma de 207 mil dólares y le compramos 290 mil dólares de impresos a lo largo de todo ese año...". Posteriormente durante 1995, entre todas las empresas canadienses de diarios y revistas, se vendieron mil dólares en México, mientras que, por el otro lado, no se registró la venta de un sólo peso por concepto de revistas o periódicos mexicanos a Canadá. (18). En México, los periódicos nacionales "...turan, en el mejor de los casos (*La Prensa, Esto, Opciones*) 300 mil ejemplares en un país de 82 millones de habitantes". (19). Asimismo, se afirma que: "...el 80% de las revistas dura menos de 2 años en México". (20).

(*) "Estos aranceles van del 1.18% que pagan en promedio los exportadores mexicanos para ingresar al mercado estadounidense, al 2.64% que pagan nuestros productos en Canadá, al 4.69% y 6.13% que, respectivamente pagan de arancel promedio tales impresos que entran a México provenientes de Estados Unidos y Canadá". (21).

Aunado a esto, la modalidad actual no es sólo importar libros, periódicos y revistas, sino que a algunos editores mexicanos les resulta más ventajoso imprimir sus publicaciones en los Estados Unidos. Éso hacen ya, por ejemplo, algunas revistas mexicanas de gran circulación impresas en talleres de la Unión Americana. Los casos más notables por sus altos tirajes y grandes ventas y por tratarse de empresas constituidas en México por mexicanos son las revistas "Eres", "Vanidades", "Cosmopolitan", "Harper's Bazaar", "Buenhogar" y "Mecánica Popular", surgidas de la alianza con el Grupo América, considerado como el mayor editor de revistas en español en el mundo, y subsidiaria de Televisa (que publica más de 100 títulos), con la corporación Hearst de Estados Unidos. Con domicilio en Miami, el Grupo América edita más de 80 títulos de publicaciones en español, con una circulación anual superior a los 150 millones de ejemplares, distribuidos en diferentes partes del extranjero. En Estados Unidos se cuentan ya con medios confeccionados en español, como: 54 revistas literarias o científicas, 11 diarios, 160 semanarios, todos ellos en español. (22).

Al respecto, Armand Matterlart apunta: *"La multiplicidad aparentemente caótica de revistas que cuelgan en cualquier lado, pone de manifiesto la mayor expresión de la coerción del poder ideológico dominante. Este abanico de revistas son perímetros segregados en que el sistema busca internar a los lectores. Esta fragmentación de la actividad comunicativa de géneros y formatos estereotipados...impiden observar el mundo como una totalidad en cuyo interior se verifican las posiciones de clase... (y continúa:) ...hay tantas 'culturas burguesas', como hay clases que la asimilan o la administran, es así como los medios de comunicación de masas, también están presentes en diversas modalidades de la cultura burguesa..."*. (23).

Así, también con el TLC los editores de la franja sur de los Estados Unidos tendrán la opción de mandar a imprimir en México sus trabajos, aprovechando la ventaja comparativa del costo de mano de obra nacional (bien pagada en el norte del país). Esto bajaría automáticamente sus costos de impresión, ya que con ello romperían la tasa salarial de 16 dólares la hora/hombre y hasta la tasa mínima de 3 dólares que se aplica en algunos estados.

Probablemente la maquila de impresión pueda beneficiarnos, pero también propiciará en México un fenómeno que ya se dio en Canadá: el TLC polarizó las zonas geográficas que ya padecían brechas desiguales de desarrollo. Obviamente, bajo esta perspectiva la beneficiaria potencial es la zona norte del país, por la proximidad geográfica con los Estados Unidos. De una población de 249 millones que posee los Estados Unidos y de 26 millones en el caso de Canadá, nuestros posibles clientes serán en primer término los habitantes de habla hispana.

También en la cuestión editorial las alianzas internacionales han sido interesantes. El periódico mexicano El Universal es uno de estos casos. Se prevé que la vinculación con Multivisión tenga un propósito estratégico comercial, mediante la publicidad que manejen, ya que si un medio ofrece publicidad en prensa, radio y televisión en paquete, puede resultar sumamente atractivo para el anunciante. Además El Universal sostiene pláticas con la empresa editorial canadiense Quebecor para la venta de un paquete de acciones, y con el Miami Herald, para explorar la posibilidad de imprimirles diariamente su edición latinoamericana. (24).

Por su parte, El Norte de Monterrey, en asociación con el neoyorquino The Wall Street Journal ya producen el periódico Reforma.

Capital Cities, la empresa dueña de la cadena de televisión American Broadcasting Service (ABC) maneja el 100 por ciento del grupo editorial 'Expansión' que publica la revista mexicana de negocios del mismo nombre.

Otras publicaciones extranjeras no perdieron de vista el mercado mexicano, como es el caso del influyente periódico The New York Times que sacó una publicación en español para el mercado latinoamericano.

En cuanto a la publicación de periódicos, que se incluyen en el sector de Imprentas, Editoriales e Industrias Conexas, México las reservó en el *Anexo I* del T.L.C. con Trato Nacional y estableció que los inversionistas de otra Parte o sus inversiones podrán, directa o indirectamente, detentar el 100 por ciento de la participación en una empresa establecida o por establecerse en el territorio de México que se dedique a la impresión o distribución de un periódico que se publique de manera simultánea fuera del territorio de México. (*).

Los inversionistas de Estados Unidos y Canadá o sus inversiones sólo podrán adquirir, directa o indirectamente hasta un 49 por ciento de la participación en empresas establecidas o por establecerse en el territorio de México que impriman o publiquen periódicos escritos principalmente para el público mexicano y para ser distribuidos en el territorio de México (**).

En cuanto a publicaciones, Estados Unidos se reservó, en el *Anexo II* del T.L.C. de acuerdo con el artículo 2106, con Trato Nacional y de Nación Más Favorecida las de periódicos, para tener el derecho de adoptar o mantener cualquier medida que otorgue un trato equivalente a personas de cualquier país, que limite la propiedad de personas de Estados Unidos en empresas dedicadas a la publicación diaria de periódicos escritos principalmente para la audiencia y distribución en la Unión Americana (***)).

Para efectos de estas reservas, se considera un periódico a aquel que se publica por lo menos 5 días a la semana.

Respecto a los derechos de autor en este rubro, es necesario indicar que las obras mexicanas, salvo algunos libros y un poco de teatro, no son respetadas ni protegidas por la ley del copyright en Estados Unidos. Según La Sociedad General de Escritores de México (Sogem), los autores se encargan de pagar las regalías de sus libros.

A partir de estos datos se puede llegar a la conclusión de que si bien es cierto que esta industria ya vivía el libre comercio antes de que se firmara el Tratado de Libre Comercio, y que no existe el interés, por lo menos por parte de México, de imponer ninguna barrera a la entrada de productos editoriales de estos dos países, también es cierto que los editores mexicanos podrían empezar a trabajar más en serio en esta industria, producir en mayor volumen, con mejor calidad y a precios más accesibles para el mercado interno y más competitivos respecto de la oferta internacional.

(*) *Medidas 6 del Anexo.*

(**) *ibid.*

(***) *Medidas X del Anexo.*

Asimismo, en la cultura, como en otras áreas de la economía, existen muchas trabas que con esfuerzos pueden ser libradas para traer más competitividad no solamente en la parte internacional sino en el mercado interno. Entre ellos se encuentran los del régimen fiscal y aduanero, donde existen una serie de legislaciones que no son muy congruentes con lo que está pasando con el resto de la economía. Otros problemas conciernen a comercio exterior, financiamiento, promoción, difusión organización industrial, tecnología y asesoría, y en general una serie de disposiciones que entorpecen la generación de expresiones culturales.

En este sentido existen algunas reformas aduaneras que a lo largo del tiempo se establecieron para facilitar el comercio de algunas mercancías relativas a la cultura, procedentes del extranjero:

1) Acuerdo destinado a facilitar la circulación internacional de películas de carácter educativo (Ginebra 1934).

2) Acuerdo destinado a facilitar la circulación internacional de materiales audiovisuales de carácter educativo, científico o cultural. Este acuerdo se aplicó a películas fijas, y microfilms, grabaciones sonoras, diapositivas, maquetas, modelos mecánicos, cuadros, murales, mapas y carteles. (1948). Este Acuerdo incluiría más tarde (1952) libros, publicaciones, documentos, obras de arte, objetos de colección con carácter educativo, científico o cultural, instrumentos y aparatos científicos y objetos destinados a los ciegos. Las películas importadas para su reproducción puede hacerse en forma de negativos, impresionadas o reveladas y en forma de positivos, expuestas y reveladas, y grabaciones sonoras de carácter educativo, científico y cultural.

3) En 1976 en la Conferencia General de la UNESCO se incluyen, además, material de deporte, instrumentos y aparatos de música, materiales y maquinarias que se utilizan en la fabricación de libros, publicaciones y documentos. Las excepciones son para el material de microreproducciones o microformatos vírgenes y soportes vírgenes de grabaciones visuales y auditivas y sus embalajes propios, tales como cassettes, cartuchos y carretes, propaganda comercial por una empresa comercial privada o por su cliente, propaganda turística y grabaciones visuales o auditivas en las que la publicidad rebasa el 25 por ciento de su duración.

4) Convenio Aduanero relativo a la importación de mercancías para ser expuestas en exposiciones, ferias, congresos, etc. Con la obligación de reexportarse. (Bruselas 1961).

5) Convenio Aduanero relativo a la importación temporal de material profesional: aparatos de transmisión y de comunicación, de registro o de reproducción de sonido, de medición y control técnico, medios vírgenes de registro de sonido e imágenes, aparatos de tomavistas de Televisión, telecinemas, de registro o de reproducción de sonidos o imágenes, aparatos de iluminación, vestuario, decorados, y demás accesorios de teatro, vehículos para estos fines, animales, etc. (Bruselas 1961).

6) Convenio Aduanero relativo a la importación temporal de material pedagógico: aparatos de registro o de reproducción del sonido o de las imágenes, tales como: proyectores de diapositivas, o de películas para proyección sin movimiento; proyectores cinematográficos; metroproyectores, episcopios, magnetoscopios, magnetófonos, kinescopios, circuitos cerrados de Televisión, soportes de sonido, imágenes, diapositivas, videotapes, etc. (Bruselas 1970). (25)

Actualmente se trabaja para identificar cuales insumos culturales provienen del exterior y cuales deben desgravarse. En la parte del sector interno se está buscando que la política fiscal sea homogénea para el cobro de los impuestos sobre espectáculos públicos. (26).

En cuanto a la pérdida de soberanía, éste es un concepto del que se ha abusado severamente en México en los últimos setenta años. En su origen, en la teoría clásica, la soberanía no sólo se refería a la integridad territorial, sino a la potestad absoluta del pueblo o del monarca de crear leyes y determinar la forma de gobierno de un país. (27). La globalización económica que caracteriza a esta etapa de la historia del mundo no ha cambiado en nada la forma estricta de esta definición (simplista) de soberanía. Sin embargo, en la sustancial, la definición hace mucho que dejó de ser operativa. Hoy en día, ningún gobierno se atrevería a promover legislaciones que contraviniesen las realidades económicas internacionales, independientemente de sus objetivos políticos. Cuando un gobierno opta por un camino así, los costos económicos son tan extremos que la realidad acaba por imponer sus condiciones. Los gobiernos continuamente entran en negociaciones comerciales, políticas, militares y de todo tipo, con el objeto de lograr avanzar en su interés nacional a cambio de concesiones similares de otros gobiernos. Con el Tratado, México está a la vanguardia del proceso sin que ello entrañe la pérdida de su soberanía, dicen los defensores.

3.2. CINE Y TLC

Por lo que respecta a la Industria Cinematográfica, los sexenios de Miguel de la Madrid y de Carlos Salinas, parecen indicar un creciente desinterés del Estado en esta industria, ya que los recursos e intereses oficiales se reorientaron más hacia la radio, la televisión y las telecomunicaciones, dejando al cine rezagado y considerándolo como una carga.

En general, y antes de que sucedieran los cambios que empezaron a transformar el país desde 1982, la peculiaridad histórica de nuestra industria cinematográfica, fue la profunda dependencia económica directa del Estado. Los productores privados habían hecho crecer y progresar las producciones a la sombra de subsidios y créditos, y se beneficiaron del aparato de distribución interno del cine mexicano; mientras legaron la cada vez más improductiva distribución de nuestras películas en el exterior. La Compañía Operadora de Teatros -la cadena oficial de exhibición- fue la única que proyectó estos filmes en el país, pues las cadenas de distribución privadas sólo recurrían por lo general, al material foráneo.

