

BOLETÍN EUROPEO TVDI.NET Nº II

**INFORME DE SITUACIÓN:
TELEVISIÓN DIGITAL EN EUROPA
(Alemania, Francia, Gran Bretaña e Italia)
Nº2**

**Dra. Carmina Crusafon
Gabinete de Estudios, Media Park S.A.**

Barcelona, 19 de diciembre de 2001

TENDENCIAS GENERALES DEL MERCADO EUROPEO¹

Dos tendencias han caracterizado el mercado de la TV digital en los últimos dos meses (octubre – diciembre):

- **La aprobación de las autoridades de la competencia se ha convertido en el principal obstáculo que deben superar las fusiones previstas en el mercado de la televisión digital.** Los últimos acontecimientos ponen de manifiesto que quizás la fusión no es la mejor solución para conseguir la viabilidad de los proyectos. De hecho, la fusión prevista en Italia entre Stream y Telepiù fue retirada a última hora, ante la previsión de la falta de aprobación por parte de las autoridades italianas. En Francia, a pesar de rumores intermitentes, tampoco es factible. En España y Gran Bretaña donde la situación crítica de las plataformas TDT está imponiendo la necesidad de encontrar una solución. La fusión, sin embargo, no es la única salida que se contempla. Además, no hay que olvidar que posteriormente a la aprobación por parte de las autoridades nacionales, la fusión debe también ser aprobada por las instancias europeas. Parece que el comisario Mario Monti no está dispuesto a bajar la guardia, aunque ya ha dado su aprobación a la fusión de plataformas en Polonia.
- **Los cuatro grandes mercados se encuentran en pleno proceso de redefinición del sector televisivo ante la puesta en marcha de los procesos de digitalización.** No todos los gobiernos están en la misma disposición para su desarrollo. Podríamos distinguir **dos posiciones**: una muy favorable, como la que mantienen Francia y Gran Bretaña; y una menos entusiasta, como la de Alemania e Italia.

Por mercados, la situación es la siguiente:

- En **Alemania**, Kirch va rediseñando sus estrategias para consolidarse en el segmento de la TV de pago, al tiempo que se cuida de posibles compras hostiles. Asimismo, el sector del cable está siendo objeto de deseo por parte de la empresa estadounidense Liberty.
- En **Francia**, la TDT se ha convertido en el centro de atención informativa, provocando un enfrentamiento entre el audiovisual público y privado. Asimismo, la posible fusión entre las plataformas por satélite, Canal Satélite y TPS, continúa provocando declaraciones por ambas partes. Además, la aparición de los resultados sobre las audiencias de las cadenas temáticas está imponiendo al sector la necesidad de revisar las estrategias.
- En **Gran Bretaña**, ITV Digital está en una situación crítica y es tema continuo de rumores y de posibles alianzas entre los distintos grupos británicos. Por su parte, Sky Digital ha presentado sus últimos resultados, que han obtenido buena aceptación por parte de los analistas, aunque se enfrenta a una posible

¹ Este informe ha sido elaborado a partir de la informaciones aparecidas en la prensa de referencia europea durante los últimos dos meses (octubre – diciembre): *Financial Times*, *The Guardian*, *Le Monde*, *Le Figaro*, *Corriere de la Sera*, e *Il Sole24ore*, así como de los informes de diversos bancos de inversiones.

sanción de las autoridades de la competencia por abuso de posición dominante. Asimismo, el gobierno de Blair ha anunciado un posible retraso del apagón analógico, pasando del 2006 al 2010.

- En **Italia**, el desenlace de la fusión ha sido diverso a lo esperado. Finalmente Stream y Telepiù han decidido retirar la propuesta ante la posible negativa de las autoridades antitrust. Parece que la situación pasa por la compra de Stream por parte de Vivendi Universal.

ALEMANIA

Dos sectores, el **cable** y la **televisión de pago**, han sido objeto de especial atención por parte de los medios. Sobre el primero, el gran protagonista ha sido la empresa estadounidense **Liberty Media**, que ha hecho una oferta por los operadores de cable regionales de Deutsche Telekom y pretende convertir Alemania en el centro de sus operaciones europeas. Respecto al segundo, la atención se centra en el grupo **Kirch**, por su reorganización interna y sus problemas vinculados a la deuda.

