

Comentarios de la Administración
a los Resultados de Operación
y a la Situación Financiera 2000



GRUPO
Televisa

Información Financiera Seleccionada Consolidada

La siguiente tabla muestra información financiera seleccionada consolidada de Grupo Televisa, S.A. y sus subsidiarias ("la Compañía"). Esta información deberá ser analizada conjuntamente con los estados financieros de la Compañía y sus notas explicativas, los cuales han sido auditados por la firma independiente de Contadores Públicos PricewaterhouseCoopers, así como con los Comentarios de la Administración a los Resultados de Operación y a la Situación Financiera, mismos que se incluyen en este informe anual. Los estados financieros han sido preparados sobre una base consolidada que refleja los resultados financieros y la situación financiera de la Compañía.

Con el fin de presentar sus operaciones y situación financiera en forma adecuada, la Compañía decidió utilizar el tipo de cambio interbancario en la preparación de sus estados financieros. Las cifras en dólares que se presentan a continuación en este informe anual han sido convertidas al tipo de cambio interbancario al 31 de diciembre de 2000, que fue de \$9.610 por dólar. Con relación a las cifras derivadas de la conversión de pesos a dólares presentadas en este documento, no se debe interpretar que las cantidades en pesos realmente se equiparan a tales cantidades en dólares, o bien, que pudieran ser convertidas a dólares a ese tipo de cambio indicado. La Nota 1 (c) a los Estados Financieros describe el método de conversión de ciertas partidas en moneda extranjera a pesos mexicanos.

Información Financiera Seleccionada

Años terminados el 31 de diciembre de*	1998	1999	2000	2000
(Millones de pesos con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2000 y millones de dólares americanos (1))				
Información del Estado de Resultados:				
Ventas netas	\$ 19,846	\$ 19,579	\$ 20,803	U.S.\$ 2,164.7
Utilidad de operación antes de depreciación y amortización	4,368	5,167	6,036	628.1
Depreciación y amortización	1,163	1,153	1,193	124.1
Utilidad de operación	3,205	4,014	4,843	504.0
Costo integral de financiamiento - neto (2)	2,693	1,008	975	101.5
Partidas especiales (3)	1,136	490	1,840	191.5
Otros productos (gastos) - neto	3,387	697	(500)	(52.0)
Total de impuestos y otras provisiones (5)	738	941	387	40.3
Utilidad antes de participación en los resultados de afiliadas, operaciones discontinuadas e interés minoritario	2,025	2,272	1,141	118.7
Participación en las pérdidas de afiliadas (6)	1,727	762	1,757	182.8
Operaciones discontinuadas (7)	2,116	(115)	—	—
Interés minoritario	(1,482)	(236)	(174)	(18.1)
Utilidad (pérdida) neta	932	1,159	(790)	(82.2)
Información por CPO:				
(Pérdida) utilidad de operaciones continuas	\$ (0.01)	\$ 0.42	\$ (0.27)	
Operaciones discontinuadas	0.31	(0.03)	—	
Utilidad (pérdida) neta	0.30	0.39	(0.27)	
Efecto por dividendo superior	—	—	—	
Utilidad (pérdida) neta después de dividendo superior (8)	0.30	0.39	(0.27)	
Información del Balance General (al final del periodo):				
Inventarios - neto	\$ 9,643	\$ 8,765	\$ 8,391	U.S.\$ 873.2
Inversiones (6)	2,532	1,335	301	31.3
Inmuebles, planta y equipo - neto	14,402	13,084	12,587	1,309.8
Activo total	51,539	47,095	44,993	4,681.9
Pasivo con intereses a corto plazo	200	857	346	36.0
Pasivo con intereses a largo plazo	11,198	9,491	10,873	1,131.4
Capital contable (incluye interés minoritario) (9)	25,505	22,530	17,586	1,830.0
Otros datos:				
Inversiones de capital (10)	\$ 1,143	\$ 929	\$ 1,500	U.S.\$ 156.1
Número de empleados (al final del año)	15,400	14,700	14,600	
Número de acciones en circulación (en millones)	9,270	8,839	8,899	
Cambios en el INPC	18.6	12.3	9.0	
Tipo de cambio Pesos/Dólar	\$ 9.876	\$ 9.495	\$ 9.610	

* Cierta información contenida en estas tablas varía de cierta información contenida en los estados financieros debido a diferencias en el redondeo.

- (1) Excepto información por CPO, número de empleados, número de acciones, inflación y tipo de cambio.
- (2) Incluye intereses pagados, intereses ganados, utilidad o pérdida en tipo de cambio neta y la utilidad o pérdida por posición monetaria. Ver Nota 21 a los estados financieros.
- (3) Incluye los gastos de reestructuración, principalmente relacionados con el programa de reducción de costos durante 1998, 1999 y 2000. Este renglón incluye en 2000 los gastos relacionados con la cancelación de deuda a largo plazo de la Compañía. Ver Nota 22 a los estados financieros.
- (4) Ver Nota 23 a los estados financieros.
- (5) Incluye impuesto sobre la renta, impuesto al activo y el efecto de los impuestos diferidos correspondientes al impuesto sobre la renta y la participación de los trabajadores en la utilidad. La cifra de 2000 no es comparable con los periodos anteriores debido a la adopción de los lineamientos del Boletín D-4. Ver Nota 24 a los estados financieros.
- (6) En 1998, 1999 y 2000 está integrada principalmente por la participación de la Compañía en las pérdidas incurridas en las plataformas de DTH en México, Latinoamérica y España; parcialmente compensadas por su participación en las utilidades de Univisión en 1998, 1999 y 2000. Ver Notas 3 y 8 a los estados financieros.

- (7) Ver Notas 3 y 25 a los estados financieros.
- (8) El capital social suscrito y exhibido de la Compañía se divide en Acciones Serie "A", Acciones Serie "L" y Acciones Serie "D". Los Certificados de Participación Ordinaria "CPOs" que cotizan en el mercado accionario de México incluyen una Acción Serie "A", una Acción Serie "L" y una Acción Serie "D". Los tenedores de las acciones Serie "D", y por lo consiguiente, tenedores de CPOs tienen el derecho a recibir un dividendo acumulado preferencial. A partir del 1° de marzo de 2000 fue autorizada una división accionaria ("split") de 10 por 1, para cada una de las Acciones Serie "A", "L" y "D". Las acciones y los datos por CPO arriba mencionados, se presentan después de la división accionaria. Ver Notas 16 y 26 a los estados financieros.
- (9) Como se menciona en la Nota 1(m) a los estados financieros, a partir del 1° de enero de 2000, la Compañía adoptó los lineamientos del Boletín D-4 de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México, relativos al reconocimiento integral de impuestos diferidos. El efecto acumulado de impuestos diferidos a la fecha de adopción del Boletín D-4 disminuyó el capital contable en \$2,458.
- (10) Las inversiones de capital consisten en inversiones en inmuebles, planta y equipo y ciertos cargos diferidos.

Comentarios de la Administración a los Resultados de Operación y a la Situación Financiera

Introducción

Los siguientes comentarios deben ser considerados en conjunto con los estados financieros de la Compañía incluidos en este informe anual. Los estados financieros han sido preparados de acuerdo con los PCGAs en México.

General

Los PCGAs en México requieren que los estados financieros reconozcan los efectos de la inflación. Las cifras referidas en todos los periodos cubiertos por los estados financieros están expresadas en pesos constantes con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2000 (excepto que se indique lo contrario), aplicando el factor derivado del "INPC", ya que la diferencia entre el INPC y el índice permitido por el Boletín B-15 no fue significativa en 2000. Ver Nota 2 a los Estados Financieros de la Compañía. Consecuentemente, las variaciones porcentuales analizadas a continuación se presentan en términos reales ajustados por los efectos de la inflación (excepto aquellas en que expresamente se señale que se presentan en términos nominales), permitiendo así efectuar comparaciones de periodo a periodo.

Los estados financieros y la información abajo descrita, (salvo que se indique lo contrario) reflejan los resultados financieros y la situación financiera de la Compañía y sus subsidiarias consolidadas.

A partir del 1º. de enero de 2000 la Compañía adoptó los lineamientos establecidos en el Boletín D-4 revisado, "Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, del impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad", así como la Circular 54 - Interpretaciones del Boletín D-4. Este Boletín modifica el tratamiento contable de los impuestos diferidos, el cual tiene un impacto a futuro en las tasas efectivas de impuestos. La adopción del Boletín D-4 tuvo un impacto significativo adverso sobre la participación de los accionistas de la Compañía, durante el periodo en que el Boletín fue adoptado, por lo que este efecto se refleja en los estados financieros a partir del primer trimestre de 2000. La adopción del Boletín D-4 a partir del 1º. de enero de 2000, resultó en un incremento inicial en el pasivo de impuestos diferidos, y un decremento en el capital contable por \$ 2,457.6 millones de pesos, de los cuales \$2,394.6 millones de pesos afectaron el capital contable mayoritario.

Efectos de la Devaluación e Inflación

La siguiente tabla muestra los principales indicadores que afectan la información financiera presentada, para los periodos indicados:

	1999	2000
Porcentaje de (Apreciación) Depreciación del Peso contra el Dólar (1)	(3.4)%	2.2%
Porcentaje de Inflación en México (2)	12.3%	9.0%
Porcentaje de Inflación en los Estados Unidos	2.7%	3.4%
Producto Interno Bruto en México (3)	3.8%	6.9%

(1) Basado en la variación en el tipo de cambio interbancario al principio y al final de año \$9.825 pesos por dólar al 2 de enero de 1999; y \$9.495 pesos por dólar al 31 de diciembre de 1999; \$9.401 al 2 de enero de 2000 y \$9.610 al 31 de diciembre de 2000.

