

# La televisió per cable, una inversió per al 2000

## Un 15% de les llars espanyoles reben imatges televisives de forma comunitària

—Antoni Capilla—

El cable revolucionarà el panorama àudio-visual espanyol. Encara no hi ha data exacta, però la televisió per cable, la mateixa que fa anys va trasbalsar el sistema televisiu nord-americà, és a punt d'arribar legalment a Espanya, tot i que el Govern espanyol hagi decidit demorar-ne, "per a un futur proper", la regulació del marc legal, davant les incerteses financeres i tecnològiques que encara planteja aquest nou sector de la indústria àudio-visual. Tot i això, la febre per la televisió per cable ja és en marxa. Les 395 televisions locals que funcionen a Espanya hi veuen la seva sortida legal, i algunes empreses sospiren per un negoci encara verge.

La realitat actual de la televisió per cable a Espanya està íntimament lligada a la més tradicional picaresca. Els vídeos comunitaris —popular versió espanyola de la televisió per cable— donen servei a més d'un milió i mig de llars. Els representants de les 500 empreses del sector defensen el seu dret a convertir-se en les primeres televisions legals per cable a Espanya.

Els vídeos comunitaris justifiquen el seu dret a continuar emetent amb el fet que tenen una audiència potencial de 6 milions de persones, i que si deixessin d'emetre afectarien els 15.000 treballadors que viuen d'un sector que mou anualment més de 18.000 milions de pessetes. La programació dels vídeos comunitaris és fonamentalment cinematogràfica, un 70%, i una petita part és dedicada a la informació local. El seu funcionament i la peculiaritat de la seva programació atempten contra la llei de la propietat intel·lectual, perquè aquestes xarxes de vídeos comunitaris no paguen els cànons de drets d'autor dels films projectats per les seves particulars televisions per cable. Paral·lelament als vídeos comunitaris, han sorgit alguns negocis més propers a la pirateria. El mes de gener passat, l'Audiència de Barcelona va obrir un procés contra un tècnic acusat de difondre il·legalment el senyal hertzià del canal de pagament Canal + mitjançant una àmplia xarxa de vídeo comunitari que abastava els barris de la Sagrera i la Verneda de Barcelona, amb més de 5.000 abonats.

### Camprodon i l'Escala

Una altra experiència íntimament lligada al cable és la iniciada per alguns ajuntaments, com el de Camprodon o el de l'Escala, que per raons estètiques i de recepció van decidir substituir les tradicionals antenes hertziànes dels edificis per una xarxa local de cable. Aquestes *televisions* a més a més dels habituals canals públics i privats espanyols, emeten, gràcies a la instal·lació d'antenes parabòliques, un ampli ventall de canals de televisió. Fins i tot es dona la paradoxa que els habitants de l'Escala, una petita població costra-bravenca, siguin els ciutadans que més oferta televisiva tenen de tot l'Estat espanyol: fins a 25 canals de televisió només encenent el televisor.

El cable com a transmissor de senyals de vídeo i àudio va ser introduït als Estats Units al principi

— Els habitants de l'Escala són els ciutadans que més oferta televisiva tenen de tot l'Estat espanyol: 25 canals —



dels anys 50, paral·lelament al desenvolupament de la televisió, i va facilitar l'accés dels canals a aquelles zones geogràfiques que, per causa de problemes orogràfics, no captaven els senyals hertzians de les cadenes. La seva expansió a finals dels anys 70 va servir per implantar els sistemes de fibra òptica, que van permetre que als anys 80 els americans assistissin a un espectacular creixement del cable com a oferta d'entreteniment; una oferta que ha trencat l'equilibri intern de la indústria audio-visual tradicional dels Estats Units.

### Camp per córrer

Europa va començar a plantejar-se el fenomen industrial del cable al principi dels 80, com a conseqüència del ressò del seu extraordinari desenvolupament als Estats Units. Molts governants hi van veure l'arribada d'una nova era de les telecomunicacions. Els 10 anys posteriors, però, han posat les coses al seu lloc i han demostrat que aquesta eufòria tecnològica encara té molt de camí per córrer. France Télécom, per exemple, només va aconseguir de cablejar el 3,3% del país en 7 anys, amb unes pèrdues econòmiques de 2.000 milions de francs. Els problemes de desenvolupament de cable a Europa són l'efecte, en bona mesura, de la progressiva implantació de nous canals gratuïts de televisió (tant terrestres com per satèl·lit).

### Les primeres empreses

Malgrat el retard en la seva regulació i els dubtes evidents sobre la seva rendibilitat, moltes empreses i institucions ja es preparen per a l'arribada del cable a Espanya. Telefónica i Prisa han constituït l'empresa Sociedad General de Cablevisión, que té per objectiu les activitats i els negocis que tinguin relació amb els sistemes de televisió per cable i els serveis de valor afegit relacionats amb la utilització d'aquest mitjà. Una altra iniciativa és la de l'empresa Multitel, que es va associar amb Sevillana de Cable, Sevillana de Electricidad i els bancs Bilbao-Vizcaya, Central Hispano i Banesto per oferir una televisió "a la carta", en què els telespectadors només pagaran els programes que sintonitzin.