Liberty está poniendo en marcha su plan de desembarco en Alemania. Tras la oferta hecha a Deutsche Telekom por seis operadoras de cable regionales² por un valor de 5.500 millones de euros, esta compañía ha decidido instalar su sede europea en Munich, donde se encuentran el 36% de las empresas de televisión alemanas, además de Kirch. **Esta compra está siendo objeto de estudio por parte de la oficina alemana de la competencia para evaluar el impacto que puede tener en el mercado alemán.**³ De hecho, una de las desconfianzas que Liberty ha creado en el sector televisivo alemán (entre ellos, al grupo RTL) es la crítica realizada contra el estándar digital Multimedia Home Platform, sistema elegido tanto por los operadores privados (Kirch y RTL) como por los públicos (ARD y ZDF). Asimismo, existe miedo al hecho de que al ser Liberty una empresa integrada verticalmente (contenidos y distribución) pueda restringir el acceso de las televisiones alemanas a la red de cable. Por otro lado, han aparecido también noticias sobre un posible interés por parte de Liberty por una participación en la televisión de pago de Kirch, que le permitiría tener acceso a contenidos. Si finalmente la compra de Liberty no fuera aprobada, ya han aparecido nuevos interesados, entre ellos, la empresa inversora británica Compere. A todos estos aspectos, **hay que añadir las posibles consecuencias que pudiera tener un futuro acuerdo estratégico entre Liberty y Vivendi Universal para crear una plataforma paneuropea de distribución de programación televisiva.**

Otra empresa que está siendo el centro de atención informativa es el **grupo Kirch**. Por un lado, se está produciendo una **reestructuración interna con el objeto de salir a bolsa**. Con este propósito, KirchMedia GmbH se ha transformado en una sociedad por acciones, KirchMedia AG, en vistas de la fusión en junio de 2002 con el grupo ProSiebenSat.1. Esta fusión debe permitir introducir en bolsa a KirchMedia – ProSiebenSat.1. Por otro lado, **la televisión de pago Premiere** está siendo objeto de redefinición por el nuevo equipo directivo dirigido por Manfred Puffer. Las prioridades son simplificar la estructura de programas y las tarifas. El objetivo es llegar al break-even en el 2004. Asimismo existe cierta incertidumbre sobre la decisión que tomará Murdoch, que es accionista con un 22%, al finales de octubre de 2002, momento en el que puede ejercer su cláusula de salida. Algunas informaciones indicaban que Murdoch estaba interesado en la adquisición de Kirch, aunque posteriormente fue desmentido. Estas fuentes también apuntaban a una venta inmediata de la participación de Kirch (25%) en Telecinco para conseguir liquidez para afrontar los pagos de la deuda, el principal problema del grupo Kirch.

² Estas operadoras cubren 12 de los 16 Länder y tienen un total de 20 millones de clientes. Con esta compra, Liberty se convierte en el mayor cableoperador en el mercado alemán.

³ La decisión se espera para el día 28 de febrero de 2002.

FRANCIA

La **actualidad del mercado francés** ha estado centrada entorno a **tres temas**:

- el proceso de puesta en marcha de la TDT;
- los rumores de fusión entre las dos plataformas por satélite; y
- la necesidad de recomposición del sector del cable y del satélite a raíz de la aparición del informe de audiencias Mediacabsat.