Entre 1947 y 1975, el Estado mexicano generó un poderoso aparato que controlaba todas las ramas de la Industria Cinematográfica: en el aspecto financiero se encontraba el Banco Nacional Cinematográfico; en la producción, Conacine, Conacite Uno y Conacite Dos; en cuanto a estudios, los Churubusco y los América; en cuanto a la distribución, se encontraba centralizada en las compañías: Películas Nacionales, Películas Mexicanas y Cimex; en cuanto a la Publicidad, la compañía cinematográfica Procinemex; y en cuanto a exhibición, la Compañía Operadora de Teatros. Todas estas medidas perseguían inicial y exclusivamente el subsidio y beneficio de la iniciativa privada frente a su paulatina pérdida de competitividad y trillada temática. Se echó mano a tales instrumentos para que durante el sexenio de Luis Echeverría (1971-1976) se impulsara una política cinematográfica propia que culminó con la suspensión de créditos oficiales a la producción privada en 1975. El resultado más visible de este esfuerzo estatal fue el surgimiento de una nueva promoción de directores cinematográficos que renovaron formal y temáticamente al estancado cine mexicano. Sin embargo, a partir del régimen de López Portillo (1976-1982) con la aparición de nuevos intereses, simplemente se fueron desmontando todas las piezas del mecanismo hasta dejarlo inservible.

Con la implantación del modelo Neoliberal, del sexenio de Miguel de la Madrid, se separó, de manera formal el aspecto normativo del operativo en el manejo de los medios de comunicación, paso previo para la privatización o desaparición de las empresas paraestatales de medios. El aspecto quedó, y es la situación actual, a cargo de la Secretaría de Gobernación y de sus dependencias: la división general de Radio, Televisión y Cinematografía, y la dirección de Cinematografía. De ésta última, dependen la Cineteca Nacional y el Departamento de Supervisión Cinematográfico. El aspecto operativo, tal como existe ahora, es responsabilidad de la Secretaría de Educación Pública a través del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, fundado en 1988 y del Instituto Mexicano de Cinematografía, fundado desde 1983.

En general, la industria cinematográfica se presenta en una situación monopólica semejante a la que se da en la Televisión, pero no en el renglón de la producción, en el cual la producción extranjera destaca por encima de la nacional; sino en el renglón de la distribución y la exhibición de películas. La distribución comercial no se encuentra totalmente regulada en nuestro país. La Ley de Cinematografía de 1992 -que continúa esperando la aprobación de su Reglamento-

establece protecciones de tipo cultural, pero no la manera de distribuir el material, no menciona el mercadeo, sino sólo cuando se compruebe que las producciones "cumplen felicitosamente" con las leyes vigentes de derechos de autor, de intérpretes y de ejecutantes. La Dirección general de Radio, Televisión y Cinematografía, desde entonces, clasifica los filmes para su exhibición pública sin cuestionar quién y cuántas películas traen al país. *"...la Ley no fija un tope de entrada de películas porque estamos en una etapa de modernidad muy clara, y en el libre comercio puede entrar lo que sea..."*. (28).

La desaparición de Películas Mexicanas, dejó desamparada la distribución del cine mexicano en el extranjero, por lo que se perdió mucha del auditorio mexicano, chicano y centroamericano que vive en Estados Unidos y que veía nuestras películas. Se estima que de 1989 a finales de 1994, de 500 salas que presentaban cine mexicano en Estados Unidos, se redujeron a 25. Sin embargo, este hecho no se debió sólo a la falta de distribución de las películas, sino a la explotación exagerada de filmes de mala calidad. De hecho, los productores mexicanos lograron sortear la crisis de los ochenta gracias a este importante mercado, pero por las causas anteriores, el público tuvo que buscar un cine de mayor calidad. Asimismo, de acuerdo con estadísticas de la Cámara Nacional de la Industria Cinematográfica, de 1988 a 1992, el número de cines de la República Mexicana se redujo a la mitad: *"...en 1987 había 2 mil 391 y para 1993 sólo 1,421 salas, asimismo el número de asistentes en ese periodo descendió aproximadamente en un 300% ..."*. (29).

Asimismo, los exhibidores prefieren tener una cinta norteamericana que les deje ingresos y no una película nacional que no tiene público. En este sentido, algunos empresarios extranjeros que abrían salas cinematográficas, decidieron esperar a que se estabilizara la moneda para continuar con sus proyectos, ya que los costos para producir una película mexicana son menores que traerlas del extranjero. Además de que la mayoría de los distribuidores llevan en paquete películas a las salas y no suelen incluir producciones mexicanas.

Los últimos acontecimientos económicos han agudizado el deterioro de esta industria: los costos son cada día más altos y la recuperación cada vez más lenta; no hay forma de incentivar los capitales de inversión, con la consiguiente baja de películas producidas; existe una gran indefensión ante la Secretaría de Hacienda, pues es la industria que más impuestos paga; existe poca vigilancia sobre producciones extranjeras en México, no sólo en lo fiscal o laboral, sino en cuanto a la imagen que el país exporta al extranjero.

El Estado, actualmente liquidó al Banco Nacional Cinematográfico y cerró las empresas estatales Conacine, Conacite Uno y Conacite Dos, declaró en quiebra a Películas Mexicanas en 1988, y a Películas Nacionales en 1991, privatizó a la Compañía Operadora de Teatros y los Estudios América como parte del paquete vendido al propietario de los canales 7 y 13; y sólo conserva los Estudios Churubusco Azteca.

Sin embargo, con la reciente venta del paquete de medios del Estado, se otorgó un gran impulso a la comercialización del cine en México. Los esfuerzos del Gobierno mexicano en materia cinematográfica a través del Conaculta y del Imcine, se han dado en un contexto en el que 4 empresas norteamericanas controlan el mercado cinematográfico en nuestro país, otorgando una concesión por 35 años a la empresa norteamericana Cinemark para la operación de un complejo cinematográfico que alberga a 12 salas en el D.F. en las que se exhiben estrenos recientes de la cinematografía, especialmente la norteamericana. La concesión estipula, sin embargo, que 4 de las

salas serán ocupadas para exhibir cine nacional, siendo Incine, quien deberá suministrar las producciones.

En Estados Unidos, los estrenos se hacen de manera masiva con cerca de 2 mil 500 copias (para sus 25 mil cines, con varias pantallas cada cine) que les permiten cubrir el mercado en un tiempo relativamente corto (de dos a tres meses) "...el cine extranjero en las salas norteamericanas es casi inexistente: el dos por ciento. De ese porcentaje la mitad lo integran programas que la televisión pública importó de la BBC de Londres, y la otra mitad...programas mexicanos, de la cadena UNIVISION...". (30).

En el renglón de la distribución, no existen "...tratos preferenciales hacia ciertas distribuidoras. A todas se les cobra la supervisión (60 nuevos pesos por rollo, aproximadamente). Se trabaja por un sistema de puntos; si alguna distribuidora no tiene una película considerada como tal, de la que deba entregar una copia para el acervo de la Cineteca Nacional, como marca la ley, puede hacer servicio de subtitilaje en laboratorio equivalente a un filme...El trato es parejo, no hay premios para nadie, ¿qué podemos darles?: no tenemos nada que ofrecer". (31).

Las "majors", compañías extranjeras, distribuyen no sólo cintas internacionales, sino también mexicanas. Sin embargo, con la apertura comercial, la industria cinematográfica nacional está condicionada a que las casas distribuidoras norteamericanas que forman parte de la Motion Pictures Export Association, es decir, la United International Pictures, la Columbia Tri Star, la Twenty Century Fox y la Warner Brothers, distribuyan principalmente material estadounidense, llegando a ocupar hasta el 95 por ciento del tiempo en pantalla. El otro grupo, los llamados "independientes" representan el 35 por ciento restante de las películas, entre ellas el 22 por ciento corresponde a títulos mexicanos y el 13 por ciento a otras nacionalidades. (*).

Las majors ofrecen cada una, por lo menos 60 títulos al año. La United International Pictures, por ejemplo, tiene mayor fuerza a nivel internacional en el aspecto de la distribución, porque en Estados Unidos y Canadá las empresas trabajan independientemente. Distribuye sobre todo los filmes de la Metro Goldwyn Mayer, Paramount Pictures, y Universal Pictures, aunque también adquiere cintas de importantes productores independientes, y a veces compran cine mexicano, pero es mínimo, y presenta sus películas por Organización Ramírez, principalmente; la Columbia, además de sus producciones, ofrece las de Tri Star y Disney Production, por medio de Compañía Operadora de Teatros (Cotsa) y exhibidores independientes. La Fox, sola, y se ve por Ramírez, y Videocine nos trae lo que filma la Warner y dedica tiempo al cine nacional sobre todo el de Televisa. (32).

(*) En 1994 "...tuvimos 271 estrenos comerciales en nuestras salas provenientes de 14 países. De éstos, 158 películas fueron estadounidenses; 54 mexicanas; 18 italianas; 7 francesas; 6 españolas; cuatro inglesas 2 de Canadá y Hong Kong; y una de Brasil, Holanda y Nueva Zelanda..." (33). Entre 1990 y 1994, (según la Canacine), "...Columbia creció sus ingresos de 26 millones 536 mil 877 pesos, a 43 millones, 774 mil 247. La United International Pictures pasó de 16 millones 718 mil 948 a 65 millones 928 mil 72; mientras la Fox perdió de 15 millones 666 mil 482 a 11 millones 524 mil 919 y, Videocine ganó muy poco: de 26 millones 602 mil 432 subió a 27 millones 172 mil 968. Otra que creció fue la Mercury que de 90 mil 907 pesos subió a 2 millones 407 mil 868. En comparación, casi todas las pequeñas perdieron..." (34).

"Las distribuidoras independientes no tienen tanta suerte, la recesión fue tal que la mayoría trajo, a duras penas, de cinco a ocho películas. También compran paquetes con un filme importante de gancho y el resto de 'basura' que luego debe salir...". (35). La distribución en México se realiza en tres modalidades: renta directa al exhibidor, renta al subdistribuidor, el cual a su vez puede redistribuir y, venta total o cesión de derechos que pueden ser por zona geográfica, por tiempo determinado y, por exhibiciones predeterminadas.

Entre ellas no se disputan los tiempos de pantalla porque ya están programados sus estrenos con un año de anticipación (a veces año y medio) con las exhibidoras más importantes: Organización Ramírez sobre todo, y después Cotsa. Cada una de ellas trae en promedio cinco películas importantes al año y, en algunas ocasiones les basta una sola para salvar la ganancia anual.

Como se ve, el acaparamiento de la industria cinematográfica de Norteamérica sigue siendo avasallante. En este sentido se puede afirmar que con la apertura comercial por el Tratado de Libre Comercio, la inversión extranjera en los renglones de la exhibición, producción, coproducción y distribución de películas en nuestro país, ha aumentado.

Con la inmersión de canales a través de la Televisión Por Cable, el problema se agudizó a través de canales dedicados a transmitir películas de las "majors". "Cinecanal" de Multivisión, por ejemplo, propiedad de Latin American Pay Television Service, distribuye películas Vía Satélite para los sistemas MVS y Cable a toda América Latina y el Caribe, por una asociación de la United International Pictures, a la que se unió la Twenty Century Fox y los operadores de Televisión Por Cable, Multivisión de México, SACSA de Argentina y CableCinema de Venezuela. Actualmente la UIP concesiona películas a los programadores de televisión pagada en más de 24 países. También cuenta con otros canales de cine: Multicinema, Pago Por Evento y MultiPremier.

"Respecto a la presencia del cine en Televisión Por Cable (Multivisión y Cablevisión, incluyendo su modalidad de Pago por Evento) y la televisión abierta, un monitoreo de un día puso de manifiesto que se transmiten ocho películas diarias en Pago por Evento y 36 por cable, mientras que en televisión abierta pasan 6 películas diarias". (36).