La rendibilitat d'aquestes empreses descansa sobre un ampli nombre d'abonats que ha d'amortitzar el preu de les instal·lacions, el manteniment de la infraestructura i les despeses dels programes. L'aposta pel cable, en aquest sentit, és més una inversió pel 2000 que una realitat industrial per la dècada dels noranta. El director general de Telecomunicacions, Javier Nadal, és força escèptic sobre les possibilitats comercials de les empreses de televisió per cable espanyoles. "La demanda de televisió", afirma,



FOTO: LAURA GUERRERO

— Moltes empreses i institucions ja es preparen per l'arribada de la televisió per cable a Espanya —



“pot estar completament saturada quan la tecnologia del cable es pugui aplicar al nostre país”. Un dels principals inconvenients de la televisió per cable és, d'altra banda, la gran inversió econòmica en infraestructura que requereix el cablejat, estimada en gairebé un bilió de pessetes. Tot i això, hom calcula en 2.000 els canals de televisió per cable que podrien funcionar d'aquí a un temps a Espanya.

### Un 15%

Actualment, el 14,28% de les llars amb televisió que hi ha a Espanya estan connectades a sistemes de distribució de senyals de televisió per cable. Aquest percentatge, que inclou tant els sistemes avançats de televisió per cable com els vídeos comunitaris i els de recepció comunitària de senyals de satèl·lit, posa de manifest el creixement significatiu que, malgrat l'absència de marc legal, ha experimentat aquest sector. Aesdica, una associació que aplega el 70% dels operadors per cable espanyols, calcula que les empreses que integren treballaran, un cop hagi estat aprovada la llei, amb xifres que s'acosten als 50.000 milions de pessetes anuals. Aquest optimisme es corrobora amb l'interès mostrat per empreses tant espanyoles com multinacionals. Grans operadors com Jones Intercable, United Artists, Pacific Telesys, Milicom, les cadenes nord-americanes NBC i ABC, General d'Eaux Lyonnaise Communications, Électricité de France, Cable Wireless i Coditel són alguns dels grups que mostren interès per saber quin serà el percentatge de capital estranger que s'admetrà en la nova llei.

### Tres agents

L'esborrany inicial de la llei de la televisió per cable descriu tres agents en el procés de la televisió per cable. El primer, el servei portador o *carrier*, “es prestarà per gestió directa, a través d'una entitat de dret públic, o per gestió indirecta”, especificant que “sigui quin sigui el tipus de gestió, no podrà haver-hi més de dues entitats prestadores del servei portador de televisió per cable a una mateixa demarcació”, és a dir, el territori marcat pels límits d'un terme municipal o per una mancomunitat de municipis. Una d'aquestes portadores seria Telefónica, mentre que l'altra estaria a disposició d'altres empreses. El sector privat veu del tot necessari disposar d'un *carrier* per potenciar el desenvolupament de la televisió per cable. Un altre dels agents descrits a l'esborrany de llei és l'operador, que defineix com “la persona natural o jurídica autoritzada per distribuir canals de televisió per cable en una demarcació. El mateix avantprojecte calcula entre 100 i 150 les demarcacions en què es dividirà el territori espanyol. El canal de televisió és el darrer agent previst per l'esborrany de la llei de la televisió per cable: “Qualsevol persona, natural o jurídica,

podrà oferir als operadors de cable autoritzats d'una demarcació per a la seva distribució en aquest àmbit territorial un canal de televisió sempre que hagi obtingut la corresponent autorització”.

### Canals sense límit

Al marge de les possibilitats tècniques que ofereix la televisió per cable, el principal atractiu d'aquest sistema el constitueix la xifra de canals de programació que pot vehicular. A diferència de la televisió convencional, en la televisió per cable no hi ha límit a la quantitat de canals que poden ser distribuïts, si s'empra la tecnologia adequada. El projecte més espectacular que s'ha posat en pràctica és el de la Time Warner al districte de Queens, a Nova York, on la xarxa de cable, que és de fibra òptica, té capacitat per a una xifra que oscil·la entre els 600 i els 1.200 canals.

El projecte de Time Warner preveu, malgrat tot, l'oferta de només 150 canals de programació, dels quals 40 correspondrien a canals cinematogràfics, distribuïts sota la fórmula de pagament per programa vist, el *pay for view*, en què l'espectador només ha d'abonar a l'emissora que serveix les imatges l'import de l'emissió que ell hagi seguit, amb què es diferencia del sistema de peatge, que suposa l'abonament total d'una emissora sense que es tingui en compte el temps real de seguiment.

### Televisió a la carta

El *pay for view* o televisió a la carta ha esdevingut una de les modalitats amb més protecció per a l'expansió del cable interactiu als Estats Units. Aquest sistema permet d'accedir a transmissions especials, com els darrers Jocs Olímpics de Barcelona'92. La carrera industrial d'aquest nou fenomen televisiu no ha fet més que començar. Per exemple, el combat de boxa que Evander Holyfield i George Foreman van fer l'abril de 1991 va recaptar 55 milions de dòlars. La NBC va vendre, per la seva banda, segments de la seva cobertura dels JJ OO de Barcelona'92 a tres canals de *pay for view*. Per un preu que oscil·lava entre els 95 i els 175 dòlars, els americans van poder seguir les Olimpíades des de casa seva.

El cable, però, és més que un sistema televisiu. Dur el control dels consums d'aigua, telèfon i llum, com també rebre textos escrits mitjançant una impressora connectada al cable (correu electrònic), o escoltar conferències sense sortir de casa, són alguns dels serveis addicionals a la televisió dels quals l'usuari del cable podrà disposar. No és estrany, doncs, que siguin les companyies elèctriques, de gas i d'aigua les més interessades en aquest nou negoci. Es calcula que cablejar Espanya seria feina de cinc o sis anys, el mateix termini que caldria perquè aquest nou sistema comencés a ser rendible. ●

— **Les companyies elèctriques, de gas i d'aigua són les més interessades en aquest nou negoci** —