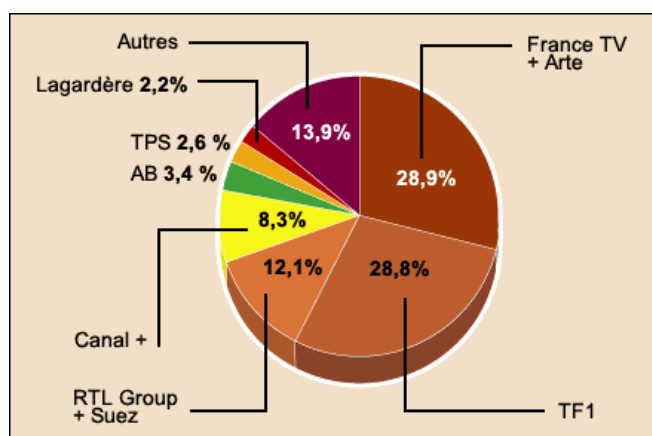
La **puesta en marcha de la TDT** en Francia está siendo motivo de enfrentamiento entre el audiovisual público y el privado. La normativa del gobierno prevé la creación de 33 cadenas. Ocho serán para el servicio público, tres para las cadenas locales y las 22 restantes para los operadores privados, quienes deben presentar su candidatura. Del proyecto presentado, el Consejo Superior del Audiovisual ha elaborado una serie de recomendaciones: por un lado, pide mayor flexibilidad y simplicidad para asegurar la viabilidad económica de la TDT. Con relación a la publicidad, el proyecto, basado en el modelo Canal Plus, estima un máximo de seis horas para sus emisiones en abierto. Sobre este punto el CSA estima que esta disposición "podría comprometer" la migración de las cadenas de cable y satélite hacia la TDT. Asimismo el CSA se ha pronunciado sobre las cuotas de producción. El decreto prevé que al final de cinco años deben alcanzar un 16% de la cifra de negocios de las cadenas. Por su parte, el CSA cree más adecuado una durada de siete años, para permitir a las cadenas alcanzar un equilibrio económico dentro de un plazo razonable. **En conjunto, el proyecto privilegia los operadores que presenten ofertas en abierto más que a los de ofertas de pago y además, da prioridad a tres ofertas totalmente nuevas.** Esta aproximación puede tener dos riesgos: el primero reside en la limitación del mercado publicitario francés y el segundo, en la dificultad de los operadores para obtener ingresos.

Este enfrentamiento entre los operadores privados y los públicos ha creado dos bandos. Entre los **detractores**, se encuentran las dos principales cadenas comerciales: **TF1** que pide al gobierno que abandone su proyecto para evitar un desastre; y **M6**, que también lo cuestiona. Entre los **partidarios**, se encuentra el operador público France Télévision, a quien el gobierno le acaba de conceder un aumento de su presupuesto para los próximos cinco años,⁴ y la recién creada **asociación a favor de la TDT** (Association pour la Télévision Numérique), presidida por Jérôme Seydoux (Pathé) e integrada por los grupos AB, Bolloré, France Télévision, Lagardère Média, Netge, y NJR Group. El objetivo de la ATN es dar información y ejercer de lobby.

Los **rumores de fusión entre Canal Satellite y TPS** todavía aparecen de vez en cuando en la prensa francesa. En las últimas noticias, han sido desmentidos directamente por el nuevo presidente de TPS, Emmanuel Florent. Para TPS, el mercado francés está lejos de estar saturado y señala que hay una gran competencia entre los dos operadores, hecho que es positivo para el consumidor. TPS espera llegar al break-even a finales del 2003 – principios del 2004. **Con relación al grupo Canal Plus, habrá que analizar detenidamente las implicaciones que tendrá la recién compra de USA Networks en la reorganización global de Vivendi Universal.**

⁴ Esto supondrá que el canon (*redevance*) llegue a los 1.000 francos (25.000 ptas.).

El sector del cable y del satélite va a empezar una redefinición. La publicación de los **últimos resultados del informe Mediacabsat**, elaborado por Mediamétrie sobre las audiencias de los canales de cable y satélite, ha puesto de manifiesto la necesidad de reconfigurar la oferta. Este estudio demuestra claramente que los telespectadores del cable y del satélite están mayormente interesados por las grandes cadenas. De hecho, éstas representan el 68'8% del total. Con la excepción de una treintena de cadenas, la mayoría de cadenas temáticas no suscitan interés, obteniendo 13 cadenas (entre ellas la CNN) un 0'1% de la audiencia. El Mediacabsat señala que en julio de 2001 existían un total de 11'36 millones de individuos mayores de 4 años que recibían cable y satélite (4'78 millones cable y 7'33 el satélite). Este informe contabiliza la audiencia de 61 cadenas temáticas. Los resultados de audiencia han sido: con audiencia mayor a 7 millones se encuentran cadenas como Eurosport, Euyonews, MTV, Canal J, TMC, Planète; entre 4 y 7 millones están Canal Jimmy, Voyage, Fox Kids, 13ème rue, Cartoon Network; y con menos de 4 millones encontramos Canal + bleu, Odysée, Infosprot, cine Cinemas, Histore, Disney Channel, etc. En cuanto al consumo de minutos diarios, 128 minutos para las cadenas terrestres y 58 minutos para las cadenas temáticas.