Otro factor que representa una competencia para la industria del cine desde la década de los ochenta, es la industria del video a través de las compañías mexicanas Video Cine y Video Visa, propiedad de Televisa. Los distribuidores de video, producen y distribuyen películas de largometraje en español al extranjero. En 1994, la producción de sus películas significó el 57 por ciento de las películas producidas en México: *"De acuerdo con datos de la empresa Videovisa, ésta maneja el 45% del mercado de renta de videos, contra sólo un 10% de las otras compañías del ramo (Blockbuster y Multivideo). El resto del mercado está cubierto por los videoclubes independientes. Sin embargo, el dominio del mercado tiende a centralizarse en un número muy reducido de empresas que, con seguridad, serán las únicas que podrán sostener el ritmo de competencia que se prevé para el resto de la década, el cual exigirá enormes inversiones en instalaciones, pago de derechos de explotación de videogramas, adquisición de equipo y material de grabación, reproducción o copiado de videogramas y publicidad". (37).*

Sin embargo, esta competencia es gradual, ya que primero se exhiben las películas en las salas de cine, después de seis meses pasa al video, y posteriormente se transmite por Televisión de Pago Por Evento, de ahí a la Televisión Por Cable y finalmente a la Televisión abierta. Entre cada

ventana deben transcurrir seis meses, aunque estos tiempos se acortan cada vez más para combatir la piratería

En este sentido, y con la entrada del T.L.C, la Motion Picture instaló una oficina en nuestro país para combatir la piratería de los principales productos estadounidenses en video en México. Esta oficina sustituiría el apoyo que se otorga desde 1991, al Comité Nacional de Lucha contra la Piratería.

Respecto al Tratado de Libre Comercio, con Estados Unidos y Canadá, es claro que nuestro país no dejó sentadas las bases para una negociación clara en lo que se refiere a Industrias Culturales, a las que el Tratado de Libre Comercio hace una excepción con el Trato Nacional. (38).

Canadá, si se reservó el derecho de protegerlas mediante cualquier acción en beneficio del interés nacional. En este caso, Canadá las subordina a sus intereses. Lo grave de esto es que el concepto de industrias culturales para Canadá es muy amplio, incluye películas, videos, música, publicidad, transmisiones por cable, etc. Por lo que en esos rubros Canadá puede imponer cuotas excepcionales. Lo interesante del asunto es que esta excepción sólo se aplica entre Canadá-Estados Unidos y Canadá-México, pero no se aplica entre Estados Unidos-México.

Esto se confirma en el Anexo 2106 del T.L.C que dice que *"No obstante otra disposición de este Tratado, en lo tocante a Canadá y Estados Unidos, cualquier medida que se adopte o mantenga en el referente a industrias culturales, salvo lo previsto expresamente en el Artículo 302 (Trato Nacional y Eliminación Arancelaria), se regirá conforme a este Tratado exclusivamente por lo dispuesto en el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. Los derechos y obligaciones entre Canadá y México, en este caso, en relación con dichas medidas serán idénticos a los aplicables entre Canadá y Estados Unidos"*.

Por supuesto, hay mucha preocupación en ese sentido; en principio, porque esa excepción afecta la poderosa industria del entretenimiento nacional y luego, porque constituyen un "mal precedente" que se puede extender a otras negociaciones multilaterales.

En el Anexo 1 del TLC México se reservó la Exhibición Privada de Películas con el Trato Nacional y los Requisitos de Comportamiento o Desempeño. Se estableció que el treinta por ciento del tiempo anual en pantalla está reservado a las producciones mexicanas dentro o fuera del territorio de México (*). Sin embargo, la Ley de Cinematografía establece una normatividad donde se va a reducir esto gradualmente hasta el diez por ciento en 1997. No hay ninguna promisión de qué va a pasar después, así que va a quedar el cine mexicano a la libre competencia.

"La nueva ley no considera apoyos a la producción independiente, elimina la garantía de exhibir películas mexicanas al someterlas a la autorización de la Secretaría de Gobernación y, reduce, en un plazo de cinco años, el tiempo reservado para la exhibición nacional en cuotas anuales de 10%". (39).

(*) Medidas 2 del Anexo.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

En el renglón de la distribución, en el *Anexo 17* del TLC, México comprometió a los distribuidores de películas producidas fuera de México a que donaran a la Cineteca Nacional, por cada cinco títulos de películas importadas por algún distribuidor, una copia de dos títulos de tales películas. (*)

En este sentido, la *Twenty Century Fox*, *United International Pictures* y *Arte Cinema* de México están en contra de los artículos 5º y 8º de la Nueva Ley de Cinematografía, referentes a la donación de películas a la Cineteca Nacional y al doblaje: "...estas empresas han cumplido hasta ahora con su respectiva donación de películas... (pero si estos artículos se reformaran) ...la Cineteca Nacional tendría que buscar otros medios para enriquecer su acervo". (40).

Muchos han considerado a la Ley de Cinematografía como inoperante por haber sido elaborada 'al vapor' para adecuarla al TLC, sin tener concensos suficientes de los cineastas y de la población. Además, se considera menos avanzada que la Ley de 1952 que contiene disposiciones en contra de los monopolios. De acuerdo con la legislación vigente, cada vez es más reducido el tiempo de pantalla obligatorio para producciones nacionales y cada vez mayor la posibilidad de ser monopolizado por la producción norteamericana.

Nos podríamos preguntar entonces, ¿Por qué si Canadá obtuvo esa excepción dándose cuenta del potencial de la industria norteamericana, México no hizo lo mismo?, ¿acaso no hay temor, a la poderosa industria cinematográfica norteamericana que inunda todo lo inundable, frente a la débil industria cinematográfica nacional que ahora muestra que tiene muchas ideas pero poco dinero? Quizás cuando se tocó el tema de las industrias culturales, se confió en la trillada idea de que México tiene una original y profunda cultura nacional que puede resistir todos los embates de la cultura del pragmatismo y consumismo anglosajón. Las consecuencias se dejaron sentir desde hace tiempo y serán mayores con esta apertura y desregulación de la no protección de las industrias culturales mexicanas.

Otra de las excepciones interesantes, en el caso de la cinematografía en el TLC, y con miras al beneficio de México es la relativa a las disposiciones sobre restauración de los derechos de autor de películas mexicanas que se encuentran (siempre se encontraron) bajo el dominio público de Estados Unidos (actualmente existen alrededor de 4 mil películas bajo este rubro). Esas películas son usufructuadas en ese país por los distribuidores sin pagar los derechos de autor. ¿El TLC garantiza que el país las recuperará? Esto está todavía por verse.

En Estados Unidos los autores, con excepción de la cuestión musical, ceden sus derechos, aunque están más protegidos aquí. De ahí que la música incorporada en películas mexicanas que se explotan en los Estados Unidos, sí genera derechos en favor de los autores. Estas regalías las cobran y las mandan de regreso a México, a través de la Sociedad de Autores y Compositores.

(*) *Medidas 15 del Anexo.*

Esta disposición que está dirigida a proteger las películas mexicanas de la "época de oro", -por parte de Estados Unidos-, que fueron declaradas de dominio público conforme al 17 U.S.C. Sección 405, curiosamente, como para "no contaminar" las disposiciones medulares del Capítulo XVII del TLCAN se insertaron en su Anexo 1705.7 que, sin embargo, tiene dos condiciones que hacen dudar su intención original, pues se mencionó que *"ésta obligación se aplicará en la medida que sea compatible con la Constitución de los Estados Unidos, y estará sujeto a consideraciones de índole presupuestal"*; lo que hace prácticamente imposible el rescate del dominio público de estas películas, tomando en cuenta el principio constitucional de los Estados Unidos de la "irretroactividad de las leyes", suficiente para hacer inoperante la generosa disposición del Anexo 1705.7. Esperemos que con el TLC estas películas causen por la menos el pago de regalías justo por su exhibición.

Dentro de la producción conviene citar el caso de las películas extranjeras que se vienen a filmar a México, ya sea por la labor de algún promotor privado, por las campañas y gestiones que hacen los gobiernos de los estados o por la recientemente creada Comisión de Producción del Cine Mexicano en los Estados Unidos, el cual es un punto polémico, pues por un lado estas filmaciones derraman divisas, ocupan la capacidad instalada, dan empleo a la gente y al equipo y así le quitan un poco al gobierno el problema de la gente del cine sin trabajo. Sin embargo, existe la pretensión por parte de las empresas estadounidenses de imponer aquí el salario en horas, y no en pesos. (*) Por otra parte, estas cintas en nada contribuyen a mejorar el cine mexicano y si hacen que nos convirtamos en una maquiladora de productos extranjeros (si vienen a trabajar a nuestro país es por los bajos costos de producción, comparados con los de su país de origen). Además, no existen en México financiamientos y créditos blandos, ni planes de desarrollo de los mercados a la producción nacional en otros países de habla hispana.

"Por otro lado, existen laboratorios filmicos, entre los que destacan los Churubusco Azteca, Filmo Laboratorios y Laboratorios TV Cine, quienes perciben como una amenaza al Tratado de Libre Comercio, ya que los coloca en desventaja, al tener que importar insumos, por la dificultad en las aduanas y, frente a sus similares estadounidenses y canadienses. Es decir, a los productores les puede salir más barato ir a Estados Unidos o Canadá para procesar sus materiales que hacerlo aquí". (41).

En cuanto a Canadá, el cine acaparó el 73 por ciento de los ingresos en 1995, donde los márgenes de ganancia fueron superiores a los otros sectores. Los mismos comentarios pueden ser usados en lo relativo a la televisión privada y a la Televisión Por Cable, la cual, exige un ingreso de explotación de 2 mil 150 millones de dólares. Por otra parte, si excluimos a la Televisión Especializada y a la Televisión Privada el margen de ganancia de la Televisión Por Cable es superior al de la Televisión Convencional. En lo referente a la industria audiovisual, se trata de un verdadero sector industrial, es decir, de un dominio articulado y clasificado de la actividad. En cuanto a las preferencias, el 30 por ciento de los canadienses de lengua francesa prefieren consumir productos nacionales y los anglófonos el 70 por ciento de los norteamericanos. (42).

(*) Comentarios de Carlos Villarreal Garza, líder del Sindicato de Trabajadores de la Industria Cinematográfica (STIC), quien afirmó que *"...el Tratado de Libre Comercio ha perjudicado al sector cinematográfico y al sindicalismo en general, ya que las empresas estadounidenses pretenden imponer aquí el salario por horas pero en pesos"...la empresa Cinemark que ya ha abierto varias salas en Chihuahua, Aguascalientes y Monterrey, pretendía pagar 2.83 pesos por hora (22.64 pesos por jornada de ocho horas), mientras que los afiliados al STIC, percibían 40 pesos diarios en promedio". (43).*

Diversas propuestas han sido sometidas a la consideración del Gobierno mexicano, entre ellas, se pide desde la revisión del TLCAN, hasta la reestructuración del IMCINE, que pese a sus esfuerzos, y a los reclamos de diversos grupos por establecer una política cultural que defienda la identidad nacional, las acciones del Gobierno mexicano no han hecho sino favorecer la ambigüedad y el estancamiento de una legislación que podría muy bien aclarar las inequidades en la materia.

3.3. PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR EN EL T.L.C

"Todo lo que favorece al progreso de la civilización, al bienestar físico y moral del hombre debe ser objeto constante de la solicitud de un Gobierno ilustrado, a la altura del destino que le es confiada; y aquellos que mediante felices esfuerzos, ayudan a esta noble tarea, deben encontrar honorables recompensas por su éxito". (44).

La quinta gran área de negociación del T.L.C, la constituyó el tema de la Propiedad Intelectual. Las leyes sobre la materia, que aprobó el Congreso de la Unión el 27 de junio de 1991, brindan protección adecuada al inventor mexicano y seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías, la propiedad industrial y los derechos de autor. Este hecho rompe con todo un esquema legislativo adoptado en la década de los sesentas y setentas y con una estrategia de industrialización de nuestro país, caracterizadas por una amplia protección a la industria nacional frente a las empresas transnacionales y que constituye lo que se ha denominado una actitud "defensiva" y "proteccionista" del Estado mexicano. En esta línea, se encontraba la Ley sobre el Registro de las Transferencias de Tecnología y el Uso de Explotación de Patentes y Marcas (*); la Ley de Invencciones y Marcas (**), la Ley de Derechos de Autor e inclusive la Ley de Inversiones Extranjeras. Esto se podría señalar como una especie de "pago" de entrada de nuestro país a las negociaciones del T.L.CAN.

Es necesario destacar que la Ley de Derechos de Autor tiene más de 30 años de haber entrado en vigor y ha sido reformada parcialmente en tres ocasiones: 1981, 1991 y 1993; pero a pesar de estas reformas, en la actualidad no tiene una congruencia adecuada.

Las leyes vigentes, más que proteger al legítimo titular, permiten y dan salida a quien vulnera esos derechos, tal como sucede con las personas que sin contar con los derechos de legítimo titular, comercializan películas en videocassette, con sólo haberlas importado, aún cuando dichas películas contengan la prohibición expresa para no comercializarse fuera del país donde se produjeron. Hecho que implica una flagrante violación a la Ley autoral y a los tratados internacionales en la materia. Sin embargo, es necesario mencionar, que muchas de las deficiencias de las leyes no están implícitas en la misma ley, sino en su incumplimiento por diversas causas.