(2) Basado en los cambios al INPC con respecto al año anterior, reportados por Banco de México los cuales fueron 275.038 en 1998, 308.919 en 1999 y 336.596 en 2000.

(3) Reportado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

La condición general de la economía de México, el impacto de la depreciación del peso mexicano con respecto al dólar, la inflación y las altas tasas de interés han afectado adversamente en el pasado y pueden afectar adversamente en el futuro los resultados de operación de la Compañía, como se describe a continuación:

Ingresos por publicidad y otros ingresos.

La inflación en México afecta desfavorablemente a los consumidores. Consecuentemente, los clientes de la Compañía podrían dejar de comprar menos publicidad, lo cual reduciría los ingresos de la Compañía por este concepto; asimismo, los consumidores pueden reducir su gasto en otros productos y servicios de la Compañía, incluyendo los servicios de Televisión Restringida. A menos que la Compañía incremente sus tarifas nominales de publicidad y los precios de sus otros productos y servicios a una tasa mayor que la tasa de inflación, sus ingresos por publicidad y otros ingresos disminuirán cuando se presenten en pesos constantes.

Ingresos, Costos y Gastos de Operación denominados en Dólares.

La Compañía tiene importantes costos y gastos de operación denominados en dólares, los cuales se derivan principalmente de sus operaciones en los Estados Unidos, la programación producida en el extranjero, el costo de materiales (incluyendo papel) y servicios relacionados con la publicación de revistas, la renta de transpondedores satelitales, gastos de corresponsalías en el extranjero, las refacciones, el mantenimiento de equipo técnico y las regalías a terceros. En 1999 y 2000, los costos y gastos de la Compañía denominados en dólares ascendieron a U.S. \$386 millones de dólares y U.S. \$359 millones de dólares respectivamente, en comparación con los ingresos denominados en dólares por U.S. \$383 millones de dólares y U.S. \$429 millones de dólares en 1999 y 2000 respectivamente. Sin embargo, la Compañía es vulnerable a posibles devaluaciones del peso mexicano, que incrementen el valor equivalente en pesos de los costos y gastos denominados en dólares americanos.

Depreciación y Amortización.

La Compañía reexpresa sus activos no monetarios de México y el extranjero para reconocer los efectos de inflación. La reexpresión de estos activos en períodos de alta inflación, así como la devaluación del peso mexicano con respecto al dólar americano, incrementa el valor registrado de estos activos lo cual a su vez incrementa el gasto por depreciación.

Costo Integral de Financiamiento.

La devaluación del peso mexicano con respecto al dólar americano genera pérdidas cambiarias relativas a los pasivos netos denominados en moneda extranjera, e incrementa los pesos equivalentes de los intereses pagados sobre la deuda denominada en moneda extranjera. Las pérdidas cambiarias y el incremento en intereses pagados aumentan el costo integral de financiamiento.

Para reducir la exposición a estos efectos, la Compañía ha contratado, y continuará contratando, instrumentos financieros adicionales para cubrirse contra devaluaciones del peso mexicano. Si la Compañía decide contratar instrumentos financieros para protección contra estos efectos, no puede asegurar que cubriría sus riesgos cambiarios o financieros por la volatilidad de las tasas de interés y el tipo de cambio.

Durante el segundo trimestre de 2000, la Compañía concluyó el refinanciamiento de su deuda. Referente a este refinanciamiento, la Compañía:

- a) Canceló aproximadamente el 88% de su deuda Senior a largo plazo (incluyendo aquellos títulos en posesión de terceros por cuenta de la Compañía) y eliminó sustancialmente las distintas restricciones en relación con esta deuda.
- b) Emitió en el mercado mexicano \$3,000 millones de pesos en forma de documentos denominados en UDI's, con vencimiento en 2007, con una tasa de interés anual de 8.15% en términos reales.
- c) Incurrió en U.S.\$400 millones de dólares en deuda, bajo los términos de un crédito sindicado con bancos comerciales internacionales, con vencimiento en 2003, con una tasa de interés anual de LIBOR mas 1.25%, excluyendo el efecto del impuesto sobre la renta (4.9%) que se adicionaría a dicha tasa.

En el tercer trimestre de 2000, la Compañía concluyó exitosamente el refinanciamiento de su crédito denominado en pesos por \$610.5 millones de pesos, con vencimiento en agosto de 2000. Bajo dicho refinanciamiento, la Compañía pagará el principal de este crédito trimestralmente, comenzando en octubre de 2000, hasta julio de 2004, con una tasa anual de interés de TIE más 45 puntos base, pagaderos mensualmente.

Durante el tercer trimestre de 2000, la Compañía concluyó exitosamente la colocación de Documentos por Pagar a largo plazo por U.S.\$200 millones de dólares con vencimiento en el año 2005. La tasa de interés anual de estos Documentos, es de 8 5/8%, y el precio de colocación fue 99.5%. Los Documentos fueron emitidos con un diferencial de +260 puntos base sobre los Bonos del Tesoro de Estados Unidos, o +18 puntos base sobre las UMS'06. Ver Nota 12 a los estados financieros de la Compañía.

Resumen de Resultados por Segmento de Negocio

La siguiente tabla presenta las ventas netas y utilidad (pérdida) de operación por cada uno de los segmentos de negocio de la Compañía y los gastos corporativos no asignados en 2000 y 1999. La Compañía prepara su información por segmentos de acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad No. 14 "Reporte por Segmentos", la cual es aplicable a las compañías mexicanas bajo la adopción del Boletín A-8. Esta norma requiere de la revisión de la estructura interna organizacional y del sistema de reportes para identificar los segmentos de negocio de la Compañía. En adopción a esta norma las operaciones de la Compañía se clasifican en nueve segmentos de negocio: Televisión Abierta, Programación para Televisión Restringida, Licencias de Programación, Editoriales, Distribución de Publicaciones, Discos, Televisión por Cable, Radio y Otros Negocios. (Ver -Nota 28 a los estados financieros). Para efectos del reporte por segmentos, las operaciones intersegmentos están incluidas en cada uno de ellos (1).

Años terminados al 31 de diciembre de:	1999	2000
(Millones de pesos con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2000 (1))		
Ventas netas:		
Televisión abierta	\$ 11,555.0	\$ 12,717.0
Programación para televisión restringida	442.6	479.8
Licencias de programación	1,248.6	1,462.8
Editoriales	1,633.1	1,576.2
Distribución de publicaciones	824.0	865.4
Discos	1,407.1	1,243.5
Televisión por cable	757.3	889.1
Radio	310.2	339.0
Otros negocios	1,467.1	1,497.4
Total ventas netas por segmentos	\$ 19,645.0	\$ 21,070.2
Operación Intersegmentos	(270.7)	(350.7)
Disposición de Operaciones (2)	204.3	83.3
Ventas netas consolidadas	\$ 19,578.6	\$ 20,802.8

Años terminados al 31 de diciembre de:	1999	2000
(Millones de pesos con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2000 (1))		
Utilidad (Pérdida) de Operación:		
Televisión abierta	\$ 4,019.6	\$ 4,677.1
Programación para televisión restringida	(475.8)	(359.3)
Licencias de programación	87.7	347.7
Editoriales	340.2	317.8
Distribución de publicaciones	19.6	39.6
Discos	178.7	121.0
Televisión por cable	137.2	142.0
Radio	17.3	46.4
Otros negocios	(149.4)	(350.7)
Utilidad de operación por segmento	\$ 4,175.1	\$ 4,981.6
Gastos corporativos	(141.9)	(131.0)
Total de utilidad de operación	4,033.2	4,850.6
Disposición de Operaciones (2)	(19.0)	(7.9)
Utilidad de operación consolidada	\$ 4,014.2	\$ 4,842.7

(1) Algunas de las cifras de esta tabla varían en relación a la Nota 28 a los estados financieros, debido a diferencias en el redondeo.

(2) Disposición de Operaciones refleja principalmente el resultado de las operaciones del periódico Ovaciones. En la Nota 28 de los estados financieros de la Compañía, "Información por segmentos" se incluye la información del periódico Ovaciones dentro del segmento Editoriales.

Estacionalidad

Los resultados de operación de la Compañía son cíclicos. La Compañía genera un porcentaje considerablemente alto de las ventas netas, durante el cuarto trimestre del año debido a las fiestas decembrinas. Por ejemplo, 1999 y 2000, la Compañía reconoció 30.3% y 28.8% de estas ventas netas en el cuarto trimestre del año. En contraste, la Compañía incurre sus costos en una forma más proporcional a lo largo de todo el año, y por lo general, no varían en relación directa con las ventas de publicidad.

Resultados de Operación

La siguiente tabla muestra las ventas netas de la Compañía por segmentos de negocio como porcentaje del total de ventas netas por segmento:

Años terminados al 31 de diciembre de:	1999	2000
Total de Ventas Netas:		
Televisión abierta	58.8%	60.4%
Programación para televisión restringida	2.3	2.3
Licencias de programación	6.3	6.9
Editoriales	8.3	7.5
Distribución de publicaciones	4.2	4.1
Discos	7.2	5.9
Televisión por cable	3.8	4.2
Radio	1.6	1.6
Otros negocios	7.5	7.1
Total ventas netas por segmentos	100.0%	100.0%
Operación Intersegmentos	(1.4)	(1.7)
Sub-total	98.6%	98.3%
Disposición de Operaciones	1.0	0.4
Ventas netas consolidadas	99.6%	98.7%

La siguiente tabla muestra la información del resultado de operación de la Compañía como porcentaje de las ventas netas:

Años terminados el 31 de diciembre de:	1999	2000
Costo de Ventas	58.4%	57.0%
Gastos de Administración	7.7	6.8
Gastos de Ventas	7.5	7.2
Depreciación y Amortización	5.9	5.7
Resultado de Operación	20.5	23.3
Total	100.0%	100.0%

General

2000 vs. 1999

Las ventas netas se incrementaron \$1,224.2 millones de pesos o 6.3%, llegando a \$20,802.8 millones de pesos durante 2000, en comparación con los \$19,578.6 millones de pesos del mismo período de 1999. El incremento en ventas se debió principalmente a mayores ingresos de publicidad en Televisión Abierta, debido a un mayor volumen de tiempo publicitario vendido y un incremento en las tarifas publicitarias, así como mayores ingresos provenientes de los segmentos de Programación para Televisión Restringida, Licencias de Programación, Radio, Televisión por Cable y Distribución de Publicaciones. Este incremento fue parcialmente compensado por una disminución en los ingresos del segmento de Discos, menores ventas de publicidad del segmento de Editoriales y menores ingresos del segmento de mensajes electrónicos personalizados, el cual se incluye en el segmento "Otros Negocios".

