

L'oferta de Via Digital, impulsada per Telefònica, és la segona plataforma de televisió digital que es posa en marxa a l'estat espanyol. Amb l'oferta digital comença a definir-se el panorama televisiu del futur. EL TEMPS n'explica els elements bàsics.

# La invasió de les noves televisions

**E**l passat 15 de setembre engegava Vía Digital, la plataforma de televisió digital impulsada per Telefònica. Amb aquesta nova oferta televisiva comença a fer-se tangible allò que fins fa poc només era una imatge insòlita del futur.

Descodificadors, multicrypt, simulcrypt, televisió digital per satèl·lit, cable, plataformes digitals... Són tot de conceptes que ja formen part del món de la televisió actual, però que la majoria d'usuaris amb prou feines si saben distingir. El fet és que el panorama televisiu canvia a una velocitat que fa difícil d'assimilar-ne l'evolució.

L'oferta de Vía Digital és la segona plataforma digital que es posa en marxa a l'estat espanyol, des que el gener passat començà a funcionar Canal Satélite Digital (que inclou l'oferta de Canal +), posada en marxa pel grup de comunicació PRISA.

La lluita entre aquests dos grups de comunicació, amb les repercussions polítiques que ha tingut, ha ocupat molt d'espai en la informació sobre aquesta nova etapa de la televisió. Però, afegida a la complexitat d'aquesta lluita, hi ha la dificultat d'entendre què engloba l'objecte de la disputa.

Amb la televisió digital apareix una nova tecnologia que permet de multiplicar l'oferta de canals i de serveis. A banda oferir una qualitat d'imatge i de so molt més alta, la televisió digital permet la recepció de múltiples canals, de

connectar al terminal digital l'ordinador personal (i poder descarregar videojocs, programes informàtics o connectar-se a Internet) o l'equip d'alta fidelitat per aprofitar-ne la qualitat del so digital, etc.

La televisió digital pot utilitzar dos mitjans diferents per difondre el seu senyal: l'emissió per sa-

**A banda  
l'enfrontament  
polític entre les  
dues plataformes  
digitals, hi ha la  
veritable lluita,  
que és de signe  
econòmic.**

tèl·lit i la difusió de senyal per cable.

Les dues plataformes que avui ja funcionen a l'estat espanyol difonen el senyal per satèl·lit. Això suposa que, per a rebre els continguts d'una d'aquestes dues plataformes, cal que els usuaris, a banda abonar-se al servei, disposin d'una antena parabòlica que capti el senyal del satèl·lit. En segon lloc, també cal que disposin d'un terminal digital, un descodificador que, connectat a l'antena parabòlica, rep el senyal i el descodifica. Aquest descodificador es pot con-

nectar als altres aparells de la llar com ara l'ordinador o l'equip de música. I aquest descodificador és un dels elements que ha motivat la confrontació entre les dues plataformes digitals ara presents a l'estat espanyol

**La "guerra digital".** La lluita entre els grups de poder en el món de la comunicació —un ordit complex d'empreses relacionades amb el món dels mitjans i entitats financeres—, enfronta dos grans grups: el capitanejat per PRISA, que ha creat la plataforma Canal Satélite Digital, i el comandat per Telefònica, amb la plataforma Vía Digital.

A banda l'enfrontament polític entre aquestes dues plataformes —la de Telefònica acostada al govern del Partit Popular i la dirigida per PRISA defensada, des de l'oposició, pel PSOE—, hi ha la veritable lluita que és de signe econòmic. La facturació de la televisió de pagament podria arribar, l'any 2.000, a sumar 22.000 milions de pessetes. Una altra dada que pot fer entendre la virulència de la topada és que la facturació de tota la indústria audiovisual de l'estat espanyol, durant l'any 1996, va ser d'uns 450.000 milions de pessetes.

Amb l'objectiu d'aconseguir aquest gran botí, la batalla entre aquestes dues plataformes es desenvolupa entre dos camps: els drets sobre cinema i sobre futbol. I de fet, les parts implicades veuen clar que qui s'endurà el pre-

ARXIU / EFE



mi és la plataforma que pugui oferir als seus abonats la lliga de futbol.