Si se ve ésta negociación en el marco del T.L.C, es posible observar que la expedición de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial y las reformas a la Ley Federal de Derechos de Autor, fueron movimientos para alcanzar niveles de protección a la propiedad intelectual adecuados a las exigencias, fundamentalmente de los Estados Unidos y Canadá, que, en cuanto a sus leyes en este rubro poco se hubo de modificar. Además, Estados Unidos incluye "sugerencias" a este respecto al incluir el tema de la Propiedad Intelectual en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, en lo que se denominó TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, including Trade in Counterfeit Goods). (45).

(*) 28 de diciembre de 1972.

(**) Diario Oficial, 1º de febrero de 1976.

El TLC tendería -según la versión oficial-, a estimular por igual, en todos los sectores relacionados con la tecnología, las inversiones para el desarrollo industrial de nuevos productos y procesos de fabricación, lo cual es muy cuestionable puesto que el proceso permanente de mejoras en la tecnología depende de diferentes factores como la creación de una cultura científica, incentivos materiales para el creador y una mayor participación de carácter material de la iniciativa privada en la creación científica.

En este sentido, el TLC incorpora o se apoya en una serie de tratados sobre propiedad intelectual haciendo todo lo posible para adherirse a ellos:

- a) El Convenio de Ginebra (1971) para la Protección de los productores de Fonogramas contra la Reproducción no Autorizada de sus Fonogramas.
- b) El Convenio de Berna (1971) para la Protección de Obras Literarias y Artísticas.
- c) El Convenio de París (1967) para la protección de la Propiedad Industrial.

Es importante destacar que la Convención de Roma para la Protección de los Artistas, Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión, que aunque fue discutida, no se incluyó en el TLC.

Las tres naciones acordaron que la negociación en esta materia debería ser compatible con disposiciones adoptadas por el GATT y por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

El punto de partida para la negociación de los Estados Unidos en cuanto a este tema fue la Omnibus Trade and Competitiveness Act de 1988. Sin embargo, este país no aplica el artículo 6° de la Convención de Berna que regula los derechos morales de los autores, acorde con su legislación nacional ya que hizo una reserva en el mismo sentido.

Uno de los aspectos más relevantes del TLC en materia de Propiedad Intelectual es el del *Trato Nacional*. Sin embargo, esta regla tiene las siguientes excepciones, muy interesantes para nuestro estudio:

- a) Cada una de las Partes (México, Estados Unidos o Canadá) otorgará a los productores y artistas, intérpretes o ejecutantes dicho trato, en materia de protección y defensa de todos los derechos de la propiedad intelectual. En lo que se refiere a los fonogramas, cada una de las Partes, otorgará a los productores y artistas, intérpretes o ejecutantes de otra parte, dicho trato, y cada una de las partes podrá limitar los derechos de los artistas, intérpretes o ejecutantes de otra parte respecto a los usos secundarios de sus fonogramas (*) y a los derechos que sus nacionales reciban en el territorio de esa otra parte. Es decir, en materia de uso secundario de los fonogramas prevalece el principio de reciprocidad frente al trato nacional.

(*) Usos secundarios de fonogramas: es el uso directamente para radiodifusión o para cualquier otra comunicación pública de un fonograma.

b) Otra excepción al trato nacional es en materia de procedimientos administrativos y judiciales para la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual, siempre y cuando la excepción no sea incompatible con el capítulo respectivo y que su aplicación no constituya una restricción al comercio.

El TLC establece como derechos de propiedad intelectual a los derechos de autor, derechos de marcas, derechos de patentes, derechos de secretos industriales o de negocios, de diseños industriales, semiconductores, circuitos integrados, indicaciones geográficas y señales codificadas difundidas por satélites (*). La protección de estos derechos se considera una condición necesaria para el comercio y, sobre todo, otorga garantías a la inversión extranjera.

Actualmente, se considera como "delito la fabricación, importación, venta o renta de aparatos que permiten la decodificación de señales de satélites portadoras de programas. Asimismo, será causa de responsabilidad civil la recepción y distribución no autorizada y con fines comerciales de esas señales". (46).

En lo referente a derechos de autor, los tres países adecuaron a lo dispuesto en la Convención de Berna (47), dejando abierta la posibilidad de que, además de lo que dispone esa convención se incorporen otras creaciones intelectuales como las obras literarias, programas de cómputo y bases de datos, (reconocidas en nuestra legislación en sus reformas de 1991). Además, también de acuerdo con la Convención de Berna, se establece la protección del derecho de autor por el lapso de 50 años. Donde no existe concordancia en la Convención de Berna es en lo relativo a las licencias obligatorias para las reproducciones y traducciones en los países subdesarrollados (la Convención de Berna permite a los países subdesarrollados otorgar licencias obligatorias de una obra protegida por el derecho de autor, en caso de que ese país subdesarrollado tenga necesidades legítimas). (48). Si bien el TLC no prohíbe esas licencias obligatorias, las limita extremadamente en su artículo 1705, siempre que sean casos especiales determinados y que

"no impidan la explotación normal de la obra ni ocasionen perjuicio injustificadamente a los legítimos intereses del titular del derecho".

Otras de las diferencias del TLC con la Convención de Berna es que el primero se refiere a los derechos de autor en su aspecto económico haciendo caso omiso de la protección de los derechos nacionales como lo hace la Convención de Roma. Esto se debió a otra de las posturas norteamericanas que predominó en las negociaciones del TLC. La razón es que los norteamericanos no consideran que los derechos morales estén relacionados con el comercio.

Otra de las disposiciones relevantes del TLC en materia de derecho de autor, es la relativa al aseguramiento de la libertad de contratación; algo así como el aseguramiento de que no va a existir nunca más un registro de transferencia de tecnología que imponga un marca jurídico de contratación. El artículo 1705-3-a, dice textualmente:

(*) Señal de Satélite codificada portadora de programas: es una señal, por la cual las características auditivas o visuales, o ambas, se modifican o alteran para impedir la recepción no autorizada por personas que carezcan del equipo autorizado que está diseñado para eliminar los efectos de tal modificación o alteración, del programa portado en esa señal.

"cada una de las partes dispondrá que para los derechos de autor y derechos conexos: a) cualquier persona que adquiera o detente derechos económicos pueda, libremente y por separado, transferirlos mediante contrato para efectos de explotación y goce por el concesionario ..."

En este sentido, en México se estableció con la Ley Federal de Telecomunicaciones vigente, en sus artículos 58º y 59º, que los concesionarios de satélites y posiciones orbitales asignados al país, podrán explotar servicios de comunicación vía satélite en otros países, de acuerdo a la legislación que rija en ellos y a los tratados suscritos por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos; y quienes al distribuir sus señales respetarán los derechos de propiedad intelectual de los programas cuya señal transmitan.

Por otra parte, se contemplan obligaciones detalladas sobre procedimientos de ejecución, como los procedimientos judiciales para la puesta en práctica de los derechos de propiedad intelectual, incluidas disposiciones relativas a daños, suspensión precautoria y todos aquellos aspectos generales de legalidad en los procedimientos. Se especifican también las medidas tendientes al cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual en la frontera, considerando también salvaguardas para prevenir el abuso.

En cuanto a marcas, el TLC destaca diferentes estatutos, para lo que comenzaré con definir el papel que jugará la industria de la Publicidad en esta apertura comercial.

En cuanto a este rubro, se precisó la necesidad de un mayor impulso y una reglamentación adecuada para la promoción de los productos mexicanos en el extranjero, así como mantener una legislación equilibrada entre los tres países en cuanto al uso del tiempo, las imágenes, los textos, etc., lo cual se hará con base a la idiosincracia de los habitantes de cada país, sus costumbres y la situación económica. Asimismo será necesario el otorgamiento de internación o prórroga a la estancia legal de técnicos creativos extranjeros.

Por otra parte, la tecnología jugará un papel muy importante en estas negociaciones, pues se debe evitar que nuestro país sea receptor de tecnología que en los otros países se tenga por obsoleta. Ello significa dar entrada sólo a aquella tecnología que vaya a la vanguardia de las más adelantadas del mundo.

El TLC llevará a que haya más anunciantes y por ende, más demandantes de servicios publicitarios para dar a conocer sus productos y para darse a conocer ellos mismos como productores. Esto beneficiará a la actividad publicitaria, donde -según datos estadísticos- en 1994 invirtieron 6.5 billones de pesos, repartidos de la siguiente manera: 60 por ciento en televisión, 20 por ciento en radio, 15 por ciento en impresos y 5 por ciento en anuncios exteriores. Así, podemos hablar de cantidades y decir que Estados Unidos maneja en la industria publicitaria 136 mil 100 millones de dólares; Canadá 6 mil 600 millones de dólares y México mil 600 millones de dólares, con 12 mil 355 agencias de publicidad en Estados Unidos; 400 en Canadá y 585 en México (49).

Con el Tratado de Libre Comercio, se puede tener otra imagen de la programación por la entrada de nuevos patrocinadores, ya que los anunciantes tendrán un mayor público a quien cautivar.

En cuanto a marcas, el TLC incorporó derechos que ya son conocidos en nuestra legislación como el término de diez años con renovaciones por periodos sucesivos cuando se cumplan las condiciones para su renovación; un registro de marcas; el uso de la marca para conservar el registro.

Los aspectos novedosos empiezan con la definición de marcas que en el caso del TLC es muy amplia, rebasando nuestra ley de 1991, que define "marcas" como:

"Todo signo visible que distinga productos o servicios de otros de su misma especie o véase en el mercado". (50).

En cambio el TLC la define como:

"Cualquier signo o cualquier combinación de signos que permite distinguir los bienes o servicios de una persona de los de otra, inclusive nombres de personas, diseños, letras, números, colores, elementos figurativos o la forma de los bienes o la de su empaque, las marcas influirán las de servicios, y las colectivas y podrán incluir las marcas de certificación. Cada una de las Partes podrá establecer como condición para el registro de las marcas que los signos sean visibles". (51).

Estas diferencias implican la necesidad de reformar nuestra legislación.

Por otra parte, el TLC dispone que el registro de la marca se puede cancelar *"después que transcurra, como mínimo, un periodo ininterrumpido de falta de uso de dos años". (52).* La ley mexicana habla de 3 años. (53).

El TLC prohíbe las palabras en español, francés o inglés que designen genéricamente los bienes o servicios, o los tipos de bienes o servicios a las que la marca se aplique. (54).

Otra novedad que contiene el TLC se refiere a que las marcas no dañen la identidad nacional y tradiciones de los países contratantes, al acordar que se negará el registro a las marcas que contengan o consistan en elementos inmorales, escandalosos o que induzcan al error. (55).

En cuanto a Cooperación y Asistencia Técnica, el TLC obliga a prestarse asistencia técnica mutua en términos generales en cuanto a: capacitación de personal y el intercambio de información relativa al comercio de mercancías. Es necesario aclarar y poner concretamente en un acuerdo detallado, el objeto y la manera de cooperación. Las disposiciones del TLC sirven como base, sin embargo es necesario concretizarlas. (56).

CITAS

- 1) Marx-Engels. El Manifiesto Comunista, Obras Escogidas, Ediciones Progreso, Moscú, p.36, en Piccini, Mabel y Ana María Nethol, Introducción a la pedagogía de la comunicación, Ed. Terranova y UAM-Xoch, p. 11.
- 2) Betanzos, Odón. "La lengua española en los medios de comunicación hispanos en Estados Unidos", en Cuadernos de Comunicación, núm. 101. México 1991 pp. 51 y ss.
- 3) Matterlart, Armand. La Comunicación Masiva en el Proceso de Liberalización. Ed. Siglo XXI. 1973, p.26.
- 4) *ibidem*, p.32.
- 5) García, Elvira, "Jodidos mexicanos para la internacional Cristina", La Jornada, 16 de marzo de 1993, p. 24. Nota publicada en El Nacional, el 11 de febrero de 1993.
- 6) Mousiváis, Carlos, "El difícil Matrimonio entre la Cultura y los Medios Masivos" Chasqui, Abr-Jun 1987, p. 16.
- 7) Matterlart Armand, La comunicación Masiva...pp. 29 y 43.
- 8) *ibidem*, p.25.
- 9) Dr. Gaytán Trumbley de la Universidad de Montreal, parte de la ponencia presentada en las conferencias sobre La industria audiovisual en México y Canadá en el contexto del Tratado de Libre Comercio, llevadas a cabo los días 28 y 29 de septiembre de 1995 en la FCP y S de la UNAM.
- 10) Matterlart, Armand. ¿La cultura contra...? op. cit. pp. 25, 26 y 51.
- 11) Santamaría Vázquez, Rubén. Nuevas Tecnologías de comunicación e información, un acercamiento al estudio de la dependencia informática. Tesis, FCP y S, 1990, UNAM, pp. 166-167.
- 12) Piccini Mabel y Ana María Nethol, op. cit. p.15.
- 13) Paoli, Antonio. Comunicación e Información. Ed.Trillas. UAM México 1985, p. 17, citado en Santamaría Vázquez, op. cit. p. 14.
- 14) De la Guardia, Carlos. "Algunas condiciones preliminares sobre un marco legislativo para Internet", ponencia presentada ante la Comisión Especial de Comunicación Social en la Consulta Pública en Materia de Comunicación Social, publicada el 25 de Octubre de 1995, p. 318.
- 15) Matterlart, Armand. La cultura nacional en la era multinacional. México, 1976, Ed. Era, pp. 264-265.