El costo de ventas aumentó 3.7%, llegando a \$11,853.8 millones de pesos durante 2000, en comparación con los \$11,427.2 millones de pesos del mismo período de 1999. El costo de ventas representa aproximadamente el 57.0% y 58.4% de ventas netas en 2000 y 1999 respectivamente. Este incremento se debió a mayores costos de programación en el segmento de Televisión Abierta, Televisión por Cable y Distribución de Publicaciones, así como por el inicio de operaciones del portal de Internet y por la transmisión del fútbol soccer y otros eventos deportivos. Este incremento fue parcialmente compensado por la disminución en los costos de venta en los segmentos de Discos, Programación para Televisión Restringida, Licencias de Programación y en el segmento de mensajes electrónicos personalizados, el cual se incluye en el segmento "Otros Negocios".

Los gastos de administración disminuyeron \$105.2 millones de pesos o un 7.0%; en 2000, para alcanzar \$1,406.6 millones de pesos, de \$1,511.8 millones de pesos reportados en 1999. Esta disminución se debió principalmente a la reducción de costos de personal.

Los gastos de venta se incrementaron \$34.2 millones de pesos o 2.3% en 2000, para alcanzar \$1,506.9 millones de pesos de \$1,472.7 millones de pesos reportados en 1999. derivado de un incremento en la provisión de cuentas incobrables y gastos relacionados con el inicio de operaciones del portal de Internet.

Depreciación y amortización se incrementó \$40.1 millones de pesos, o 3.5%, alcanzando \$1,192.8 millones de pesos en 2000 de \$1,152.7 millones de pesos en 1999. Este incremento se debió principalmente a la amortización de costos diferidos relacionados con el inicio de operaciones del negocio de Internet, así como también a la depreciación del equipo técnico y oficinas adquiridas por las estaciones de frontera.

La utilidad de operación se incrementó 20.6% para alcanzar \$4,842.7 millones de pesos en 2000, comparado con los \$4,014.2 millones de pesos en el mismo período de 1999. Estos incrementos se deben principalmente al incremento en las ventas netas y a la reducción de los gastos de administración, compensado parcialmente por el incremento en costo y gastos de ventas.

Televisión Abierta

Las ventas netas de Televisión Abierta se derivan principalmente de la venta de tiempo publicitario en las cadenas nacionales de televisión, canales 2, 4, 5 y 9 y estaciones locales incluyendo tres estaciones localizadas en la frontera con Estados Unidos. La contribución de las ventas de Televisión Abierta al total de las ventas de la Compañía fue de 60.4% y 58.8% en 2000, y 1999, respectivamente. Ningún anunciante en Televisión Abierta registró más del 10% de la venta de publicidad de Televisión Abierta en estos períodos. La contribución de las ventas netas de las estaciones locales a las ventas netas de Televisión Abierta fue de 9.7% en 2000 y 9.0% en 1999.

La Compañía vendió un total de 1,755 y 1,650 horas de tiempo publicitario en sus cuatro cadenas, durante sus transmisiones en el horario "Prime Time" en 2000 y 1999, respectivamente. El tiempo publicitario que no es vendido a los clientes, excluyendo el tiempo de transmisión que está a disposición del Gobierno Mexicano por requisitos legales, se utiliza para promover los programas, servicios y productos de la Compañía y aquellos negocios en los que ha hecho inversiones.

Descripción del Plan de Comercialización

En el cuarto trimestre de 1998, la Compañía introdujo su Plan de Comercialización para televisión nacional y estaciones locales con el cual se pretende asociar las tarifas con el rating de los programas y con la demanda de los anunciantes. El nuevo plan de comercialización comprende tres formatos a elegir por los anunciantes: Plan de pago anticipado, compromiso anual documentado y compra libre. A los anunciantes que optan por el plan de pago anticipado o compromiso anual documentado se les fija la tarifa de publicidad para el siguiente año o trimestre. Aquellos anunciantes que eligen el plan de pago anticipado realizan un depósito anual adelantado en efectivo o en documentos, con lo cual obtienen la tarifa más baja para sus espacios publicitarios y tienen asimismo, preferencia tanto para elegir horario, como para anunciarse en eventos especiales. Los anunciantes bajo compromiso anual documentado establecen su convenio publicitario por un año o trimestre, sin la obligación de hacer pagos adelantados y con ello tendrán la segunda prioridad en lo que se refiere a la elección de horarios en programación regular y especial. Los anunciantes que optan por la compra libre están sujetos a incrementos de tarifas y a la disponibilidad de espacios publicitarios. La Compañía ya no otorga bonificaciones en tiempo publicitario como lo hacía bajo la estructura del Plan Francés, sin embargo ofrece descuentos a los anunciantes que eligen el plan de pago anticipado y el compromiso anual documentado con base en el crecimiento de su volumen contratado.

A partir del cuarto trimestre de 1999, la Compañía vende publicidad mediante un plan de depósitos por adelantado dirigido a sus principales clientes, recibidos al término del año anterior; sobre una base de compra libre durante el año en curso; y a través del posicionamiento de productos en los programas y eventos especiales de la Compañía.

Al 31 de diciembre de 2000, la Compañía había recibido \$9,632.3 millones de pesos (nominal) de depósitos de publicidad para 2001, representando U.S.\$1,002.3 millones de dólares al tipo de cambio del 31 de diciembre de 2000. Al 31 de diciembre de 1999 la Compañía había recibido \$7,809.3 millones de pesos (nominal) de depósitos de publicidad para el 2000, representando U.S.\$822.5 millones de dólares al tipo de cambio del 31 de diciembre de 1999. Los depósitos recibidos al 31 de diciembre de 2000 representan un incremento nominal del 23.3% o un 11.7% en términos reales, comparado con el año anterior, y los depósitos de publicidad recibidos al 31 de diciembre de 1999 representan un incremento nominal aproximado de un 7.2% (nominal), pero un decremento del 6.6% en términos reales, comparado con el año anterior.

Aproximadamente el 53.6% y 58.2% de los depósitos recibidos al 31 de diciembre de 2000 y 1999 fueron documentados a corto plazo, los cuales no generan intereses y el remanente consistió en depósitos en efectivo. El promedio de vencimiento de estos documentos fue de 3.6 meses para los recibidos hasta el 31 de diciembre de 2000, y 2.8 meses por los recibidos hasta el 31 de diciembre de 1999.

Debido a la adopción de su Plan de Comercialización la Compañía reestructuró su fuerza de ventas, lo cual dio como resultado que los otros segmentos de la Compañía que venden publicidad, específicamente, Programación de Televisión Restringida, Editoriales, Televisión por Cable y Radio cuenten actualmente con su propia fuerza de ventas, la cual vende publicidad en el formato de compra libre principalmente. Esto dio como resultado que se incrementaran los gastos de venta en los segmentos Televisión Abierta, Programación para la Televisión Restringida y Radio.

2000 vs. 1999

El incremento en ventas netas de televisión abierta de \$1,162.0 millones de pesos o 10.1% en 2000, alcanzó \$12,717.0 millones de pesos en 2000, de \$11,555.0 millones de pesos en 1999, es atribuible a varios factores incluyendo, mayores ingresos por la venta de publicidad dado un mayor volumen de tiempo publicitario vendido debido principalmente a mayores ingresos por las campañas publicitarias de los partidos políticos para las elecciones locales y federales y los "Juegos Olímpicos de Sydney 2000", así como por un incremento en las tarifas de publicidad como parte de los cambios del plan de ventas de la Compañía.

La utilidad de operación de Televisión Abierta se incrementó \$657.5 millones de pesos o 16.4% durante 2000, como resultado de mayores ingresos y la disminución en los gastos de administración como parte del programa de reducción de costos y gastos de la Compañía. Este incremento fue parcialmente compensado por mayores costos de venta debido a mayores costos de transmisión y por costos de programación adicionales relacionados con telenovelas, noticieros, series y películas y eventos especiales (principalmente "Juegos Olímpicos de Sydney 2000"), así como un incremento en los gastos de venta como resultado de la reestructuración de la fuerza de ventas de la Compañía y un incremento en la provisión de cuentas incobrables.

Programación para televisión restringida

Las ventas de este segmento se derivan principalmente, de contratos de licencia de venta de señales con programación producida por la Compañía o por terceras partes, la cual se vende a proveedores de servicios de televisión restringida en América Latina, los Estados Unidos y Europa, así como a otros sistemas de cable en México y a los sistemas de televisión satelital directa al hogar, en los cuales la Compañía tiene participación. En adición, este segmento tiene ingresos de publicidad proveniente de anunciantes de los sistemas de cable en México, los cuales se obtienen bajo contratos de compra libre y de forma independiente a las ventas de publicidad del segmento de Televisión Abierta.

La contribución de las ventas de televisión restringida representó el 2.3% y 2.3% del total de las ventas de la Compañía en 2000 y 1999, respectivamente.