La lluita va començar ara fa aproximadament un any. Antonio Asensio, llavors president d'Antena 3, va signar un acord amb Jesús de Polanco, president del Grup PRISA, el 24 de desembre de 1996. D'aquella manera unien els drets de transmissió dels equips de futbol de la Lliga espanyola, en favor de la plataforma de Canal Satélite Digital. L'acord va ser mal rebut pel govern espanyol, que veia com la futura plataforma que havia de llançar Telefónica, Vía Digital, ja quedava endarrerida d'entrada.

Es en aquest punt on la batalla comença a prendre un color més polític. Es formen dos grups al voltant de les dues plataformes. El govern del PP promou la plataforma de Vía Digital a través de Te-

lefònica i el PSOE pren posició en favor de la plataforma del grup PRISA, Canal Satélite Digital. A partir d'aquí el conflicte s'embolica. Resumint, es pot dir que, davant la inferioritat de condicions de la plataforma de Telefónica, aquesta utilitza les armes que té a l'abast: la proximitat al govern i el potencial econòmic.

**La polèmica llei de la televisió digital.** En el primer camp, és on se situa la polèmica llei dels descodificadors, impulsada pel Partit Popular, que la Comissió Europea va considerar intervencionista i que el govern d'Aznar ha hagut de reformar. Amb aquesta llei, el govern espanyol pretenia imposar el sistema emprat per la plataforma de Telefónica, el sistema multicrypt, sobre el de la plataforma de PRISA, el simulcrypt.

En el segon àmbit, el potencial econòmic, Telefónica obre una estratègia per controlar els capitals amb la conflictiva compra d'Antena 3 TV i l'empresa GMA (Gestora de Medios Audiovisuales), que té els drets de transmissió d'alguns dels clubs de futbol.

A banda aquestes lluites de poder, l'usuari de la televisió digital, a diferència dels canals generalistes, que es reben per les antenes tradicionals (TV3, Canal 33, Canal 9, TVE, Tele 5, Antena 3...), haurà de pagar pel consum d'aquesta oferta. En aquest punt, es planteja si els telespectadors pagaran per un producte que ara poden veure gratuïtament. Però des de la televisió digital s'ofereix una oferta diferenciada que no vol competir amb les generalistes. Les plataformes digitals no pretenen arribar a tothom alhora, ans fan ofertes per a públics molt concrets, a tra-

**Instal·lacions de Vía Digital, la segona plataforma de televisió digital que es posa en funcionament a l'estat espanyol.** Ha estat impulsada per Telefónica, amb el suport del govern del PP.

# La concessió del cable en les tres zones del País Va



**Signatura de l'acord entre els socis de Via Digital.**

D'esquerra a dreta, Alfonso de Salas (*El Mundo*), Francisco Campos (TVG), Jordi Vilajoana (CCRTV), Mónica Ridruejo (RTVE), Fernando Villalonga (Telefónica), Antonio Asensio (llavors, d'Antena 3), Luis M. Ansón (Televisa), Juan Ruiz de Gama (Tele Madrid) i Josep Vicent Villaescusa (Canal 9).

vés de canals especialitzats i temàtics. És per allò que cada usuari triï, que haurà de pagar un preu determinat.

Però com suara dèiem, el senyal digital també es pot difondre a través del cable. De fet, es tracta de la difusió del senyal de televisió, i d'alguns altres serveis, a través d'una xarxa de comunicació per cable.

I és que la televisió és només una part de l'oferta de serveis que permetrà aquesta xarxa de comunicació, perquè els operadors de cable en poden oferir molts altres com la transmissió de dades a alta velocitat, telefonia bàsica, serveis de telecompra i de teleshopping, seguretat domiciliària, etc. A través del cable, doncs, es podrà rebre el senyal de televisió, connectar l'ordinador personal, l'equip d'alta fidelitat i, a més a més, rebre la línia telefònica.