- 16) Malvido, Adriana. "Los libros y el TLC: los retos de la apertura", *La Jornada*, 14 de diciembre de 1993, p. 25.
- 17) Artículo 306 del TLC "Importación libre de arancel aduana para algunas muestras comerciales y materiales de publicidad impresos".
- 18) Carreño Carlón, José. "Entre el raquítico mercado interno y el desaprovechado mercado exterior". *Revista Mexicana de Comunicación*, año 1, Núm. 20, Nov-Dic, 1991, p.p. 9 y 11.
- 19) Monsiváis, op.cit. p.16.
- 20) Ramírez, Luis. *La Jornada*, 16 de marzo de 1993, p. 24.
- 21) Rodríguez L. Alberto. "Bajan las ventas de la industria editorial, pero crece la producción", *La Jornada*, 23 de marzo de 1993, p. 38.
- 22) Betanzos, Odón, ibid.
- 23) Matterlart, Armand. *La comunicación masiva...* op. cit. pp. 79 y 138.
- 24) Riva Palacio, Raymundo, "Medios: la reestructuración económica". *Revista Este País*, septiembre de 1993, p. 32.
- 25) Fernández-Shaw, *Organización Internacional de las Telecomunicaciones y de la Radiodifusión*. Ed.Tecnos, Madrid 1978, p. 35.
- 26) Espinosa, Pablo. "Lo que se hace en economía debe pasar por la cultura", *La Jornada*, 9 de Julio de 1993, p.23.
- 27) Hinsley, F.H., *El concepto de Soberanía*, Labor, España, 1972.
- 28) Declaraciones de Lucio López, Jefe de Autorización de Cinematografía, en Peguero, Raquel. "De 271 estrenos vendidos de 14 países en 1994, 150 filmes de Estados Unidos", *La Jornada*, 2 de abril de 1995, p.23.
- 29) Parada, Enrique, "Cine, Competencia y Video", en *Revista del Consumidor*, N° 214, Diciembre de 1994, México, p.15.
- 30) Sánchez Ruiz, Enrique. "Investigación y Comunicación en América Latina en tiempos neoliberales. Tres comunicólogos debaten", *Revista Mexicana de Comunicación*, Vol. 7, N° 37, Oct-Nov, 1994, p.37.
- 31) Peguero, Raquel. ibid.
- 32) ibid.
- 33) ibid.

- 34) *ibid.*
- 35) *ibid.*
- 36) Parada, Enrique. *op.cit.* p. 17.
- 37) *ibid.*
- 38) Artículo 1505-1 del T.L.C.
- 39) Granados, Gabriela, "Polémica, la nueva ley de cine: entre el beneplácito y el descontento" Revista Mexicana de Comunicación, Vol. 5 N° 28, Marzo-Abril, 1993 pp. 24-26.
- 40) Peguero, Raquel, "Distribuidores mundiales objetan la nueva Ley de Cinematografía", en La Jornada, 5 de marzo de 1993, p. 28.
- 41) Dávalos Orozco, Federico, fragmento de la ponencia presentada en la inauguración de la Conferencia La industria audiovisual en México y Canadá en el contexto del libre comercio, llevada a cabo en la FCP y S de la UNAM, los días 28 y 29 de septiembre de 1995.
- 42) Croix, Jean, *ibid.*
- 43) Carrizales, David. "Pésimo manejo económico en la industria del cine", en La Jornada, 21 de junio de 1994, p. 44.
- 44) Flichy, Patrice, *op. cit.* p. 88.
- 45) Medina, Angel. Normatividad en la propiedad intelectual en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Panorama Jurídico del Tratado de Libre Comercio, Tomo II, Universidad Iberoamericana, México, 1993, p. 84.
- 46) Documento de la SECOFI Diciembre-Enero de 1993, Referente a los Derechos de Autor en el TLC, en Intermedios, Diciembre-Enero 1993, p. 90.
- 47) Artículo 1705-1 del T.L.C.
- 48) Artículo II del Apéndice de la Convención de Berna.
- 49) Parte de la Ponencia: "El Tratado de Libre Comercio y sus repercusiones en la industria de la comunicación y publicidad", pronunciada por Luis Carlos Mendiola Codina, Vicepresidente-Director para el área Latinoamericana de la International Adversating Association (IAA), En el marco del Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, celebrado el 22 de mayo de 1991, ante el Senado de la República, publicado en la Revista de la International Adversating Association, Capítulo México, "Memoria 1988" p. 36-39.
- 50) Artículo 87 de la Constitución Mexicana.

51) Artículo 1708-1 del TLC.

52) Artículo 1708-8 del TLC.

53) Artículo 130 de la Constitución Mexicana.

54) Artículo 1708-13 del TLC.

55) Artículo 1708-4 del TLC.

56) Artículo 1719 del TLC.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

* El estudio de los capítulos del TLC muestra congruencia plena con lo dispuesto por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Expresamente se manifestó que existían áreas reservadas para el Estado Mexicano y otras para los mexicanos.

* Sin embargo, es indudable que esta adecuación, es el resultado de las modificaciones 'al vapor' que se hicieron a la Carta Fundamental de México para entrar en las negociaciones, sin tomar en consideración las implicaciones que esto traería consigo, para todos los mexicanos.

* Los tres países ratificaron sus compromisos con la Comunidad Internacional; los capítulos del TLC son congruentes con el GATT, ya que es gradual y no se elevaron las barreras comerciales a terceros países. También se reconoció la importancia de aceptar cierto contenido extraregional en los procesos productivos, con el fin de incrementar la competitividad de la región.

* Se reconoció el distinto grado de desarrollo en la economía de los tres países. Gracias a ello, México no se perjudicará en varios aspectos.

* Sin embargo, no parece haber ningún interés real o voluntad política por parte del Gobierno mexicano para actualizar la legislación vigente de Radio y Televisión, puesto que aunque se están llevando a cabo foros de consulta y discusión sobre el tema, diversos grupos se manifiestan en esto. Es bien sabido que las nuevas disposiciones reglamentarias no podrán contravenir las recientes reformas constitucionales, mediante las cuales el Estado mexicano ya hizo públicas sus directrices. Dichas reformas constitucionales abren la posibilidad de la explotación comercial privada con capitales extranjeros a las telecomunicaciones que es el sector donde se dará la mayor parte del desarrollo.

* Si se observa detenidamente la legislación vigente, es factible concluir que es obsoleta y anacrónica, que favorece exclusivamente al concesionario y que deja abiertas formas de operación no previstas por la ley. Esto, pone al descubierto la reflexión sobre el desarrollo tecnológico en materia de Comunicación que rebasa en mucho la legislación mexicana tanto en el renglón medios como en cuanto a los cambios constantes que vive nuestra sociedad. De esta manera, nos volvemos a encontrar con una ley totalmente obsoleta para legislar los fenómenos de comunicación en el país. Esta teoría es aplicable tanto para Televisión Por Cable como para Televisión de señal Restringida, las cuales cuentan con un reglamento expedido casi 25 años después de que se iniciaran las transmisiones para el primer sistema y carecemos de un reglamento específico para legislar el segundo.

* Así, la asistencia del Gobierno hacia los propietarios de los Medios de Comunicación se dio a través de la promulgación de una legislación en la materia que: a) garantiza la concesión por períodos prolongados de tiempo con posibilidades de renovación; b) aún cuando de nombre los medios están en manos de mexicanos, la nueva legislación sobre las telecomunicaciones mexicanas faculta a la asociación de estos con extranjeros, lo cual posibilita el financiamiento del cual no dispone el país para la producción, la distribución y aceleración del sector de las comunicaciones, especialmente, las telecomunicaciones; c) garantiza el poderío de los monopolios existentes en materia de comunicación y, aún, promueve la asociación financiera y tecnológica entre ellos, cancelando así cualquier forma de apertura a la participación de otros grupos nacionales; d) faculta

el movimiento de información necesaria para el crecimiento del país y para el entretenimiento popular; e) estipula el desarrollo de nuevas industrias culturales en las áreas de telemática, multimedia, televisión interactiva, etc; para las cuales no existe ninguna legislación vigente; f) acerca a México a la tecnología de las comunicaciones del siglo XXI, pero le cancela al Estado sus posibilidades de control de ella.

* Frente a la Televisión abierta los sistemas de Televisión de paga atienden a una población en realidad pequeña, en comparación con la población total. No obstante, interesa resaltar varios aspectos:

1) Pese a que el servicio de Televisión de paga sigue siendo un artículo suitario, llama la atención el hecho de que en el nivel socio-económico de los suscriptores se esté dando un proceso de diversificación, que conduce a su vez, en un incremento de la Televisión en español. Este fenómeno lleva a plantearnos varias preguntas: ¿La Televisión abierta está dejando de cumplir ciertas funciones que antes cumplía? ¿Qué necesidades está satisfaciendo la Televisión de paga? ¿Qué papel están jugando los sistemas de Televisión de paga como parte de la macroeconomía del país?

2) En el caso de la Televisión de señal Restringida, ya opera en varias ciudades y muy probablemente habrá un mayor otorgamiento de nuevas concesiones. Por otra parte, se dice que en Estados Unidos el sistema Pay Per View se llevará los ingresos de todo el mercado. ¿Esto significa ahora más que nunca que la información se consolidará como una mercancía a la que sólo tendrán acceso los que puedan pagarla? ¿Habrá una Televisión de primera clase y otra de segunda? o peor aún, ¿Habrá una información de primera clase y otra de segunda?

3) En cuanto a contenidos, la tendencia mundial apunta hacia la especialización de canales, lo que implica la fragmentación de la información sobre la realidad y por tanto, mayor control de la información por parte de pequeños grupos. Si bien es cierto, que actualmente la programación que se ofrece a través de la Televisión de paga abarca producciones de diferentes naciones, los programas de manufactura norteamericana siguen siendo predominantes.

* En este sentido, sabemos que los países con los que negociamos el TLC están preparados para manejar su información en forma eficaz. Cuentan con normativas jurídicas que permiten a las autoridades y organismos desarrollar funciones públicas, plazos y estándares para informar con eficacia y prontitud. En este contexto, sería injusto que nos lanzaran a los profesionales de los medios de comunicación a la batalla con el exterior, sin enriquecer también nuestro acervo de comunicaciones y de información.

* México sufre importantes reestructuraciones en los renglones de lo económico y de la político, en los que está directamente involucrada la estructura de medios.

* Los Medios de Comunicación Mexicanos, especialmente los audiovisuales, son considerablemente responsables de ayudar al Gobierno a llevar a cabo la apertura económica y comercial que culmina para bien o para mal con la transformación del país: de tener una economía cerrada a constituir parte de uno de los bloques comerciales más importantes del mundo.

* La visión del estado mexicano sobre las telecomunicaciones presenta un caso especial antes y después de la firma del TLC, por la forma en que concibe su rol de las tecnologías de la información y de una industria de punta en la vida económica, política y social del país. No es, sino paulatinamente, que el Estado mexicano ha descubierto las facetas de las telecomunicaciones en la vida de la sociedad. Sin embargo, si se introdujo dentro de la carrera informativa fue más por un afán modernizador, que por poseer una clara conciencia de las funciones económicas, políticas y sociales que derivan del manejo de las redes informativas.

* La tendencia a dejar el campo desregulado a fin que los intereses económicos en el rubro se fijen y no legislar sino en lo dispuesto en las reglas de un grupo dominante están bien fundamentadas.

* El Estado dejó la puerta abierta al capital privado para que sea éste el que determine la organización económica y social de las tecnologías de información. Por esta razón, las reglamentaciones que se realizaron dentro de esta perspectiva, presentan una clara tendencia para apoyar la introducción de capital nacional y extranjero en ésta área, y por otro lado, se convierten en una serie de determinaciones técnicas que no prestan atención a la demanda social.