2000 vs. 1999

El incremento en ventas de Programación para Televisión Restringida de \$37.2 millones de pesos o 8.4%, alcanzando \$479.8 millones de pesos en 2000, de \$442.6 millones de pesos en 1999, se debió principalmente al incremento en la venta de tiempo publicitario y a un mayor volumen de servicios de programación vendidos en el mercado nacional e internacional. Este incremento fue parcialmente compensado por menores ingresos recibidos por la venta de "Pago por Evento".

La pérdida de operación de Programación para Televisión Restringida disminuyó \$116.5 millones de pesos o 24.5%, para llegar a \$359.3 millones de pesos en 2000, de \$475.8 millones de pesos en 1999, debido principalmente a un incremento en las ventas netas, menores costos de producción relacionados con "ECO", menores costos relacionados con series y películas, así como el decremento en los gastos de administración.

Licencias de programación

La Compañía vende derechos de programación de los programas que produce y transmite en México, principalmente telenovelas y programas unitarios. Las ventas de derechos se realizan básicamente en los Estados Unidos de Norteamérica a la cadena Univisión, así como en países latinoamericanos, de Europa y del Medio Oriente. Aproximadamente, el 51.6%, y 52.8% de las ventas netas en este segmento en 2000 y 1999, respectivamente, correspondió a regalías pagadas por Univisión. Los ingresos obtenidos por derechos vendidos a Univisión ascendieron a U.S.\$76.5 millones de dólares en 2000 y U.S.\$61.0 millones de dólares en 1999.

La contribución de las ventas de Licencias de Programación representó el 6.9% y 6.3% del total de las ventas de la Compañía en 2000 y 1999, respectivamente.

2000 vs. 1999

El incremento en las ventas de Licencias de Programación de \$214.2 millones de pesos o 17.2%, en 2000 para alcanzar \$1,462.8 millones de pesos, de \$1,248.6 millones de pesos en 1999, se debió principalmente al incremento en las regalías pagadas a la Compañía por Univisión, de conformidad con el Contrato de Programación bajo Licencia con Univisión y al incremento en las ventas netas por la exportación de programación a países de América Latina, Asia y África. Este incremento fue parcialmente compensado por el efecto en conversión de las ventas denominadas en moneda extranjera debido a que en 2000 la inflación en México fue superior a la devaluación del peso frente al dólar.

La utilidad de operación de Licencias de Programación tuvo un aumento de \$260.0 millones de pesos o 296.5%, en 2000 llegando a \$347.7 millones de pesos de \$87.7 millones de pesos en 1999, reflejando un incremento en las ventas netas y una reducción en los gastos de operación y en el costo de ventas, como parte del programa de reducción de costos y gastos de la Compañía.

Editoriales

Las ventas de Editoriales se derivan principalmente de la venta de páginas de publicidad en las revistas de la Compañía, así como de la venta de las revistas a distribuidores. A partir de la adopción del Plan de Comercialización, el segmento de Editoriales vende su publicidad en forma independiente de los otros segmentos de la Compañía. Las tarifas de publicidad se basan en el título de la revista y en el lugar donde aparecerán los anuncios en la revista.

En septiembre de 2000 la Compañía adquirió el remanente de 35% del capital del segmento de editoriales (Editorial Televisa) de un accionista minoritario.

La contribución de las ventas de Editoriales representó del total de las ventas de la Compañía el 7.5% y 8.3%, en 2000, y 1999, respectivamente. El porcentaje de las ventas netas derivado de ventas de publicidad fue de 39.7% en 2000 y 38.5% en 1999. El remanente de las ventas netas de Editoriales en cada período presentó consistencia de ingresos por ventas de revistas a distribuidores.

2000 vs. 1999

El decremento de \$56.9 millones de pesos o 3.5% en las ventas de Editoriales durante 2000 (excluyendo el efecto en conversión de las ventas denominadas en moneda extranjera, el decremento sería de 0.5%), para alcanzar \$1,576.2 millones de pesos de \$1,633.1 millones de pesos en 1999, se debió principalmente a un menor volumen de revistas vendidas en el mercado internacional, por el efecto en conversión de las ventas denominadas en moneda extranjera debido a que en 2000 la inflación en México fue superior a la devaluación del peso frente al dólar, y por un menor volumen de páginas de publicidad vendidas en el mercado internacional. Esta disminución fue parcialmente compensada por un mayor volumen de páginas de publicidad vendidas, así como por el incremento en el volumen de revistas vendidas en el mercado nacional.

La utilidad de operación de Editoriales disminuyó \$22.4 millones de pesos o 6.6% en 2000, llegando a \$317.8 millones de pesos de \$340.2 millones de pesos en 1999, reflejando el decremento en las ventas netas, así como el incremento en el costo de ventas como resultado de una mayor circulación de revistas en el mercado nacional, así como un aumento en el volumen de revistas impresas en México. Esta disminución fue parcialmente compensada por la disminución de gastos de operación debido al programa de reducción de costos y gastos de la Compañía.

Distribución de Publicaciones

Los ingresos de Distribución de Publicaciones, se derivan principalmente de la distribución de revistas publicadas por la Compañía, y a través de asociaciones, licencias y otros arreglos con editores independientes. Del volumen total de distribución de revistas aproximadamente el 62.2% en 2000 y 64.2% en 1999 fue editado por el segmento Editorial.

La contribución de las ventas de Distribución de Publicaciones representó el 4.1% en 2000 y 4.2% en 1999, respectivamente, de las ventas netas.

2000 vs. 1999

El incremento de \$41.4 millones de pesos o el 5.0% en las ventas de Distribución de Publicaciones durante 2000, alcanzando \$865.4 millones de pesos de \$824.0 millones de pesos en 1999, se debió principalmente al aumento en las ventas netas por mayor distribución de revistas publicadas por terceros en el mercado nacional. Este incremento fue parcialmente compensado por menores ventas de distribución de revistas publicadas por terceros en el mercado internacional, así como por el efecto en conversión de las ventas denominadas en moneda extranjera.

La utilidad de operación de Distribución de Publicaciones se incrementó \$20.0 millones de pesos o 102.0% en 2000, llegando a \$39.6 millones de pesos de \$19.6 millones de pesos en 1999, como resultado del incremento en las ventas netas y menores gastos de operación como parte del programa de reducción de costos y gastos de la Compañía. Este incremento fue parcialmente compensado por el incremento en el costo de ventas debido a un mayor volumen de revistas publicadas por terceros.

Discos

Los ingresos del segmento de Discos se derivan principalmente de la venta de discos compactos y cassettes, producidos por la Compañía de artistas mexicanos y extranjeros, así como de regalías por licencias de grabación que la Compañía otorga a terceros.

La contribución de las ventas del segmento representó el 5.9% y 7.2% del total de las ventas de la Compañía en 2000, y 1999, respectivamente.

2000 vs. 1999

El decremento en las ventas de Discos de \$163.6 millones de pesos o el 11.6% (excluyendo el efecto en conversión de las ventas denominadas en moneda extranjera, el decremento sería de 7.0%) en 2000, para alcanzar \$1,243.5 millones de pesos de \$1,407.1 millones de pesos en 1999, se debió principalmente a menores ventas netas de unidades de catálogo en el mercado internacional y lanzamientos en el mercado nacional. Este decremento fue parcialmente compensado por el incremento en los lanzamientos en el mercado internacional.

La utilidad de operación de Discos disminuyó \$57.7 millones de pesos o 32.3% en 2000, llegando a \$121.0 millones de pesos de \$178.7 millones de pesos en 1999, reflejando una reducción en unidades de catálogo y lanzamientos. Estas variaciones fueron parcialmente compensadas por una disminución en regalías pagadas, y reducción en los costos de producción y promociones de discos.

Televisión por Cable

La Compañía tiene interés en Cablevisión en un 51% de la tenencia accionaria, empresa que tiene la concesión para operar el sistema de cable de la Ciudad de México.

Los ingresos de Televisión por Cable se derivan del cobro de cuotas a suscriptores, cargos de instalación y de ventas de publicidad local y nacional. A partir de la adopción del Plan de Comercialización en el cuarto trimestre de 1998, el segmento de Televisión por Cable vende su publicidad en forma independiente del segmento de Televisión Abierta, con base en compra libre. Las tarifas de publicidad se basan en el día y la hora en que la publicidad es transmitida, así como el tipo de programación. Las tarifas de suscripción son incrementadas periódicamente, con base en la inflación y el efecto esperado del crecimiento en la base de suscriptores.

La contribución de las ventas del segmento representó el 4.2% y 3.8% del total de las ventas de la Compañía en 2000, y 1999, respectivamente.

2000 vs. 1999

El incremento en las ventas de Televisión por Cable de \$131.8 millones de pesos o 17.4% en 2000, para llegar a \$889.1 millones de pesos de \$757.3 millones de pesos en 1999, se debió principalmente al aumento en el número de suscriptores del servicio básico a más de 403,000 al 31 de diciembre de 2000, en comparación con los 390,000 al 31 de diciembre de 1999, y del lanzamiento del servicio digital a través de nuevos decodificadores. Este incremento fue parcialmente compensado por menores ingresos de la venta de publicidad.

La utilidad de operación de Televisión por Cable tuvo un aumento de \$4.8 millones de pesos o 3.5% en 2000, alcanzando \$142.0 millones de pesos de \$137.2 millones de pesos en 1999, debido al incremento en las ventas netas. Este incremento fue parcialmente compensado por un incremento en los costos de venta, debido a mayores costos por señal, así como mayores gastos de operación asociados con un incremento en la provisión de cuentas incobrables y otros costos relacionados con los servicios y señales digitales.