Fuente: Mediacabsat, febrero – julio de 2001 (publicado en Le Figaro, noviembre 2001).

Según informaba "Le Figaro", una estimación global evaluaba para el 2001 un total de 6.500 millones de francos la cifra de negocios de todas las cadenas de cable y satélite difundidas en Francia. Los ingresos netos procedentes de la publicidad se contabilizan en un total de 800 millones de francos; mientras que el producto de las cuotas de los abonados suma 1.700 millones. Como resultado faltan 4.000 millones para que las cuentas cuadren. De ahí que todos los analistas apunten que ante la aparición de las cifras de audiencia se producirá una recomposición del sector como ya ocurrió en el sector de la FM en la radio.

GRAN BRETAÑA

La **situación actual** del mercado británico viene marcada por la **conjunción de tres elementos**:

- La crisis en la que se encuentra ITV Digital⁵ está provocando que sus propietarios (Carlton y Granada) se cuestionen el proyecto y se planteen incluso la posibilidad de cerrarla.
- El anuncio del retraso del apagón analógico previsto inicialmente por el gobierno de Blair para el 2006 y ahora retrasado hasta el 2010.
- El temor de las cadenas de TV públicas de que la TV digital quede en manos únicamente de Rupert Murdoch, propietario de Sky Digital y del gigante mediático News Corporation.

Evolución de los acontecimientos

La prensa británica se empieza a hacer eco de la situación crítica de ITV Digital a mediados de junio cuando el presidente de Granada, Charles Allen envió una carta a Tony Blair informándole que el apoyo de los accionistas de ON Digital (hoy, ITV Digital) había llegado a una situación crítica. Esta misiva fue considerada alarmista por *Sir Christopher Bland*, presidente de la BBC y de la British Telecommunications, aconsejando a Allen callarse. Por su parte, el otro accionista, Carlton, reiteró su apoyo a la TDT.

Pasado el verano, a finales de octubre, Gerry Murphy, principal ejecutivo de Carlton, afirma que la clausura de ITV Digital es una opción que se está planteando. En los días siguientes las acciones de Carlton y Granada subían un 5% porque los analistas preveían que esto podría suponer un ahorro para ambas compañías de 750 millones libras. Posteriormente se supo que Lazard, el banco de Carlton, estaba trabajando en las opciones para reestructurar ITV Digital. De hecho se estaban barajando cuatro opciones: 1. dejar las cosas como están; 2. encontrar un partner estratégico (se planteaba como una opción: la operadora BT, aunque de momento está centrada en sus operaciones de telefonía móvil y tiene un gran problema de deuda); 3. la creación de un *partnership* defensivo; y 4. cerrar el negocio. Pasadas unas dos semanas de estas informaciones, es decir, a principios de noviembre, parecen que la opción que toma mayor protagonismo es la tercera, es decir, la de una estrategia defensiva.

Última solución propuesta: la creación de una "Coalición digital" entre las cadenas en abierto, lideradas por la BBC

Ante la posibilidad de cierre de ITV Digital, se han producido a principios de noviembre una serie de contactos entre los dirigentes de la BBC (Greg Dyke) y Carlton con el propósito de encontrar una solución. El plan inicialmente discutido se basa en la

⁵ ITV Digital es la nueva marca con la que opera desde mediados de julio la TDT de pago, creada por Carlton y Granada, inicialmente conocida como ON Digital. Este *rebranding* ha tenido una buena acogida en el mercado y responde a la idea de ofrecer una oferta multiplataforma a través de los distintos modos de distribución: en abierto (ITV), de pago y digital (ITV Digital) y en internet (ITV Net).

creación de una **“Coalición Digital” entre la BBC, ITV y Channel 4**, a la que se uniría posteriormente la cadena Channel 5.

Esta coalición simplemente reforzaría la promoción de la TV digital. En concreto, supondría la **creación de una compañía común para gestionar las operaciones de difusión y transmisión de la BBC, ITV y Channel 4**. Al unificar estas operaciones, estas cadenas en abierto conseguirían reducir costes y desarrollar un único descodificador. El set-top box sería diseñado por los radiodifusores; pero fabricado por compañías electrónicas y vendido al por menor por las principales marcas, ya que la BBC no puede utilizar los ingresos procedentes del canon para su fabricación. **Los descodificadores costarían entre 100 y 150 libras (entre 25.000 y 40.000 pesetas) y darían acceso a unos 20 canales digitales.**

La diferencia entre esta propuesta y la oferta actual de Sky o del cable es que una vez se ha comprado el descodificador, el acceso a los canales es gratuito, ya que no existiría cuota de suscripción. El interés del gobierno de Blair en esta opción está en que con el llamado “paquete digital light” sería mucho más fácil que mucha gente se pasara a la TV digital sin necesidad de pasar obligatoriamente por la televisión de pago. A cambio el gobierno podría alcanzar su objetivo del apagón analógico para las fechas inicialmente previstas y poner a subasta el espectro analógico.