* El rubro de las telecomunicaciones constituye un buen escenario desde donde se puede apreciar el impacto del TLC en el terreno de la economía, la política, la sociedad y la cultura. Los cambios no se iniciaron en Enero de 1994, se fue preparando casi una década atrás. Las telecomunicaciones son también una plataforma donde aparecen con mayor claridad las reglas del juego que condicionan a México con el extranjero, pero sobre todo, con Estados Unidos.

* El TLC generó el ritmo de introducción en las telecomunicaciones, abriendo el terreno de competencia y dinamizó un sector que hasta hace algunos años parecía no sólo inamovible, sino casi olvidado. El telégrafo, el correo, el teléfono, los ferrocarriles, eran para el gobierno de aquel entonces, el sector de las telecomunicaciones. Hoy en día, los dos primeros rubros están en proceso de desaparecer como servicios, o bien, de fusionarse dentro de la carrera electrónica.

* ¿Cómo registrar correctamente, es decir, de acuerdo a la noción del servicio público, un sector tan complejo como el de las telecomunicaciones en el contexto de la crisis política y económica mexicana, por un lado, y por otro, en el marco del Tratado de Libre Comercio, es decir, con dos de los hechos que han tenido desde hace décadas en las funciones estratégicas que desempeñan los Medios de Información y Comunicación electrónicos?

* ¿Es una obligación para México introducirse en la carrera de la liberalización de las telecomunicaciones porque otros países así lo hacen?

* La Secretaría de Comunicaciones y Transportes podrá otorgar concesiones sobre derechos de emisión y recepción de señales y bandas de frecuencias apropiadas en sistemas satelitales de terceros que puedan dar servicio en el territorio nacional. Asimismo, podrán operar en el territorio mexicano los satélites internacionales establecidos al amparo de tratados internacionales y multilaterales. Habrá que esperar la reglamentación correspondiente a fin de ver con mayor claridad las normas de operación de satélites internacionales en México.

* Como se ha visto, el proyecto gubernamental, con respecto a las telecomunicaciones, la Radio y la Televisión, coinciden perfectamente con las metas del sector en el sentido de abrirse a la privatización y a la comercialización. La legislación vigente en ese sentido, la Nueva ley de Telecomunicaciones y la Ley Federal de Radio y Televisión junto con las relaciones del Gobierno Mexicano con las distintas Cámaras que apoyan este tipo de proyectos y la Consulta Pública llevada a cabo con motivo de un proyecto para una Nueva Ley de Comunicación Social, no hacen muy factible, al menos esa es mi opinión, que la tendencia de crecimiento del sector audiovisual cambie.

* La apertura de las telecomunicaciones se realizó en forma imprudente, por las desigualdades a las que se enfrentan los inversionistas mexicanos con los extranjeros, pero a la vez, se crearon condiciones de competencia que han coadyuvado a disminuir costos y mejorar los servicios.

* En la sociedad en general, hay una ausencia de información actualizada, real y objetiva con los alcances de la llamada "sociedad de la información". La desinformación en este respecto, incidirá en forma negativa en la toma de decisiones, y ésta limitante compete tanto al sector público, como al sector privado.

* Con el Tratado de Libre Comercio, se incrementó un poco más la oferta de programas audiovisuales en el país, sobre todo la norteamericana, lo que confirma la llegada de una industria cultural internacional más directa y agresiva que antes.

* Los cambios en la organización industrial, en la capacidad de producción y en el desarrollo de los países están creando industrias televisivas que hacen posible incrementar los niveles de producción audiovisual. Sin embargo, esto se reflejará en México sólo con el paso del tiempo y con la concientización de la población para consumir "lo bien hecho en México".

* A pesar de que por esta causa, en lo global puedan disminuir las importaciones de programas televisivos de Estados Unidos y de otros productores internacionales, estos continuarán relativamente más fuertes en algunos géneros que no se producen local o regionalmente. Esto se reflejará en la disminución de programas provenientes de Estados Unidos y otros países, sobre todo en horarios de primera. Sin embargo, algunos géneros de Estados Unidos e internacionales permanecerán relativamente más prominentes en las programaciones, sobre todo aquellos que son los más caros o difíciles de producir.

* Una de las peores consecuencias de la apertura comercial no se verá en el futuro, ya está visible en el avasallamiento cultural con la inmersión de productos culturales extranjeros, lo que se traduce en una violación de acuerdos y derechos de autor mexicanos. Estamos sometidos desde tiempo atrás a presiones paulatinas a fin de favorecer proyectos culturales no nacionales, que imponen al país sus respectivas políticas e infraestructuras, sobre todo de Estados Unidos para México, y en menos cantidad de Canadá, y en muy pocos casos a la inversa, sobre todo en el campo de las nuevas tecnologías.

* En materia de cultura, seguiremos recibiendo a raudales los mensajes publicitarios de Norteamérica y su cultura. Pero los intercambios serán de otro nivel y con otro significado. En este sentido, ¿cuál será a largo plazo la influencia de las industrias culturales extranjeras en México no desde el punto de vista de una mera reproducción de valores o ideología, sino desde la creación

de nuevas formas de vida? ¿Y cual será la influencia, a largo plazo también, de nuestra cultura en el país de las hamburguesas?

* El no haber negociado en el TLC exactamente en lo que se refiere a la cultura, quiere decir que se introducirá y se fortalecerá una comunicación y cultura fundada en las premisas de los contenidos publicitarios, la violencia, el consumo, el menosprecio al individuo, la imposición mental, la información parasitaria o cosmovisión hollywoodense de la vida. Es decir, una cultura que nada tiene que ver con nuestras necesidades como nación.

* En cuanto a la industria editorial, la "infiltración" ideológica norteamericana, afecta también a los medios escritos. Sin embargo, estos medios cumplen con una tarea que ni la televisión ni la radio pueden hacer, la de interpretar y analizar los hechos diarios, lo que no escapará a la demanda general de clientes que solicitarán esas publicaciones.

* El pivote conceptual sigue siendo como en las teorías funcionalistas, la exploración en torno a

industrias culturales/comunicación colectiva/ control social

y el horizonte teórico más general, el relativo a los procesos de reproducción y legitimación de las sociedades de clase. En las corrientes funcionalistas, la noción de control social es justificada por la necesidad de asegurar la estabilidad y el equilibrio del sistema, en las teorías críticas es concebida como uno de los instrumentos con que el Estado y sus principales instituciones garantizan el ejercicio de poder en su doble dimensión.

* Sin embargo, cabría preguntarse si existe realmente una situación de contemporaneidad entre el tipo de desarrollo de los países exportadores de tecnología y mensajes, y el estado de desarrollo de aquellos países o grupos que lo reciben, hablando de una contemporaneidad entre esos productos y el espacio social y cultural desde donde son consumidores de los procesos culturales y a la realidad de esos sectores sociales; por que como sabemos no toda situación de intercambio implica la igualdad entre protagonistas.

* En cuanto a los Derechos de Autor, la Ley autoral vigente no contempla la aplicación de los derechos autorales en las nuevas tecnologías, como el disco compacto, la Televisión Por Cable y las Redes de Comunicaciones por Satélite, por lo cual tendrá que actualizarse urgentemente de acuerdo con los nuevos avances tecnológicos y sociales para proteger los derechos y patrimonios de los autores del país en su conjunto.

* Las disposiciones sobre Propiedad Intelectual en el TLC proporcionarán certidumbre a inventores y detentadores de marcas y patentes. Se facilitará así la transferencia de tecnología, indispensable para la modernización del aparato productivo.

* El problema es lógicamente complejo y no fácil de resolver. La identidad es, a final de cuentas, lo que distingue a un pueblo de otro y lo que da razón de ser a su nacionalidad. Si observamos la historia de México, resulta muy claro que la cultura que hoy caracteriza a la mexicanidad es producto de una sucesión de hechos, historias, mezclas y poderosos valores que persisten actualmente, aunque no de manera aferrante, y el TLC no tendría que ser motivo para acabar con nuestra cultura, al contrario, podría ser un buen principio para defenderla.

* No hay la menor duda de que la influencia de la cultura norteamericana es extraordinariamente poderosa y penetrante. Numerosos grupos de mexicanos, adquieren muchos de los valores y modos de comportamiento de la sociedad norteamericana, lo cual tiende a favorecer el argumento de aquellos que piensan que la identidad está en riesgo. Sin embargo, lo opuesto también va a ser cierto: muchas de nuestras características influyen y penetrarán en la cultura norteamericana. Esto es un mundo que se hace más pequeño por las comunicaciones.

* En este sentido, como pronosticó Marshall McLuhan, es probable que veamos una diversidad de pueblos mundiales totalmente diferentes, interconectados todos mediante un nuevo sistema de medios de comunicación, pero esforzándose todos por conservar o por potenciar su individualidad cultural, étnica, nacional o política.

ANEXOS DEL TLC

ANEXOS DEL TLC

En la parte final del Tratado de Libre Comercio, cada país se reservó el derecho sobre ciertos sectores -para los cuales, en ciertos casos pueden haber compromisos de liberación inmediata o futura-, sobre los que México, Estados Unidos y Canadá, se reservaron el derecho de regular el uso, aprovechamiento y explotación de algunos sectores que son de su propiedad. Es decir, los tres países, mantuvieron y mantendrán la rectoría en tales materias, a fin de proteger la seguridad y soberanía de sus respectivas naciones.

En este Anexo, se especifican las Medidas que se señalaron a lo largo de este trabajo para ser consultadas. Las leyes mexicanas, norteamericanas y canadienses que aparecen a continuación, son en las que se basaron para establecer los estatutos de los Anexos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Para el Anexo I.

(1):

- La Ley Federal de Radio y Televisión, Título III, Capítulos I, II y III. Y Título IV, Capítulo III.
- El Reglamento de la Ley Federal de Radio y Televisión, y de la Industria Cinematográfica, relativo al contenido de las transmisiones de Radio y Televisión, Título III.
- El Reglamento del Servicio de Televisión por Cable, Capítulos II y VI.
- Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Capítulos I, II, III, V, VI.
- Reglamento de la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Títulos I y II, Capítulo I; Títulos IV, V y VIII, Capítulos I, II, III, V; Título IX, Capítulo I.
- La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 32.
- La Ley de Vías Generales de Comunicación, Libro I, Capítulo III.
- La Ley de Nacionalidad y Naturalización, Capítulo IV.

(2):

- La Ley de la Industria Cinematográfica.
- El Reglamento de la ley de la Industria Cinematográfica.

(3):

- La Ley de Vías Generales de Comunicación, Libro I, Capítulo III.
- La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Capítulos I, II, III, V, VI.
- El Reglamento de Telecomunicaciones, Capítulo IV.
- El Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Títulos I y II, Capítulo I; Títulos IV, V y VIII, Capítulos I, II, III, V; Título IX, Capítulo I.

(4):

- La Ley de Vías Generales de Comunicación, Libro I, Capítulos III y V.
- La Ley Federal de Radio y Televisión, Título III, Capítulos I y II
- El Reglamento del Servicio de Televisión por Cable, Capítulo II.
- El Reglamento de Telecomunicaciones, Capítulo III.

(5):

-La F.C.C. Decision, International Communications Policies Governing Designation of Recognized Private Operating Agencies. 104 F.C.C. 2d 208, n.123, n. 126 (1986); y 47 C.F.R. 64.702 (definition of enhanced or value-added-services).

(6):

-La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Capítulos I, II, III, V, VI.
-Reglamento de esta Ley en sus Títulos I y II, Capítulo I; Títulos IV, V y VIII, Capítulos I, II, III y V y Título IX, Capítulo I.

Para el Anexo II.

(7):

-La Constitución Política de Los Estados Unidos Mexicanos, art.32.
-La Ley de Vías Generales de Comunicación.
-La Ley Federal de Radio y Televisión.
-La Ley para Promover la Inversión Privada y Regular la Inversión Extranjera.
-El Reglamento de Telecomunicaciones.

(8):

-Bell Canada Act, S.C. 1987, c.19; British Columbia Telephone Company Special Act S.C. 1916, c.66; Teleglobe Canada Reorganization and Divestiture Act, S.C.1987, c.12; Telsat Canada Reorganization and Divestiture Act, S.C.1991, c.52;
-Radiocommunications Act, R.S.C. 1985, c-R-2; Telegraphs Act, R.S.C. 1985, c.T-5. Telecommunications Policy Framework, 1987.