Radio

Las ventas de Radio se generan principalmente por ventas de tiempo publicitario. A partir de la adopción del Plan de Comercialización en el cuarto trimestre de 1998, el segmento de Radio vende su publicidad en forma independiente del segmento de Televisión Abierta con base en la compra libre.

La contribución de las ventas de Radio representaron 1.6% en 2000 y 1.6% en 1999, del total de las ventas de la Compañía.

2000 vs. 1999

El incremento en las ventas de Radio de \$28.8 millones de pesos o 9.3% en 2000, llegando a \$339.0 millones de pesos de \$310.2 millones de pesos en 1999, se debió principalmente a mayor tiempo publicitario vendido y al incremento en tarifas.

La utilidad de operación de Radio se incrementó \$29.1 millones de pesos o 168.2% en 2000, alcanzando \$46.4 millones de pesos de \$17.3 millones de pesos en 1999, como resultado de mayores ventas netas y la reducción de gastos de operación como parte del programa de reducción de costos y gastos de la Compañía.

Otros Negocios

El segmento Otros Negocios de la Compañía incluye la promoción de espectáculos deportivos y eventos especiales en México, el servicio de mensajes electrónicos personalizados (paging), servicios de doblaje, distribución de películas de largometraje, y un portal de Internet.

En mayo de 2000 la Compañía lanzó EsMas.com, un portal horizontal de Internet de habla hispana como parte de su estrategia para convertirse en el líder del mercado de habla hispana. EsMas.com posee el extenso y exclusivo contenido de Televisa en noticias, deportes, música, editoriales y entretenimiento, y ofrece una variedad de servicios, incluyendo correo electrónico, buscadores, salas de conversación y comercio electrónico. La inversión total de EsMas.com hasta el 31 de diciembre de 2000 fue de U.S.\$76.4 millones de dólares, la cual incluye inversiones en activos y los costos y gastos de operación incurridos. En sólo 8 meses de operación EsMas.com se ha posicionado como uno de los portales líderes en México, con más de 5 millones de visitantes mensuales y 375,000 usuarios.

La contribución de las ventas de Otros Negocios representó el 7.1% en 2000 y 7.5% en 1999, del total de las ventas de la Compañía.

2000 vs. 1999

El incremento en las ventas netas de otros negocios de \$30.3 millones de pesos o 2.1% en 2000, alcanzando \$1,497.4 millones de pesos de \$1,467.1 millones de pesos en 1999, se debió principalmente a mayores ingresos publicitarios provenientes de eventos de fútbol, por participación en torneos internacionales de los equipos de la Compañía, un aumento en la distribución de películas de largometraje y por las ventas del portal horizontal de Internet, EsMas. Este incremento fue parcialmente compensado por menores ingresos del negocio de mensajes electrónicos personalizados y del negocio de doblaje.

La pérdida de operación de Otros Negocios aumentó \$201.3 millones de pesos o 134.7% en 2000, llegando a \$350.7 millones de pesos de \$149.4 millones de pesos en 1999, debido principalmente a mayores costos relacionados con la puesta en operación del portal horizontal de Internet, EsMas, así como mayores costos relacionados con eventos deportivos. Este incremento fue parcialmente compensado por una reducción en el costo de ventas del negocio de mensajes electrónicos personalizados y menores gastos en la distribución de películas de largometraje. La Compañía espera que EsMas.com tenga pérdidas netas y flujos de efectivo adversos durante los próximos años de expansión del portal.

Costo Integral de Financiamiento

En períodos de altas tasas de inflación y fluctuaciones cambiarias, el costo integral de financiamiento puede llegar a tener un impacto significativo en los estados financieros de la Compañía. De acuerdo con los PCGAs en México, las empresas deben reconocer en el estado de resultados todos los efectos financieros que produce la inflación en la operación y financiamiento de la empresa. Bajo el rubro de costo integral de financiamiento se incluyen:

- Intereses ganados.
- Intereses pagados. (Incluye la actualización por inflación de la deuda denominada en UDI's con vencimiento en 2007).
- Ganancias o pérdidas cambiarias relacionadas con activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera.
- Resultado monetario del ejercicio que se deriva de los activos y pasivos monetarios.

En la medida en que la Compañía tenga pasivos monetarios que excedan sus activos monetarios en un período con inflación, la Compañía generará una ganancia monetaria.

Las ganancias o pérdidas cambiarias de la Compañía se afectan por la tenencia de activos y pasivos denominados en moneda extranjera. La Compañía reconoce una ganancia o pérdida cambiaria si el tipo de cambio del peso fluctúa en relación a la moneda en la cual los activos o pasivos monetarios están denominados.

La Compañía adoptó la política de capitalizar el costo integral de financiamiento atribuible a los activos fijos en períodos preoperativos. El costo integral de financiamiento capitalizado incluye los intereses pagados, la ganancia obtenida por la posición monetaria y los resultados cambiarios. Dicho importe se determina con referencia al costo ponderado de la deuda de la Compañía en el período respectivo. Dichos montos serán depreciados con base en la vida útil de los activos respectivos. (Ver Notas 1 (g), 9 y 21 a los estados financieros). Debido a que la tasa de inflación durante 1999 y 2000 excedió a la de pago de intereses y a la de pérdida cambiaria del peso frente al dólar, durante éstos periodos, no se tiene costo integral de financiamiento sujeto a capitalizar, ya que dicho costo resultó en una ganancia.

2000 vs. 1999

El costo integral de financiamiento disminuyó \$30.1 millones de pesos, representando 3.0% llegando a una pérdida de \$978.0 millones de pesos en 2000, en comparación con una pérdida de \$1,008.0 millones de pesos reportados en el mismo periodo del año anterior. Esta variación se debió principalmente al decremento de los intereses pagados por la cantidad de \$256.8 millones de pesos en 2000, alcanzando \$1,400.4 millones de pesos, de \$1,657.2 millones de pesos en 1999, como consecuencia de la reestructura de la deuda denominada en moneda extranjera y por un incremento en los intereses ganados por un monto de \$72.5 millones de pesos para alcanzar \$887.7 millones de pesos en 2000, de \$815.2 millones de pesos en 1999, en virtud de que se tuvo mayor flujo de efectivo disponible después de pagar la reestructuración de la deuda a largo plazo denominada en moneda extranjera. Estas variaciones fueron parcialmente compensadas por un incremento en la pérdida en cambios derivado de los contratos de cobertura de tipo de cambio (ver Nota 21 de los estados financieros de la Compañía) y una mayor pérdida por posición monetaria derivada del efecto de actualización de las partidas no monetarias que integran la base para calcular los impuestos diferidos con base en la Circular 54, interpretación de los impuestos diferidos Boletín D-4.

Partidas Especiales

Las partidas especiales representaron una pérdida de \$1,839.9 millones de pesos en 2000, principalmente relacionadas con los costos incurridos por el refinanciamiento de la deuda Senior de largo plazo en el segundo trimestre de 2000. Ver "Liquidez, Divisas y Recursos de Capital - Deuda".

La Compañía ha tomado una serie de medidas para la reducción de costos y gastos. Al 31 de diciembre de 1999 la Compañía y sus subsidiarias consolidadas, tenían 14,700 empleados, representando una reducción del 29.0% en relación a los aproximadamente 20,700 empleados al 31 de diciembre de 1995. Al 31 de diciembre de 2000 el total de empleados se redujo a aproximadamente 14,600.

Otras medidas para la reducción de costos y gastos incluyen:

- Concentración de oficinas e instalaciones y el cierre de negocios no estratégicos, cancelación y ventas varias de operaciones no esenciales.
- Reubicación de las operaciones de ciertas revistas de E.U.A. a México y reducción de costos de publicación de revistas.
- Reducción importante del número de películas de largometraje producidas por la Compañía.
- Eliminación de programas no rentables.
- Reducción de gastos relacionados con el arrendamiento de inmuebles para espacio de oficinas, gastos promocionales, gastos relacionados con viáticos, gastos de donativos y eventos culturales, así como gastos por concepto de atenciones y arrendamiento de inmuebles.
- Reducción de pagos al personal por tiempo extra.

La Compañía ha continuado con el programa de reducción de costos y gastos, reconociendo cargos a resultados dentro de partidas especiales por \$438.1 millones de pesos en 2000 Y \$490.0 millones de pesos en 1999, los cuales principalmente son por costos por indemnizaciones pagadas a los empleados que fueron cesados y por el cierre de operaciones. Ver Nota 22 a los estados financieros.

Otros Gastos / Productos - Neto

Otros gastos / productos neto refleja una pérdida de \$499.9 millones de pesos en 2000, comparada con una ganancia de \$697.3 millones de pesos en 1999.

Otros gastos netos por el año terminado al 31 de diciembre de 2000, principalmente reflejó:

- Amortización y cancelación de crédito mercantil por \$201.8 millones de pesos;
- Donativos por \$53.6 millones de pesos;
- Asesoría financiera y servicios profesionales por \$139.5 millones de pesos;
- Amortización de los costos relacionados con los negocios de las plataformas DTH por un monto de \$94.0 millones de pesos;
- Otros gastos, neto por \$11.0 millones de pesos.

Otros productos netos por el año terminado al 31 de diciembre de 1999, principalmente reflejó:

- Una ganancia de \$1,903.3 millones de pesos principalmente por la venta de acciones de Univisión, neta de costos y gastos asociados.
- Costos por un monto de \$259.2 millones de pesos relacionados con las inversiones en los negocios conjuntos de las plataformas DTH.
- Amortización y cancelación de crédito mercantil por \$509.7 millones de pesos.
- Provisión para cuentas incobrables distintas a clientes por \$63.2 millones de pesos.
- Otros costos y gastos por \$373.9 millones de pesos.

Ver nota 23 de los estados financieros de la Compañía para información adicional.

Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Activo y Participación de Utilidades a los Trabajadores

La tasa del impuesto sobre la renta para personas morales en México fue del 35% en 2000 y 1999, la tasa del impuesto al activo fue de 1.8% en 2000 y 1999. La Compañía y sus subsidiarias que causan el impuesto al activo, pueden acreditar éste individualmente contra el impuesto sobre la renta a pagar por cada una de ellas. Los impuestos sobre la renta y al activo, representa como porcentaje de la utilidad contable antes de provisiones, fueron el 21.9% en 2000 y 27.3% en 1999, incluyendo en el 2000 el reconocimiento de los impuestos diferidos. Ver Nota 24 a los estados financieros de la Compañía.

En 2000 Y 1999, la Compañía no causó impuesto sobre la renta, con respecto a sus operaciones en México, principalmente como resultado de:

- Premios, comisiones y otros gastos relacionados con la extinción de la deuda a largo plazo.
- pérdidas fiscales operativas generadas en periodos anteriores y durante el ejercicio.
- diferencias temporales resultantes de compras de inventarios, mismas que fueron parcialmente compensadas tanto por los diferenciales en la acumulación para efectos fiscales de los efectos inflacionarios.
- Acreditamiento del impuesto al activo contra el impuesto sobre la renta.

El impuesto sobre la renta y el impuesto al activo incurrido por la Compañía ascendió a \$947.7 millones de pesos y \$922.6 millones de pesos en 2000 y 1999 respectivamente, consistiendo principalmente de:

- impuesto al activo
- impuesto sobre la renta de subsidiarias extranjeras
- Impuesto sobre la renta correspondiente al interés minoritario de las subsidiarias que consolidan para efectos fiscales

A partir de 1999, derivado de los cambios en la Ley del Impuesto sobre la Renta las empresas mexicanas sólo podrán consolidar hasta un 60% de la participación accionaria, el cual se aplicará a la utilidad o pérdida fiscal de las subsidiarias. Esto implica un riesgo de mayor pago de impuesto sobre la renta por la parte minoritaria que afectará los resultados y el flujo de efectivo.

Ver Nota 24 a los estados financieros para una descripción y análisis de las principales diferencias entre el resultado contable y el fiscal, así como de las pérdidas fiscales consolidadas y no consolidadas en 2000 y 1999.

A partir del 1º de enero de 2000 la Compañía adoptó los lineamientos establecidos en el boletín D-4 revisado, "Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad". Este boletín modifica el tratamiento contable de los impuestos diferidos, y tendrá un impacto a futuro en las tasas efectivas de impuestos. La adopción del Boletín D-4 a partir del 1º. de enero de 2000, resultó en un incremento inicial en el pasivo de impuestos diferidos, y un correspondiente decremento en el capital contable por \$2,457.6 millones de pesos, de los cuales \$2,394.6 millones de pesos corresponden al capital contable mayoritario. Durante 2000, el efecto de impuestos diferidos fue aplicado como sigue: decremento en el pasivo de impuestos por \$591.6 millones de pesos, acreditándose al resultado por posición monetaria, al resultado por tenencia de activos no monetarios y a la provisión para impuestos diferidos por \$200.2 millones de pesos, \$198.6 millones de pesos, y \$192.7 millones de pesos, respectivamente; asimismo, la provisión de impuestos diferidos por \$419.7 millones de pesos correspondiente al efecto en la actualización de las partidas no monetarias incluidas en el cálculo de impuestos diferidos, fue originalmente aplicado al resultado por posición monetaria, con base en lo que establece la Circular 54. Ver Nota 24 a los estados financieros de la Compañía.

La Compañía tiene pérdidas fiscales por amortizar al 31 de diciembre de 2000 como sigue: no consolidadas de subsidiarias mexicanas y de subsidiarias extranjeras por \$1,347.7 millones de pesos y \$1,098.5 millones de pesos respectivamente, las cuales expiran de 2001 a 2008 en las subsidiarias mexicanas y de 2001 a 2020 en las subsidiarias extranjeras. Durante 1999 y 2000, la Compañía amortizó pérdidas fiscales consolidadas por \$4,078.6 millones de pesos y \$914.9 millones de pesos, respectivamente; asimismo, amortizó pérdidas fiscales no consolidadas por \$1,990.0 millones de pesos y \$1,771.5 millones de pesos, respectivamente. Ver Nota 24 a los estados financieros de la Compañía.

La legislación mexicana obliga a todas las empresas a pagar a sus empleados, además de sus salarios, una participación en las utilidades del ejercicio, equivalente al 10% de la utilidad fiscal. La Compañía ha convenido en pagar anualmente un bono especial a sus empleados por concepto de la participación de las utilidades a los trabajadores. Si el importe a pagar por este bono especial es superior a la participación de las utilidades a los trabajadores, el remanente se registra dentro de los rubros de costo de ventas y gastos de administración y venta. En 2000 y 1999, se registró un importe de aproximadamente \$74.9 millones de pesos y \$47.5 millones de pesos respectivamente como bono especial.

Participación en los Resultados de Inversiones

En este rubro se muestran los resultados “netos” de las empresas en las que la Compañía mantiene intereses y no se consolidan por no tener el control. En 2000 y 1999 este rubro muestra lo siguiente:

- Inversiones en servicios de televisión directa al hogar vía satélite (DTH) en México, España, Colombia y Chile.
- Inversiones en Univisión.

En 2000 los resultados de inversiones incluyen: un incremento en las pérdidas relacionadas en la asociación de DTH en México, que incluye partidas especiales por aproximadamente \$258.4 millones de pesos, para cubrir el costo de la doble iluminación por la utilización de dos satélites, en el tiempo que se reorientan las antenas de los subscriptores y se cambian las operaciones a un nuevo satélite.

En 1999, la Compañía convirtió los warrants que tenía de Univisión en Acciones por \$397.1 millones, lo que incrementó su participación accionaria y en consecuencia reconoció una utilidad que registró al valorar por el método de participación sus intereses en Univisión. Dicha utilidad fue parcialmente compensada por pérdidas atribuibles a otras inversiones durante este período, como es el caso de sus inversiones en Pegaso, que se reconocieron pérdidas sobre estas inversiones de \$259.2 millones de pesos en 1999. Hasta el 30 de junio de 2000, la Compañía reconoció pérdidas de su inversión en Pegaso por \$157.0 millones, fecha en que dispuso de su inversión. Ver Nota 3 a los estados financieros de la Compañía.

La Compañía espera que sus operaciones en DTH tengan pérdidas netas y substanciales flujos de efectivo adversos durante los próximos años de desarrollo y expansión de sus servicios satelitales. La Compañía no consolida los resultados de sus acciones en DTH, debido a que no tiene el control de estas. De acuerdo a los términos de su asociación en DTH en México, la Compañía no posee el control en Innova a pesar de tener la mayoría de participación accionaria. Ver “Televisión Directa al Hogar VIA SATELITE” y Nota 8 de los estados financieros de la Compañía.

Operaciones Discontinuas

Durante el primer trimestre de 1999 fueron discontinuados los negocios relacionados con la producción de obras teatrales, la promoción de corridas de toros y la venta de productos de consumo, derivado de las pérdidas por su operación. Ver Nota 25 a los estados financieros.

Interés Minoritario

Refleja la porción de los resultados de operación atribuibles a los intereses en posesión de terceros, de los negocios en que la Compañía no es propietaria de su totalidad, incluyendo Editoriales hasta septiembre de 2000, Televisión por Cable y el negocio de mensajes electrónicos personalizados. El interés minoritario de la Compañía fue de \$174.9 millones de pesos en 2000 y \$235.9 millones de pesos en 1999.

El decremento en 2000, refleja principalmente la adquisición del 35% del interés en el segmento editorial.

Resultado Neto

En 2000 la Compañía tuvo una pérdida neta de \$790.4 millones de pesos, comparado con una utilidad neta de \$1,159.4 millones de pesos en 1999. Esta variación por \$1,949.8 millones de pesos, se debe principalmente a:

- un incremento en las partidas especiales por \$1,349.9 millones de pesos,
- un incremento en otros gastos / producto neto de \$1,197.2 millones de pesos,
- un incremento en la participación en las pérdidas de afiliadas por \$994.5 millones de pesos.

Esta disminución fue parcialmente compensada por una disminución en el costo integral de financiamiento, impuestos sobre la renta y diferidos, operaciones discontinuadas, interés minoritario y por un incremento en la utilidad de operación.

Liquidez, Divisas y Recursos de Capital

Liquidez

La Compañía generalmente depende de una combinación de; ingresos de operación, préstamos y del resultado neto de las disposiciones o aplicaciones de las necesidades de su capital de trabajo, inversiones de capital por mantenimiento, adquisiciones de propiedades, planta y equipo; así como en inversiones permanentes.

El Plan de Comercialización tiene un impacto considerable en la liquidez de la Compañía. Durante el cuarto trimestre de cada año la Compañía recibe la mayoría de los depósitos de sus clientes, relacionados con el Plan de Comercialización, situación que determina que su capital de trabajo y las inversiones de capital neto fluctúe durante todo el año, mostrando un saldo mayor de efectivo e inversiones temporales en el último trimestre de cada año. En 2000 la Compañía recibió una mayor cantidad de depósitos durante el cuarto trimestre de 2000 en comparación con los recibidos durante el mismo periodo de 1999 en términos reales. El porcentaje de depósitos recibidos en documentos ha disminuido en relación con los recibidos en efectivo. Sin embargo la Compañía podría requerir de vender activos o recurrir a préstamos a corto plazo para cubrir sus necesidades de capital de trabajo. Ver - "Televisión".

La Compañía espera financiar sus necesidades de efectivo del año 2001 a través de una combinación de fuentes de efectivo, y/o préstamos a corto plazo. La cantidad de préstamos a corto plazo para cubrir las necesidades de efectivo durante el año 2001, dependerá de los vencimientos de los documentos recibidos bajo el Plan de Comercialización y de los flujos que la Compañía recibiera por la compra libre de los anunciantes de televisión y las ventas de otros segmentos.