**Les xarxes de cable.** Per accedir a l'oferta del cable, cal que el territori de residència del client disposi d'una xarxa de telecomunicació per cable. Si n'hi ha, l'usuari interessat podrà demanar a l'empresa en qüestió la connexió a la xarxa a través d'un convertidor, necessari per a poder rebre el senyal.

Hi ha experiències diverses

**CTC preveu que durant aquests cinc anys vinents el 90% del territori de Catalunya tindrà accés als serveis del cable.**

d'àmbit municipal de televisió per cable, però el mapa d'aquesta oferta de telecomunicació canviarà ben aviat. Al Principat, el consorci Cable i Televisió de Catalunya, SA (CTC) va aconseguir les concessions per a prestar els serveis de telecomunicacions per cable a les tres demarcacions en què s'ha dividit Catalunya, segons els requisits del Ministeri de Foment. CTC preveu que, durant els cinc anys vinents, el 90% del territori del Principat tindrà accés als serveis del cable. De fet, a Barcelona, gràcies a un acord amb l'ajuntament, CTC porta a terme una prova pilot per cablar la ciutat.

Al País Valencià hi ha empreses privades d'àmbit municipal que

emeten per cable, però en situació provisional, com sigui que les concessions del cable encara no s'han adjudicat. El País Valencià també s'ha dividit en tres zones: València ciutat, de Gandia cap al sud i de Gandia cap al nord, totes tres amb el mateix nombre d'habitants, aproximadament. Això fa que la demarcació de València ciutat sigui la més valorada per les empreses de telecomunicacions, perquè la concentració de població hi és més alta i, per tant, la inversió per cablatge, més baixa.

Axí com a Catalunya l'empresa que ha aconseguit la concessió és CTC, al País Valencià encara no hi ha cap decisió ferma, però sí dos grups que se la disputen. Per l'una banda, València de Cable, integrada per Cableuropa, Spainco (del Banc Hispano i el Santander), Antena 3 i *Las Provincias*. Per l'altra, l'oferta de Supercable, integrada per Retevisión, Endesa, Stet, Med Telecom, la Caixa d'Estalvis del Mediterrani (CAM), Procono (una televisió per cable de València) i Unión Fenosa.

La concessió, que depèn de la Generalitat Valenciana i del govern espanyol, serà adjudicada probablement a principi d'octubre. L'oferta de Supercable, de 30.000 milions de pessetes, és més alta que no la de Valencia de Cable, de 24.000 milions, però cal tenir present la proximitat política de *Las Provincias*, integrada al segon grup, amb el govern valencià.

Les telecomunicacions per cable permeten un volum de transmissió de dades molt superior al de les línies telefòniques convencionals o dels senyals per satèl·lit. Però l'oferta de les plataformes digitals que ja s'han posat en marxa no és incompatible amb l'oferta de la xarxa per cable. Les plataformes de televisió ofereixen uns continguts que, en el cas de Canal Satèl·lit Digital i Via Digital, es difonen per satèl·lit, però això no priva que aquestes plataformes puguin arribar a acords per a emetre a través de les xarxes de cable.

La velocitat vertiginosa amb què evoluciona el món de la televisió també ha arribat a les emissores locals. La proliferació d'aquests

RICARD CUGAT



Conferència de premsa de la presentació de la nova etapa de BTV. Manuel Hueriga, director de l'emissora, mostra la caràtula d'un dels nous espais.

canals, aquests últims anys, és un fet i cada dia és més important.

A Barcelona, des del 19 de setembre, Barcelona TV ha posat en marxa una nova programació. La nova BTV vol convertir-se en la televisió més acostada als ciutadans de Barcelona. Amb la llei de televisions locals, les poblacions poden disposar d'una llicència per a dues emissores municipals (una de pública i una de privada). BTV és l'emissora pública i depèn de l'Ajuntament. La segona concessió està encara per decidir.

A València es destaca un projecte propietat de la mestressa i directora de *Las Provincias*, M. Consuelo Reyna, València TV, que ha fet una gran inversió en materials, molts provinents de Canal 9 –que dirigeix Jesús Manuel Sánchez Carrascosa, el marit de Reyna– i humans, i contractant periodistes, molts d'ells de *Las Provincias*.