(9):

-Communication Act of 1934, 47 U.S.C. 151 y 310 a y b (radio licenses for common carrier, aeronautical en route, aeronautical fixed and broadcasting services);
-F.C.C. Decision International Competitive Carrier, 102 F.C.C. 2d 812 (1985); Submarine Cable Landing Act, 47 U.S.C. 34-9 (Undersea cables); Communications Satellite Act of 1962, 47 U.S.C. 701-57; Telegraph Act, 47 U.S.C. 17 (Telegraph cables serving Alaska).

(10):

-La Constitución Mexicana, artículos 25, 28 y 32.
-La Ley de Vías Generales de Comunicación.
-La Ley Orgánica de Ferrocarriles Nacionales de México.
-La Ley del Servicio Postal Mexicano.

(X):

- Las Medidas en que se basaron para esta reserva, no fueron anunciadas en el texto oficial del TLC.

Para el Anexo III

(11):

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. artículos 25, 27 y 28
- Ley del servicio Público de Energía Eléctrica.

Para el Anexo IV.

(12):

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. artículos 25 y 28.
- Ley de Vías Generales de Comunicación.

Para el Anexo V.

(13):

- La Ley de Vías Generales de Comunicación, Libro I, Capítulo III.
- El Reglamento de Telecomunicaciones, Capítulos II y IV.

Para el Anexo VI.

(14):

- Las medidas que se tomaron fueron: Communications Act of 1934, 47 U.S.C. 151; Federal Communications Commission Rules 47 C.F.R. 76.501, 74.931, 63.54, y 21.912; The Cable Television Consumer Protection and Competition Act of 1992, Pub. L. N° 102-385, 106 Stat. 1460 (1992).

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Anduiza, Virgilio. La legislación cinematográfica mexicana. Filmoteca UNAM, México, 1985.
- Anverre Breton, Gallagher. Industrias culturales, el futuro de la cultura en juego. FCE, México, 1982.
- Baena Paz, Guillermina. Manual para elaborar trabajos de investigación documental. 5ª. edición. México. Editores Mexicanos Unidos. 1986.
- Bosch García, Carlos. La técnica de la investigación documental. México. Ed. UNAM-Edicol.
- Caballero, Emilio U. (coord.) El Tratado de Libre Comercio: México, Estados Unidos y Canadá. Coedición Diana-UNAM. México, 1991. 92 pp.
- Casanueva, Cristina y Kessel, Georgina. Lo negociado del Tratado de Libre Comercio: un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio. México Ed. McGraw Hill/ Interamericana de México. 1994. 334 pp.
- Castañeda, Jorge. La casa por la ventana. Ed. Cal y Arena, México 1993, 268 pp.
- Centro de Investigación para el Desarrollo, El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos. Camino para fortalecer la soberanía, Diana, México 1991.
- Cremonx, Raúl. La legislación mexicana en Radio y Televisión. UAM-Xochi, México, 1973, 191 pp.
- Covi Druetta, Delia, La televisión por Cable: el caso mexicano, México, 1984 Ed. UNAM 39 pp.
- Diccionario básico de comunicación. Editorial Nueva Imagen, México.
- Driscoll de Alvarado, Bárbara. y Grambill, Mónica. El Tratado de Libre Comercio: entre el viejo y el nuevo orden. México. UNAM-Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América. 1992. p.283.
- Emmanuel, A. El intercambio desigual, Ed. Siglo XXI, México, 1980.
- Esteinon Madrid, Javier. Los Medios de Comunicación y la Construcción de la Hegemonía. Ed. Nueva Imagen. México Fundación Manuel Buendía, 1993.
- Fernández Christlieb, Fátima. Los Medios de Difusión Masiva en México. Juan Pablos Editores. México, 1982.
- Fernández-Shaw, Organización Internacional de las Telecomunicaciones y de la Radiodifusión. Ed. Tecnos, Madrid 1978, 326 pp.

- Fernández-Shaw, Difusión Internacional de los Programas Audiovisuales, Ed. Tecnos, Madrid, 1978, 348 pp.
- Flichy, Patrice. Una Historia de la Comunicación Moderna, Ed. La Deconverte, París, 1991, Gustavo Gilli, Mass Media, 260 pp.
- Flores Jiménez, Silvin C. Los sistemas nacionales de comunicación Vía Satélite, Canadá y México, Tesis FCP y S UNAM, 1993, 123 pp.
- Garcíadiego, Javier. El Tratado de Libre Comercio día a día, crónica de una negociación. México Ed. Porrúa. 1994. 1061 pp.
- González Reina, Susana. Manual de Técnicas e Investigación de Redacción, Ed. Trillas. México.
- Guerra Díaz, Rosario. El Tratado de Libre Comercio: LIV. Legislatura. Cámara de Diputados. México, 1991, 140 pp.
- Herrera Ramos, Mario. "La integración como objetivo de los planes de desarrollo de la frontera norte", en Gustavo Garza (comp.). Una década de planeación urbano-regional en México, 1978-1988, COLMEX, 427 pp.
- Instituto Politécnico Nacional. Historia y porvenir de México ante el Tratado de Libre Comercio. Editado por la Dirección de Bibliotecas y Publicaciones, México, 1991. 158 pp.
- Instituto Tecnológico Autónomo de México Curso para árbitros del TLC, noviembre-diciembre, 1993.
- Ley de la Industria Cinematográfica. Abril de 1952.
- Ley de Vías Generales de Comunicación.
- Ley Federal de Radio y Televisión, Enero de 1960.
- Ley Federal de Telecomunicaciones 1992.
- Marx-Engels. El Manifiesto Comunista, Obras Escogidas, Ediciones Progreso, Moscú.
- Matterlart, Armand. La Comunicación Masiva en el Proceso de Liberalización. Ed. Siglo XXI, 1973, 263 pp.
- Matterlart, Armand, ¿La cultura contra la democracia?, Ed. Mitre, 1984, 207 pp.
- Matterlart Armand, La cultura nacional en la era multinacional. Ed. Era. México 1976, 177 pp.
- Matterlart, Armand, Multinacionales y Sistemas de Comunicación, Ed. Siglo XXI, 1977, 343 pp.
- Matterlart, Armand. Tecnología, cultura y comunicación, Ed. Mitre, 1984, 223 pp.

- Medina, Angel. Normatividad en la propiedad intelectual en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Panorama Jurídico del Tratado de Libre Comercio. Tomo II, Universidad Iberoamericana, México, 1993, 84 pp.
- Meyer, Lorenzo, "Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos", en La Integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿alternativa o destino?, México, Siglo XXI, 1990.
- Ojeda Gómez, Mario. Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Presentación Jaime Serra Puche. México Ed. Porrúa. 1991. 324 pp.
- Ortiz Wadgymar, Arturo. "El proteccionismo Norteamericano ante el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos", en La Integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá, México, 1990. Ed. Siglo XXI.
- Ortiz Wadgymar, Arturo. Manual de Comercio Exterior de México. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 209 pp.
- Paoli, Antonio. Comunicación e Información. Ed. Trillas. UAM México, 1985, p. 17.
- Piccini, Mabel y Ana María Nethol, Introducción a la pedagogía de la comunicación, Ed. Terranova y UAM-Xochi, 108 pp.
- Programa Nacional de Comunicaciones y Transportes: Metas e inversiones anuales relativas a la expansión de las telecomunicaciones.
- Reglamento de la Ley Federal de Radio y Televisión y de la Industria Cinematográfica. Abril de 1973.
- Rubio, Luis. ¿Cómo va a afectar a México el TLC? México Ed. FCE, 1992. 335 pp.
- Ruiz Dueñas, Jorge, "Áreas estratégicas y áreas prioritarias del desarrollo económico nacional", La Constitución Mexicana: rectoría del Estado y economía mixta, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Porrúa, 1985, 179 pp.
- Sahagún Bernal, Víctor. Empresas Transnacionales en México y América Latina. UNAM, México, 1986.
- Santamaría Vázquez, Rubén. Nuevas Tecnologías de comunicación e información, un acercamiento al estudio de la dependencia informática. Tesis, FCP y S, 1990, UNAM, 188 pp.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial, México, 1994, Ed. Porrúa-Secoñi, 1218 pp.
- Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Ed. Siglo XXI. 13a. Edición, 1985. 467 pp.

- Velázquez Rossiki, Gerson Juan. Soberanía respecto al TLC con Norteamérica. México, 1993. 126 pp.
- Winker V., Jorge. y Jaramillo, Gerardo. Régimen jurídico del Comercio Exterior de México: del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio, México Instituto de Investigaciones Jurídicas. 1991. 460 pp.
- Zinser, Adolfo. México y Estados Unidos hacia el año 2000: integración silenciosa o alianza concertada. Nueva Sociedad, UNITAR/PROFAL-FNUAP, México 1989.

HEMEROGRAFIA

REVISTAS:

- Adorno Theodore y M. Horkheimer, "La industria de la cultura: ilustración como engaño de masas", en Sociedad y comunicación de masas, Curran, Gurevitch, p.393.
- Avila Connely, Claudia. "El mercado de América del Norte, espacio económico para México", en Comercio Exterior, N° 41, México, julio de 1992, p.661.
- Baer, Delal "¿Qué hacer con el TLC?", en Nexos, México, Noviembre de 1992 p. 37.
- Bastida Martínez, José. "Medios impresos y TLC", en Revista Mexicana de Comunicación, Vol. 4, N° 20, Nov-Dic, 1991, p. 41.
- Becerra Ramírez, Manuel. "Hacia el nuevo derecho mexicano de la Propiedad Intelectual", Serie I, Estudios de Derecho Económico, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Tomo II, N° 22, Año 1993, pp. 163-208.
- Bernadette Maden y Charles A. Michalet, "Hacia un nuevo enfoque de la economía mundial" en Revista Internacional de Ciencias Sociales, Vol. XXI, 1978, N° 2.
- Betanzos, Odón. "La lengua española en los medios de comunicación hispanos en Estados Unidos", en Cuadernos de Comunicación, N° 101, México 1991 pp. 51 y ss.
- Bitácora, Revista de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
- Boletín de Telecomunicaciones "Gestión del espectro en Canadá". UIT, Ginebra, Vol. 50, N° III, Marzo 1988, p.30.
- Boletín de Telecomunicaciones, "La Transmisión de datos", UIT, Ginebra, Vol. 54, N° III Marzo, 1987, p. 23.
- Cárdenas, Lourdes. "Telecomunicaciones Vía Satélite", en Ejecutivos de Finanzas-Privatizaciones 1995, año 24, N°6, 1995, pp.26-28.
- Carreño Carlón, José. "Entre el raquítico mercado interno y el desaprovechado mercado exterior", en Revista Mexicana de Comunicación. Año 4, N° 20, Nov-Dic, 1991, pp.9-11.
- CETCES-ONU. "Las empresas transnacionales y los servicios", en Revista Comercio Exterior, Vol.38, N° 1, México, Bancomext, enero de 1988, pp.54-67.
- Communications: The canadian experience, Secretary of State for External Affairs, Ottawa, 1988, p.5.
- Dávila Aldas, F.R. "El acuerdo de libre comercio, un nuevo paso hacia la integración económica de México en Estados Unidos", en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Vol.39, N° 155, Ene-Mar 1994, pp. 9-27.

- Documento de la SECOFI Diciembre-Enero, 1993, Referente a los Derechos de Autor en el TLC.
- Esteinou Madrid, Javier. "El peso del Tratado de Libre Comercio sobre la cultura nacional", en Revista Mexicana de Comunicación, Vol. 5, N°27, Ene-Feb 1993, pp. 47-49.
- Esteinou Madrid, Javier. "La comunicación y la Cultura nacionales en los tiempos del libre comercio", en Revista Mexicana de Comunicación, Vol.6 N° 33 Enero-Marzo de 1994.
- Favela, Margarita y Pilar Morales, "México ante los ojos de Estados Unidos", en Este País, N° 4 México, julio de 1991, p.4.
- Fernández C. Claudia. "Trazos y Zarpazos de un magnate: El Tigre Azcárraga," en Revista Mexicana de Comunicación, pp.5 y 8.
- Folker Probel, Jürgen Heinerich y Otto Kreye, "La nueva división internacional del trabajo" en revista Comercio Exterior, México, Banco de Comercio Exterior, julio de 1978.
- González, Efrén. "Grupo Televisa 1995, La Oportunidad para utilizar sus ventajas" en Ejecutivos de Finanzas, Año 24, N°5, 1995 pp.41-45.
- González, Efrén. "Alfa-AT&T: Una gana completa de servicios de telecomunicaciones", Especial de Privatizaciones 1995, en Ejecutivos de Finanzas, pp. 59-61.
- Granados, Gabriela, "Polémica, la nueva ley de cine: entre el beneplácito y el descontento" Revista Mexicana de Comunicación, Vol. 5, N° 28, Marzo-Abril, 1993, pp. 24-26.
- "Integración económica y nacionalismo: Canadá, Estados Unidos y México: ¿destino artificial?", en Este País, N° 1 México, abril de 1991, p. 3.
- International Advertising Association, Capítulo México, "Memoria 1988-1994", 106 pp.
- Jaime, Edna y Luis Barrón "Lo hecho en México: empresas mexicanas ante la apertura", Ed. Cal y Arena, México 1992 (en prensa).
- "Las telecomunicaciones fortalecen la unidad de los mexicanos", en Capital Mercados Financieros, Vol.6, N° 65, Mayo 1993, pp.30-31.
- Latapi, Pablo. "Asimetrías educativas ante el TLC", en Comercio Exterior, Vol.44, N° 3, Marzo 1994, pp. 199-204.
- Lozano Ortega, Eduardo. "Guevara Niebla, Gilberto y García Canclini, Néstor. La educación y la cultura en el Tratado de Libre Comercio", en El Cotidiano, núm. 59, diciembre 1993, p. 127.
- Martínez Bastida. "Medios Impresos y TLC", en Revista Mexicana de Comunicación, Vol. 4 Núm. 20 Nov-Dic. 1991, p. 4.