Por otro lado, la BBC teme que en caso de cierre de ITV digital, la TV digital quede en manos de Sky o de los cableoperadores NTL o Telewest. En cambio con esta opción, la BBC garantiza cierto control sobre el tercer sistema de distribución de la TV digital.

Esta oferta digital en abierto se podría además complementar con una de pago, a través de la compra de una tarjeta que se introduciría en el descodificador y que permitiría abonarse a ITV Digital por un total de entre 20 y 40 libras. Esta opción sería muy beneficiosa para ITV Digital. De esta forma, sin la necesidad de costear los descodificadores, podría suponer un ahorro de 100 millones de libras y evitaría la necesidad de perder unos 300 millones de libras más para llegar al break-even. Además de esta manera se pondría fin a una práctica de entregar gratuitamente los descodificadores impuesta a mediados de 1999 por Murdoch. Sin embargo, algunos analistas consideran que a pesar de que esta solución daría un impulso al desarrollo de la TV digital, no conseguiría solucionar los problemas de raíz de ITV Digital: su coste relativamente alto, la poca calidad de la oferta y los continuos problemas de recepción, a los que se une también un alto *churn rate* situado en el 23% .

Un **hecho a tener en cuenta** es que, como apunta el diario “The Guardian”, en la actualidad se puede obtener un descodificador gratis a través de BSkyB por el precio de la instalación, sin necesidad de abonarse. Esto puede tener algo que ver con que BskyB no se involucre en la promoción de esta opción. De esta manera la creación del consorcio liderado por la BBC podría incrementar el interés por la TV digital en abierto e indudablemente incrementar su adscripción.

A la idea de la coalición digital, se le debe añadir también el hecho que **la BBC planea realizar una campaña el próximo mes de marzo para educar a la audiencia sobre los beneficios de la televisión digital terrestre en abierto.**

El retraso del apagón digital hasta el 2010

Otro elemento a tener en mente en este escenario es el tema del apagón analógico. Fuentes gubernamentales británicas han comentado que el objetivo de realizar el apagón analógico en el 2006 deberá ser aplazado hasta el 2010. La idea inicial del gobierno de Blair de subvencionar a los hogares británicos el paso a la TV digital ha sido abandonada después del empeoramiento de la situación económica tras el verano.

La idea inicial era usar dinero público para que el 30% de los hogares pasara de analógico a digital. El *transfer* se empezaría en el 2004 cuando el 70% ya hubiera pagado por la nueva tecnología y en el momento justo que el 40% ya tuviera TV digital. Aunque el Tesoro británico hubiera subvencionado el plan, éste se hubiera reembolsado con los fondos obtenidos por la venta del espectro de televisión analógica.

Esta decisión va a tener repercusiones en el sector del comercio, pues se deseaba que el gobierno mantuviera las fechas con el objetivo de incentivar a la gente a comprar equipamiento digital debido a la cercanía del apagón analógico. Asimismo la Secretaria de Cultura, Tessa Jowell, está recibiendo presiones del Departamento de Comercio e Industrial para llegar al *deadline* inicial, porque éste último considera vital el apagón y la venta del espectro para mantener la competitividad de Gran Bretaña.

Datos complementarios del mercado: última presentación de resultados

ITV DIGITAL:

A pesar de la situación crítica, ITV Digital presentó sus resultados a finales de octubre con la inesperada suma de 82.000 nuevos abonados en el tercer trimestre, lo que supone un total de 1.217.000. El problema más grave continúa siendo su churn rate que asciende al 23.1%, comparado con el 10% que presentó Sky Digital. ITV Digital tiene marcado su break-even en 1.7 millones de abonados, previstos para el final del año financiero 2003-2004. Además, tiene previsto tener este año unas pérdidas de 180 millones de libras. A su vez, para mejorar los márgenes, ha aumentado el precio de su paquete básico de 17 canales hasta las 16.9 libras, frente al paquete de seis canales por 11.6 libras que ofrecía anteriormente.