A les Illes Balears hi ha dues grans emissores locals. Canal 4, propietat de l'empresari Emili Bohigas, i Tele Nova, del grup Serra, un dels grups de comunicació local més importants de l'estat. Aquestes dues televisions, que emeten programació gairebé tot el dia i principalment en català, superen de molt l'àmbit local, perquè es poden veure quasi a totes les Illes. Amb la futura llei de televisions locals, només un podrà emetre. Serà llavors quan la que

resti es convertirà pràcticament en una televisió autònoma privada.

**El català perd pes.** Amb aquesta tardor televisiva de canvis, que no és sinó el preludi de moltes més transformacions a venir, la presència del català en les emissions de televisió queda proporcionalment reduïda. Amb les noves tecnologies digitals, l'oferta televisiva pot arribar a més de 300 de canals. De fet, l'única presència del català a les noves plataformes digitals serà la que aporti l'oferta de Televisió de Catalunya a les dues plataformes i l'aportació en català que Canal 9 faci a Vía Digital.

Pel director general de Promoció Cultural de la Generalitat de Catalunya, Vicenç Villatoro, amb l'aparició d'aquestes noves ofertes televisives la cultura catalana s'hi juga molt. Per aquest motiu, des de la Direcció General volen donar prioritat a la potenciació de la indústria audiovisual per poder satisfer la necessitat d'incrementar la producció audiovisual catalana.

Sigui com sigui, entrem en una nova era de la televisió. La proliferació d'ofertes serà cada vegada més gran i, per tant, apareixerà una nova manera d'encarar-se amb aquest mitjà renovat.

**Enric Rimbau**  
(amb informacions de  
**Miquel Payeras i Jordi Sebastià**)

## Paraules de la nova era

**Plataforma digital:** Oferta televisiva de tecnologia digital que permet una més gran oferta de canals de TV i de serveis diversos (informàtics, emissions de senyal de ràdio...), amb una qualitat de so i d'imatge superior a les emissions terrestres convencionals.

**Paquet:** Oferta de canals que ofereix una plataforma digital per una quota periòdica determinada.

**TV per satèl·lit:** Un dels sistemes a través dels quals es poden emetre els senyals de TV. Per poder rebre el senyal, l'usuari ha de tenir una antena parabòlica receptora, connectada a un descodificador de senyal, connectat, a la vegada, a l'aparell de TV.

**TV per cable:** Un dels sistemes a través dels quals es distribueix el senyal de TV. En aquest cas, a través d'una xarxa de telecomunicacions que permet la difusió d'un nombre molt més elevat de canals que no pas a través del sistema d'ones terrestres tradicional (les antenes convencionals). Les xarxes de cable modernes permeten, a més, la difusió de serveis, com ara telefonia bàsica, connexions d'alta velocitat a Internet, serveis interactius (televenta, telebanca...), etc.

**Cablar:** Instal·lar una xarxa de cable en un territori. Partint d'una capçalera o d'una estació central per a programació i de serveis, es difon el senyal a través d'una xarxa troncal que arriba als abonats (com ja passa amb els cables de la llum o del telèfon).

**Terminal digital:** Descodificador receptor integrat, de la mida d'un vídeo domèstic que llegeix el senyal digital per tal que pugui veure's en una televisió convencional.

**Multicrypt:** El descodificador que utilitza la plataforma Vía Digital, de Telefònica. El govern espanyol, amb la polèmica llei de la TV digital, va voler imposar aquest sistema.

**Simulcrypt:** El tipus de descodificador que utilitza la plataforma Canal Satèl·lit Digital.

**Pay-per-view (pagament per vista):** Es basa en el principi de pagar només allò que es consumeix. Aquest sistema facilita la transmissió de films o d'esdeveniments esportius i espectacles. El telespectador que vol veure una d'aquestes emissions ha d'abonar una quantitat concreta per tal de poder rebre el senyal descodificat. **E. R.**