- Mejía Barquera, Fernando y Sosa Plata, Gabriel. "Radio Digital y Televisión de Alta Definición en México", Actas de la Conferencia Administrativa Mundial de Radiocomunicaciones. Biblioteca de la UIT Intermedios, N°5 Dic-Ene de 1993 pp.36-47.
- Miedzinski, J. "Las telecomunicaciones y la educación en Canadá" Boletín de Telecomunicaciones. UIT, Ginebra, Vol. 54, N° VII, Julio de 1987, p.p.335-338.
- Monsiváis, Carlos. "El difícil matrimonio entre la Cultura y los Medios Masivos", en Chasqui, 22 Abr-Jun, 1987 pp. 6-16.
- Ortiz González, Horacio. "El TLC y los Medios de Comunicación" en Intermedios, N° 5 Dic-Ene 1993, pp. 80-83.
- Parada, Enrique, "Cine, Competencia y Video", en Revista del Consumidor, N° 214, Diciembre de 1994, México, pp. 13-18.
- Peñaloza, Andrés. "Telecomunicaciones y TLC", en Estrategias, Vol. 3 N° 105, May-Jun 1992, pp. 31-37.
- PérezNieto Castro, L. "Los tratados internacionales en el sistema jurídico. Elementos para su discusión" en Relaciones Internacionales, México, Vol.15, N° 61, Ene-Mar, 1994, pp. 85-93.
- Québec Internacional, "Política, ciencia, economía y cultura", Vol.13, N° 1, invierno 1995, 25 pp.
- Riva Palacio, Raymundo. "Medios: la reestructuración económica". Revista Este País. septiembre de 1993. pp. 31-33.
- Robina, Soledad. "Datos y Tecnología: el uso de la información", en Boletín Informativo, INEGI, México, Marzo de 1990, p.4.
- Rosas González, María Cristina. "El TLC entre México, Estados Unidos y Canadá: semejanzas y diferencias con el ALC entre Canadá y Estados Unidos", en Relaciones Internacionales, México, Vol. 15 N° 57 Ene-Mar 1993, pp. 55-62.
- Ruiz Lugo, L. "Implicaciones del TLC en nuestra identidad cultural y la extensión universitaria", en Revista de la Educación Superior, Vol. 22, N° 4, Oct-Dic 1993, pp. 31-43.
- Sánchez Ruiz, Enrique. "Investigación y Comunicación en América Latina en tiempos neoliberales. Tres comunicólogos debaten", Revista Mexicana de Comunicación, Vol. 7, N° 37, Oct-Nov, 1994, pp.34-38.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Publicación editada por la Dirección General de Información y Relaciones Públicas.

- Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Organo Oficial de la SCT. Publicación Bimestral y Trimestral.
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Revista de Divulgación de las actividades técnicas relativas a la SCT.
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes "Investment Opportunities in Mexico's Basic Infrastructure". en Opportunities in The Mexican Telecommunications Systems, 52 pp.
- "Sectores: ajustes en el TLC, radiodifusión, servicios..." Examen de la situación económica de México, Vol. 69, Núm. 817, Dic.1993, pp.548-557.
- Serra Puche, Jaime. "Principios para negociar el Tratado de Libre Comercio en América del Norte", en Comercio Exterior, N° 41, México, julio de 1992, p. 655
- Toussaint, Florence. "La televisión de Estados Unidos en español", en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Vol. 39, N° 157, Jul-Set 1994, pp. 61-74.

DIARIOS:

- "Alianza de Bancomer para competir con Telmex", La Jornada, 28 de septiembre de 1994, p.48.
- "Alianza entre Banamex y MCI", La Jornada, 26 enero 1994, p. 45.
- "Bajn Secofi aranceles a 75 productos de EU y Canadá", La Jornada, 29 diciembre de 1994, p.27.
- Camacho Guzmán, Oscar. "Aprobó la Cámara 9 reformas relativas a la 'miscelánea-TLC'". La Jornada, 11 de diciembre de 1993, p.14.
- Cardoso, Víctor. "Formalizan alianza la NBC y Televisión Azteca; Salinas Pliego mantendrá el control de la empresa", La Jornada, 17 mayo 1994, p. 23.
- Cardoso, Víctor. "Pide Peralta Vargas reciprocidad en la apertura de servicios telefónicos", La Jornada, 22 de septiembre de 1994, p.44.
- Cardoso, Víctor. "Crecerá 40% este año la planta instalada de TV por cable", La Jornada, 25 de agosto, de 1993, p.45.
- Cardoso, Víctor. "Las concesiones, acordes con los programas de la SCT", La Jornada, 1º de septiembre de 1994, pp. 3 y 4.
- Cardoso, Víctor. "Inversión extranjera hasta de 49% se permitirá a las empresas de televisión por cable". La Jornada, 24 de agosto de 1993, p.37.

- Cardoso, Victor. "La telefonía rural de México interesa a canadienses: Hay 40 mil comunidades que requieren ese tipo de servicio". La Jornada 17 de mayo de 1995, p. 45.
- Cardoso, Victor. "Ni una concesión más a Televisa", La Jornada, pp. 1 y 48, 2 de diciembre de 1995.
- Cardoso, Victor. "Alianza estratégica entre ATT y Grupo Alfa" La Jornada, 10 Noviembre 1994, p.49.
- Cardoso, Victor. "Firman México y Estados Unidos un acuerdo marco de telecomunicaciones", La Jornada, 23 de junio de 1994, p.51.
- Cardoso, "Adquiere Telecom nuevo equipo contra la piratería", La Jornada, 29 de junio de 1994, p. 46.
- Carrizales, David. "Pésimo manejo económico en la industria del cine", en La Jornada, 21 de junio de 1994, p.44.
- Declaraciones del representante de Francia en México Bruno Delaye en el coloquio "Las nuevas tecnologías francesas de telecomunicaciones, en La Jornada, 6 de abril de 1995, p.47.
- Declaraciones de Lucio López, Jefe de Autorización de Cinematografía, en Peguero, Raquel. "De 271 estrenos vendidos de 14 países en 1994, 150 filmes de Estados Unidos", La Jornada, 2 de abril de 1995, p. 23.
- Diario Oficial de la Federación.
- El Nacional, 11 de febrero de 1993
- Espinosa, Pablo. "Lo que se hace en economía debe pasar por la cultura", La Jornada, 9 de Julio 1993, p.23.
- Excelsior, 18 de Enero de 1991, p.48.
- "Firman Telmex y Sprint un acuerdo de servicios", La Jornada, 20 de abril de 1995, p. 49.
- "Inició solicitudes la SCT en materia de telecomunicaciones", La Jornada, 27 de febrero de 1993, p. 33.
- Malvido, Adriana. "Los libros y el Tl.C: los retos de la apertura", La Jornada, 14 de diciembre de 1993, p. 25.
- Ministerio de Asuntos Internacionales de Quebec, en Antonio Avila Díaz, "Quebec y el Tl.C", en La Jornada, 24 de marzo de 1993, p.47.
- Mulrine, Ana, "Establecer Modelos", La Jornada, 30 de mayo de 1994, p. 3 suplemento.

- Muñoz Ríos, Patricia. "Arranca el TLC en un momento difícil para la economía mexicana", La Jornada, 3 enero 1994, p. 36.
- Olmos, Alejandro. "Crisis económica y TV de paga", La Jornada, 7 de febrero de 1995, p. 24.
- Olmos, Alejandro. "¿Privatizar las comunicaciones vía satélite?", La Jornada, 10 de enero de 1995, p.24.
- Peguero, Raquel, "Distribuidores mundiales objetan la nueva Ley de Cinematografía", en La Jornada, 5 de marzo de 1993, p. 28.
- Peguero, Raquel. "Ganar pantalla chica para el cine, objetivo de Cinecanal en el continente", en La Jornada, 1º octubre de 1994, p.23.
- "Presiona Hollywood para no firmar el acuerdo del GATT", en La Jornada, 14 de enero de 1993, p. 24.
- Ramírez Cuevas, Jesús. "El éxito, propuesta cultural de Televisa", La Jornada, 2 de marzo de 1993, pp. 6 y 41.
- Ramírez, Luis, "El 80% de las revistas dura menos de 2 años en México". La Jornada, 16 marzo 1993, p.24.
- Ravelo, René. "El TLC beneficia la lucha por los derechos autorales: Sogem", La Jornada, 22 enero 1993, p.26.
- Ravelo, René. "En EU el copyright está por encima del derecho autoral", La Jornada, 9 de febrero de 1993, p.25.
- Rodríguez, L. Alberto. "Bajan las ventas de la industria editorial, pero crece la producción", La Jornada, 23 de marzo de 1993, p. 38.
- "SECOFI: 132 artículos no requerirán permiso previo de importación", La Jornada, 30, diciembre de 1993, p. 19.
- "Se desgravarán 126 productos por el TLC. a partir de mañana", La Jornada, 31 de diciembre 1993, p. 23.
- "TV restringida vía satélite", La Jornada, 20 de septiembre 1994, p. 26.

CONFERENCIAS

- Dávalos Orozco, Federico, en la Conferencia La industria audiovisual en México y Canadá en el contexto del Libre Comercio, llevada a cabo en la FCP y S de la UNAM, los días 28 y 29 de septiembre de 1995.

- De la Guardia, Carlos "Algunas condiciones preliminares sobre un marco legislativo para Internet", ponencia presentada ante la Comisión Especial de Comunicación Social en la Consulta Pública en Materia de Comunicación Social, publicada el 25 de Octubre de 1995.

- Croix, Jean. "La industria audiovisual de Québec", Discurso pronunciado durante las Conferencias sobre La industria audiovisual en México y Canadá en el contexto del Libre Comercio llevada a cabo en la FCPyS de la UNAM, los días 28 y 29 de septiembre de 1995.

- Garza Guerra, René. Fragmento de la Ponencia "Repercusiones de la Alianza Telmex-Televisa, en la construcción de la supercarretera de la información en México", presentada ante la Comisión Especial de Comunicación Social en la Consulta Pública en Materia de Comunicación Social, publicada el 25 de Octubre de 1995.

- Gaytán Trümbly. Universidad de Montreal, parte de la ponencia presentada en las conferencias sobre La industria audiovisual en México y Canadá en el contexto del Tratado de Libre Comercio, llevado a cabo el 28 y 29 de septiembre de 1995 en la FCP y S de la UNAM.

- Mendinla Codina, Luis Carlos, Vicepresidente-Director para el área Latinoamericana de la International Advertising Association (IAA). Parte de la Ponencia: "El Tratado de Libre Comercio y sus repercusiones en la industria de la comunicación y publicidad", pronunciada en el marco del Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, celebrado el 22 de mayo de 1991, ante el Senado de la República.

- Robina Bustos, Soledad "Televisa: de los cables subterráneos a PanAmSat" ponencia presentada durante las Conferencias sobre La industria audiovisual en México y Canadá en el contexto del Libre Comercio llevadas a cabo en la FCP y S los días 28 y 29 de septiembre de 1995.

- Seminario: El TLC Procedimientos Aduaneros. Aspectos Prácticos y Reglas de Origen. Confederación Asociación Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), Enero, 1994.

- Toussaint, Florence, "TV de señal restringida en México: el caso de Multivisión", ponencia presentada en las Conferencias sobre La industria audiovisual en México y Canadá en el contexto del libre comercio llevadas a cabo en la FCP y S de la UNAM, los días 28 y 29 de septiembre de 1995.