Flujo de ingresos de operación

El flujo de ingresos de operación, se deriva del resultado neto del año más / menos las partidas que no requieren utilización de recursos, por ejemplo la depreciación e impuestos diferidos, excluyendo los cambios en el capital de trabajo.

En 2000, la Compañía generó un flujo de ingresos de operación positivo por \$2,759.9 millones de pesos comparado con el de 1999 por \$2,520.7 millones de pesos. La variación se originó principalmente de:

Incrementos en el flujo de ingresos de operación

- \$828.5 millones de pesos de incremento en la utilidad de operación.
- \$376.0 millones de pesos de incremento en partidas que no requieren utilización de efectivo como: la participación en los resultados de subsidiarias, depreciación y amortización, provisión y cancelación para cuentas incobrables e impuestos diferidos.
- \$1,814.0 millones de pesos de disminución en las utilidades por venta de inversiones.

Decremento en el flujo de ingresos de operación

- \$1,349.9 millones de pesos de incremento en partidas especiales derivado de los costos incurridos con el refinanciamiento de la deuda a largo plazo de la Compañía en el segundo trimestre de 2000.
- \$1,197.2 millones de pesos de pérdida correspondiente a la variación de otros gastos y productos de 2000 comparado contra 1999.
- \$231.4 millones de pesos de pérdidas en otras partidas.

Adquisiciones e inversiones

En 2001 la Compañía pretende:

- Invertir en la compra de planta y equipo por aproximadamente U.S.\$188.2 millones de dólares, que incluyen gastos por una cantidad de U.S.\$66.2 millones de dólares para la expansión y mejora del negocio de cable, lo que se pretende cubrir con el efectivo que se tiene y el que provenga de la operación de Cablevisión, negocio en que la Compañía posee el 51% .
- Invertir U.S.\$107.0 millones de dólares en DTH, en forma de préstamos a largo plazo y/o contribuciones de capital.
- Invertir aproximadamente U.S.\$21.1 millones de dólares en conexión con la operación del portal de Internet, incluyendo la digitalización de su contenido y costos asociados con la operación de este portal.

La Compañía podría hacer gastos adicionales en relación con adquisiciones e inversiones, incluyendo la posible fusión con Grupo ACIR.

Durante 2000:

- Invirtió en la compra de planta y equipo aproximadamente U.S.\$149.9 millones de dólares, que incluyen gastos por una cantidad de U.S.\$29.7 millones de dólares para la expansión y mejora del negocio de cable.
- Invirtió U.S.\$108.2 millones de dólares en DTH, de los cuales U.S.\$48.6 millones de dólares fueron en forma de préstamos a largo plazo y U.S.\$59.6 millones de dólares en forma de contribuciones de capital.
- Invirtió aproximadamente U.S.\$15.0 millones de dólares en conexión con la puesta en marcha del portal de Internet, incluyendo la digitalización de su contenido y costos asociados con la operación de este portal.
- Invirtió U.S.\$56.9 millones de dólares en la compra de CPOs y por consiguiente se llevó a cabo el programa de recompra de acciones.

Deuda.

Las siguientes tablas muestran la deuda de la Compañía al 31 de diciembre de 2000.

Documentos por pagar a bancos.

Al 31 de diciembre, los documentos por pagar a bancos se integraban como sigue:

	1999	2000	Vencimientos al 31 de diciembre de 2000
Crédito sindicado en dólares americanos (1)	\$ —	\$ 3,844,000	En 2003
Otros créditos bancarios en dólares americanos (2)	337,198	232,449	Varios de 2002 a 2010
Créditos en moneda nacional (3)	678,453	572,344	En 2004
Créditos en pesetas españolas (4)	92,294	280,471	Varios de 2003 a 2007
	1,107,945	4,929,264	
Arrendamientos financieros	35,076	68,368	En 2003
	1,143,021	4,997,632	
Menos: vencimientos a corto plazo	801,378	288,831	
Vencimientos a largo plazo	\$ 341,643	\$ 4,708,801	

(1) El 8 de mayo de 2000, la Compañía contrató un crédito sindicado con bancos comerciales internacionales por un monto de U.S.\$400 millones de dólares, con una tasa de interés anual de LIBOR más 1.25% (excluyendo el efecto de piramidación de impuesto sobre la renta retenido) y un vencimiento en 2003. Los intereses de este crédito son pagaderos semestralmente. Los recursos netos de este crédito, junto con los recursos netos de los Documentos denominados en UDIs descritos posteriormente, y efectivo disponible, fueron utilizados para fondear las ofertas de recompra así como las primas y gastos correspondientes descritos más adelante. Bajo los términos de este contrato, la Compañía y sus subsidiarias restringidas (aquellas dedicadas a la televisión abierta, programación para televisión restringida y licencias de programación) requieren mantener (a) ciertas razones financieras de cobertura con respecto a endeudamiento, intereses pagados y capital contable; y (b) ciertas restricciones financieras relativas a endeudamiento, pago de dividendos, emisión y venta de capital social, inversiones de capital y gravámenes.

(2) Incluye U.S. \$16.4 millones de dólares (\$169,212) y U.S. \$10.3 millones de dólares (\$99,435) de deuda a largo plazo al 31 de diciembre de 1999 y 2000, respectivamente, con vencimientos de hasta dos años, a una tasa de interés anual del 5.5% (excluyendo el efecto de piramidación de impuesto

- sobre la renta retenido). Esta deuda requiere que la Compañía reconozca ciertas restricciones financieras. Los créditos remanentes en dólares americanos tienen tasas de interés anual que varía entre 1 y 4 puntos arriba de LIBOR (excluyendo el efecto de piramidación de impuesto sobre la renta retenido).
- (3) Incluye un préstamo a largo plazo por pagar a un banco mexicano de \$665,197 y \$572,344 al 31 de diciembre de 1999 y 2000, respectivamente, con vencimiento original en agosto de 2000, el cual fue refinanciado en julio de 2000. Bajo dicho refinanciamiento, la Compañía pagará el monto principal de este préstamo en 16 pagos trimestrales iguales a partir de octubre de 2000 y hasta julio de 2004, con una tasa de interés anual equivalente a TIE más 45 puntos base, pagadero mensualmente. Los términos de este refinanciamiento incluyen ciertas razones y restricciones financieras que deben ser cumplidas por la Compañía y ciertas subsidiarias restringidas, las cuales son similares a las razones y restricciones financieras establecidas en el contrato del crédito sindicado mencionado anteriormente. Antes de su refinanciamiento, este préstamo causó interés anual equivalente a TIE calculado sobre bases mensuales más puntos base adicionales, cuyo promedio fue de 138 en 1999 y de 150 en los primeros seis meses de 2000.
- (4) Al 31 de diciembre de 2000, incluye un préstamo a largo plazo por aproximadamente 3,921.6 millones de pesetas españolas (Ps.210,199), con una tasa anual de interés de EURIBOR más 0.80% pagadero trimestralmente, con vencimiento en junio de 2003. Este préstamo está garantizado por acciones que representan aproximadamente el 42% de la inversión del Grupo en su negocio DTH en España (ver Nota 8).

En febrero de 2000, la Compañía contrató una línea de crédito para poder emitir deuda a corto plazo hasta por U.S.\$200 millones de dólares como parte de un programa de Papel Euro-Comercial. Al 31 de diciembre de 2000, la Compañía no había incurrido en deuda alguna bajo este programa.

El 17 de mayo de 2000, la Compañía dio por terminada su línea de crédito revolvente por U.S.\$100 millones de dólares con un sindicato de bancos comerciales. La Compañía no incurrió en endeudamiento alguno bajo esta línea de crédito revolvente.

Otros documentos por pagar

Al 31 de diciembre, se integraban como sigue:

		1999		2000	Vencimientos al 31 de diciembre de 2000
Dólares americanos (1)	\$	55,907	\$	102,614	Varios de 2001 a 2005
Pesetas españolas (2)		64,619		26,031	En 2001
		120,526		128,645	
Menos: vencimientos a corto plazo		56,074		56,880	
Vencimientos a largo plazo	\$	64,452	\$	71,765	

- (1) Otros documentos por pagar en dólares americanos, los cuales causan interés anual que varía entre 1 y 4 puntos sobre LIBOR.
- (2) Otros documentos por pagar en pesetas españolas causan interés anual que varía entre 10.69% y 12.24%

Créditos bursátiles a largo plazo

Al 31 de diciembre, se integraban como sigue:

	1999			2000		
	Monto principal (miles de dólares americanos)		Moneda nacional	Monto principal (miles de dólares americanos)		Moneda nacional
Documentos por pagar Serie A con vencimiento en 2003(a)(c)	U.S.\$	200,000	\$	2,069,137	U.S.\$	68,847 \$
Documentos por pagar Serie B con vencimiento en 2006(a)(c)		200,000		2,069,137		5,343
Obligaciones descontadas con vencimiento en 2008 (a)(b)(c)		478,173		4,947,026		31,029
		878,173		9,085,300		105,219
Documentos por pagar con vencimiento en 2005 (d)		—		—		200,000
	U.S.\$	878,173		9,085,300	U.S.\$	305,219
Pagarés denominados en UDIS con vencimiento en 2007 (incluye actualización de \$159,368 al 31 de diciembre de 2000)(e)						
						3,159,368
			\$	9,085,300		\$
						6,092,525