SKY DIGITAL:

Tras el cierre de su versión analógica en septiembre, la compañía presentó resultados en noviembre en la línea prevista por los analistas, con un total de 5.498.000 abonados y un leve incremento de su churn rate hasta 10.4%. La dirección de Sky mantiene su objetivo de llegar a los 7 millones de abonados en el 2003. Por otro lado, Sky prevé una nueva política de precios para el 2002: mantiene su precio del paquete básico para reforzar su posición frente al cable, y subir su paquete premium. Además, Sky ha llegado a un acuerdo por un total de 17 millones de libras con la cadena ITV para incluirla en su oferta. Por último, hay que añadir que se enfrenta a una posible sanción de las autoridades de la competencia por abuso de posición dominante. Aunque la decisión final no se tomará hasta junio del 2002, Sky deberá argumentar bien su estrategia de precios bajo el peligro de tener una sanción de alrededor del 10% de su cifra de negocios.

CARLTON:

Los resultados presentados a principios de diciembre con un descenso del 39% son un buen ejemplo de los efectos de la recesión publicitaria y de la difícil situación que atraviesa ITV Digital. Asimismo Carlton ha sido objeto de rumores sobre una posible compra por parte del grupo RTL (perteneciente a Bertelsmann); así como de una posible fusión entre Carlton y Granada, que a día de hoy no es posible por las leyes que rigen en el mercado británico sobre propiedad de los medios.

TELEWEST:

Esta compañía ha presentado sus resultados a mediados de noviembre más positivos de los esperados. Con un total de 700.000 abonados (de los cuales 641.000 lo son de TV digital), Telewest espera llegar al break even a finales del 2003 – principios del 2004. Debido al incremento de precios de su conjunto de servicios, su churn rate ha aumentado hasta el 18'7%, mientras que el año pasado era del 10%. El problema más grave que tiene es la deuda que alcanza un total de 4.900 millones de libras.

ITALIA

El desenlace de la fusión ha sido diverso a lo esperado. Finalmente Stream y Telepiù han decidido retirar la propuesta ante la posible negativa de las autoridades antitrust. Como consecuencia, las autoridades Antitrust italianas han decidido no proseguir con el estudio de la fusión. De hecho, estaba previsto que se tomara la decisión final sobre la fusión el pasado viernes (14 de diciembre), pero previamente el miércoles las dos empresas decidieron retirar el proyecto. Por otro lado, las autoridades comunitarias todavía no habían presentado ninguna valoración oficial sobre la supuesta fusión.

Los principales problemas a los que se enfrentaba la fusión eran:

- La concentración de la propiedad entorno a dos grandes grupos, Vivendi y News Corporation, podría resultar en una posición de monopolio, que impediría la entrada de otros operadores.
- Repercusiones negativas para el consumidor con una disminución de la oferta y una libertad por parte del nuevo operador de aumentar los precios, como ocurrió después de la fusión de plataformas en Alemania en 1999.
- El peligro de que Telepiù se convirtiera en el único interlocutor en Italia con los clubes de fútbol para las retransmisiones futbolísticas.
- Una posible distorsión del mercado de los derechos cinematográficos en cuanto el operador único tendría acceso directo a la librería de Vivendi Universal y de la 20th Century Fox. Además, hay que recordar el acuerdo nacional entre Telepiù y RaiCinema para la producción y distribución.

Sobre **el futuro de las dos plataformas**, Jean Marie Messier, principal dirigente de Vivendi Universal, afirmó que **se está trabajando en el remplazo de la fusión por una operación de compra de Stream por parte del grupo Canal Plus, que se debería producir durante el primer trimestre del 2002** y que supondría la compra de la participación de News Corporation.

Por otro lado, el 21 de noviembre, **el gobierno italiano presentó el reglamento para la radiodifusión digital terrestre**. Entre las novedades, destacan la separación entre sujetos: los proveedores de contenido, los operadores y los proveedores de servicios deben solicitar de forma independiente una autorización por duración de 12 años. Además se establece el calendario del proceso: hasta julio del 2005 será la fase experimental, posteriormente las emisiones serán en digital.