- (a) Los intereses sobre los Documentos y Obligaciones descontadas son pagaderos semestralmente. Excepto por lo que se describe en el párrafo siguiente, los Documentos por pagar Serie A y Serie B no son redimibles a opción de la Compañía. Las tasas de interés (incluyendo el efecto de piramidación de los impuestos retenidos y por retener a los tenedores de los títulos) son del 11.96%, 12.49% y 13.93% anual sobre los Documentos por pagar Serie A, Serie B y las Obligaciones descontadas, respectivamente. En el caso de ocurrir ciertos cambios legales que afectaran el tratamiento de impuestos retenidos a los tenedores de estos Documentos, los títulos podrán redimirse en cualquier fecha a la opción de la Compañía, únicamente por la totalidad de los mismos, al 100% de su monto principal o valor acumulado, según sea el caso, más los intereses acumulados pendientes de pago, si los hubiera, a la fecha de redención. Las Obligaciones descontadas también son redimibles a opción de la Compañía, en todo o en parte, en cualquier fecha a partir del 15 de mayo de 2001, inicialmente al 106.625% de su monto principal más intereses acumulados pendientes de pago, si los hubiera; declinando posteriormente, hasta llegar al 100% del monto del principal, más los intereses acumulados pendientes de pago, hacia el o después del 15 de mayo de 2003. Estos títulos son quirografarios y tienen igualdad en derecho de pago con todas las obligaciones existentes y futuras, quirografarias y no subordinadas de la Compañía, y están efectivamente subordinados a todos los pasivos existentes y futuros de las subsidiarias de la Compañía.
- (b) Netas de descuento por amortizar por aproximadamente U.S.\$92.0 millones de dólares y U.S.\$1.5 millones de dólares al 31 de diciembre de 1999 y 2000, respectivamente (incluyen descuento amortizado por aproximadamente U.S.\$178.2 millones de dólares y U.S.\$2.5 millones de dólares al 31 de diciembre de 1999 y 2000, respectivamente). El descuento sobre las Obligaciones descontadas quedará completamente amortizado el 15 de mayo de 2001, fecha en la cual el monto de pago del principal será de aproximadamente U.S.\$32.5 millones de dólares. Después del 15 de mayo de 2001, los intereses sobre las Obligaciones descontadas serán pagaderos semestralmente comenzando el 15 de noviembre de 2001. Adicionalmente, las Obligaciones descontadas son redimibles como se describe en el inciso (a) anterior.
- (c) El 10 de mayo de 2000, la Compañía concluyó las ofertas de recompra y solicitudes de consentimiento de los títulos de su deuda a largo plazo por un monto de aproximadamente U.S.\$920.1 millones de dólares (\$9,235,150), que incluyeron las primas por recompra y consentimiento, y los intereses acumulados por pagar a esa fecha por aproximadamente U.S.\$125.9 millones de dólares (\$1,263.670.) Como resultado de estas transacciones la Compañía (a) extinguió aproximadamente el 88.17% de los títulos de su deuda a largo plazo denominada en dólares americanos incluyendo aquellos títulos mantenidos a nombre de la Compañía; (b) eliminó substancialmente todas las restricciones financieras en relación con esta deuda; y (c) reconoció una pérdida antes de impuestos de aproximadamente \$1,401.797, que fue registrada como una partida especial en el estado de resultados consolidado por el año que terminó el 31 de diciembre de 2000. Adicionalmente, después de estas transacciones, la Compañía recompró títulos de deuda a largo plazo por un monto de aproximadamente U.S.\$4.0 millones de dólares (\$40,283), que incluyeron las primas por recompra, y los intereses acumulados por pagar a la fecha de la recompra por aproximadamente U.S.\$0.2 millones de dólares (\$2,464) (ver Nota 22).
- (d) El 8 de agosto de 2000, la Compañía emitió U.S.\$200 millones de dólares de Documentos por pagar a una tasa nominal de 8.625% anual con vencimiento en agosto de 2005. El interés sobre estos Documentos por pagar, incluyendo el efecto de piramidación de los impuestos por retener a los tenedores de los títulos, es del 9.07% anual, pagadero semestralmente en febrero y agosto de cada año, a partir de febrero de 2001. Los Documentos por pagar son obligaciones sin garantía de la Compañía, con iguales derechos de pago de toda deuda sin garantía e insubordinada de la Compañía, y está subordinada en derecho de pago a todos los pasivos existentes y futuros de las subsidiarias de la Compañía. Los

Documentos por pagar no pueden ser redimidos antes de su vencimiento, excepto en el caso de ciertos cambios en las leyes relativas a la retención de impuestos, en cuyo caso los títulos serán redimibles en su totalidad a opción de la Compañía. El contrato de esta deuda a largo plazo contiene ciertas restricciones que limitan a la Compañía y sus subsidiarias dedicadas a la televisión abierta, programación para televisión restringida y licencias de programación, para aceptar gravámenes sobre sus activos, realizar transacciones de venta y arrendamiento en vía de regreso y consumir ciertas fusiones, consolidaciones o transacciones semejantes. En el cuarto trimestre de 2000, substancialmente la totalidad de los Documentos por pagar fue registrada por la Compañía ante la Comisión de Valores e Intercambio ("Securities and Exchange Commission") de los Estados Unidos a través de una oferta de intercambio.

- (e) El 14 de abril de 2000, la Compañía emitió en el mercado de valores de México pagarés denominados en Unidades de Inversión ("UDIs") por un monto de \$3,000,000 (1,086,007,800 UDIs), a una tasa de interés anual del 8.15% y con vencimiento en 2007. El valor de la UDI al 31 de diciembre de 2000, era de 2.909158 pesos por una UDI.

En junio de 1999, la Compañía celebró contratos de cobertura del tipo de cambio futuro por montos nominales de U.S.\$100 millones de dólares y \$1,253,500, para cubrir el riesgo cambiario por los intereses en dólares americanos pagaderos semestralmente en 2000 de los Documentos por pagar Serie A y Serie B, y posteriormente a las ofertas de recompra y solicitudes de consentimiento de dichos títulos, para cubrir el riesgo cambiario por los intereses en dólares americanos pagaderos semestralmente hasta 2001 (ver Notas 1 (n) y 13 a los estados financieros de la Compañía). Al 31 de diciembre de 2000, los montos nominales de estos contratos pendientes de pago eran de U.S.\$50 millones de dólares y \$682,625.

En el tercer trimestre de 1999, la Compañía celebró un contrato de intercambio de U.S.\$41 millones de dólares (\$394,010) de los Documentos por pagar Serie A, los cuales fueron adquiridos por una institución financiera en el mercado abierto de acuerdo con este contrato. Bajo los términos de dicho contrato, la Compañía recibió un 5.4% del monto de los documentos adquiridos, el cual se registra como un ajuste a los intereses pagados en el período remanente de vencimiento de los Documentos por pagar Serie A. Dependiendo de las condiciones del mercado, el contrato de intercambio requiere que la Compañía pague o reciba la diferencia entre el precio pagado por la institución financiera y el valor de mercado de los Bonos del Gobierno Federal Mexicano al 9.875% de interés anual, con vencimiento en 2007.

Vencimientos de documentos por pagar y arrendamientos financieros

Los vencimientos de los documentos por pagar y créditos bursátiles por los siguientes cinco años, a partir del 31 de diciembre de 2000, sin incluir arrendamiento financiero, son los siguientes:

2001	\$	317,108
2002		266,799
2003		4,912,782
2004		149,126
2005 y años siguientes		5,504,619
	\$	11,150,434

Los pagos mínimos por arrendamiento financiero en los próximos tres años, a partir del 31 de diciembre de 2000, son como sigue:

2001	\$	33,992
2002		34,015
2003		8,535
Total de pagos por arrendamiento financiero		76,542
Menos: intereses		8,174
Valor presente neto de los pagos por arrendamiento financiero	\$	68,368

Intereses Pagados

La siguiente tabla muestra los intereses pagados al 31 de diciembre de:

		1999(1)(2)	2000(1)(2)
Intereses Pagados en U.S. Dólares	U.S.\$	52.7	U.S.\$ 58.2
Intereses capitalizados bajo las obligaciones descontadas		57.6	25.0
Cantidades pagadas por pirimidación de impuestos		5.4	2.3
Total de intereses pagados en U.S. Dólares (3)	U.S.\$	115.7	U.S.\$ 85.5
Interés equivalente en pesos			
Pagadero en U.S. Dólares	\$	1,259.7	\$ 854.0
Interés pagadero en pesos		397.5	383.0
Actualización del préstamo en UDI's		—	163.4
Total de intereses pagados	\$	1,657.2	\$ 1,400.4

- 1) Cifras en millones de U.S. Dólares y millones de pesos mexicanos, los cuales fueron convertidos al tipo de cambio de cuando fueron reconocidos, y después actualizados al 31 de diciembre de 2000.
- 2) Los intereses pagados en estos periodos, incluyen cantidades efectivamente pagados en dólares como resultado de lo establecido en los contratos.
- 3) El total de los intereses pagados excluyen el efecto de las política de capitalización y cobertura en intereses.

Garantías.

La Compañía garantiza, de manera proporcional y de acuerdo con su tenencia accionaria respectiva, los compromisos mínimos de sus asociaciones de DTH en relación con el uso de transpondedores, tanto por los de PanAmSat como por los de terceros, por periodos de hasta 15 años. El monto de los compromisos de dichas garantías es de aproximadamente U.S.\$312.7 millones de dólares. Adicionalmente, la Compañía ha garantizado obligaciones de DTH Tech Co. que provee de servicios técnicos a las plataformas de DTH de Latinoamérica, en la que la Compañía tiene un 30% de participación y de ciertas partes relacionadas por préstamos directos y por arrendamientos financieros, por una cantidad total aproximada de \$331.9 millones de pesos, de los cuales están relacionados, con garantías para instalaciones técnicas de DTH. Para una descripción de éstas y otras garantías, compromisos y contingencias. Ver Nota 15 a los estados financieros.