

La radio y la TV digital terrestre: una oportunidad para la industria española

Durante los últimos años, un grupo de empresarios, entre los que me encuentro, no hemos cesado de insistir en la importancia de poder disponer de referencias exitosas, antes que nuestros competidores internacionales, como única vía para asegurar la posibilidad de competir con éxito en mercados innovadores de rápida evolución. Esto es lo que ha venido a llamarse "Demanda Temprana Innovadora".

La importancia de la Demanda Temprana radica en dos aspectos fundamentales, por un lado, como hemos dicho anteriormente, por el papel a menudo decisivo que supone el hecho de disponer de referencias con anticipación y por otro porque la propia rápida evolución de las tecnologías hace que estrategias de seguimiento, antaño posibles, hoy son a menudo de imposible aplicación, como consecuencia del drástico acortamiento de los ciclos de vida de los productos, que imposibilita su introducción tardía en los mercados.

Por otro lado la apertura, globalización y liberación de los mercados, hace que el papel de los Gobiernos en sectores anteriormente completamente controlados por éstos, sea cada vez más diferente del que había sido tradicionalmente, aunque ello no impide que siga siendo absolutamente decisivo. Aunque pueda resultar sor-

• **Pedro Mier Albert**

Director General de Mier Comunicaciones, S.A.



prendente, el papel de la Administración sigue siendo vital y probablemente más estratégico (al menos en nuestro país) de lo que fue tradicionalmente. Efectivamente de los Gobiernos depende crear las con-

diciones de contorno, el ambiente y muy en particular las leyes que posibiliten que la Demanda Temprana se desarrolle antes que en otros lugares.

Por tanto es ahora probablemente como consecuencia del propio desarrollo tecnológico e industrial español, cuando es posible jugar, con las herramientas de hoy, el papel que otros países más avanzados han venido jugando en épocas anteriores. Sentada la importancia de disponer no sólo de empresarios y profesionales innovadores, sino también de Administración Innovadora, vale la pena recordar que ser pio-



La industria española se encuentra ante una oportunidad real de demostrar su capacidad y competitividad

nero supone asumir riesgos como única vía posible de poder disfrutar de los beneficios propios de esa situación. Dicho de otro modo, sólo la asunción de los riesgos del pionero, permite acceder a las ventajas de la experiencia temprana.

¿Son la Radio y la TV Digital Terrestre buenos ejemplos de Demanda Temprana? Personalmente creo que la situación en los dos casos es diferente. Si bien en ambos casos estamos hablando de mercados nuevos, la situación en la Radio Digital (DAB - Digital Audio Broadcasting), es diferente de la que se da en la TV Digital Terrestre (TDT). En el primer caso no vamos a ser los primeros en implantarla. Otros países (Alemania, Reino Unido, Suecia, Francia, etc.) han iniciado mucho antes que nosotros el despliegue de Redes, y la implantación exitosa de los Sistemas viene más condicionada por la disponibilidad de receptores de coste asequible, que por otras causas.

En el caso de TV Digital Terrestre, la situación es otra. Aquí, España está jugando un papel auténticamente innovador y proactivo.

Efectivamente, la Red que se implantará en España es con mucho la más ambiciosa, compleja e innovadora de las actualmente implantadas o en fase de implantación en el mundo. El Reino Unido, que fue el primer país en lanzar un sistema comercial, a principios de Noviembre del pasado año, lo hizo con un estándar de 2000 portadoras (2K) y con un sistema multifrecuencia (MFN - Multi Frequency Network) y Suecia, el segundo país, lo hizo con una Red de características mucho menos ambiciosas que la Red prevista en España. Por el contrario en España, aparte de utilizarse el estándar de 8.000 portadoras (8K), se hace con 4 Múltiplex de Frecuencia Única (SFN - Single Frequency Network) de cobertura nacional, un Múltiplex MFN de cobertura nacional con posibilidad de desconexión regional, coexistiendo con otros múltiplex MFN y SFN de cobertura autonómica. Es con diferencia la Red más ambiciosa y donde van a ponerse a prueba muchas de las características que la norma DVB-T (Digi-

tal Video Broadcasting - Terrestrial) ofrece.

Hay que decir que ello supone una magnífica oportunidad para la industria española del Sector, que por otro lado ha sido muy activa desde los primeros pasos de la norma DVB-T, a través de su participación en Proyectos Europeos como VALIDATE y los Proyectos Piloto impulsados por los distintos operadores.

De este modo la industria española dispone en la actualidad de soluciones propias en los ámbitos de los Equipos Transmisores, Antenas, Sistemas Radiantes y Componentes Pasivos, Sistemas de Planificación de Redes, equipos de conmutación según standard DVB, equipos de monitorado de la señal, Sistemas de Gestión Integrada de Redes y Receptores de Usuario, así como capacidad para asumir la Pla-

nificación, Implantación y Explotación de Redes Completas Llave en Mano y desarrollar aplicaciones a medida para los generadores de contenidos.

En lo que a la actividad de MIER COMUNICACIONES, S.A. se refiere, nuestra involucración en la tecnología ha sido muy intensa desde los inicios, participando en los Proyectos Tecnológicos VALIDATE, MOTIVATE y VIDITER, implantando la primera Red SFN operativa en España (CTGC), y más recientemente como responsables llave en mano del suministro e instalación de 50% de una Red de Transmisión de Retransmisión para Onda Digital, en UTE con Enditel. Así mismo, en la actualidad otros operadores europeos de renombre son ya usuarios de nuestras soluciones DVB-T (Teracom - Suecia, Rai - Italia, Deutsche Telekom - Alemania, etc.), por citar sólo algunos de una creciente lista.

Como conclusión de todo ello podemos decir que la industria española se encuentra ante una oportunidad real de demostrar su capacidad y competitividad en un tema que por sus características está siendo en la actualidad referencia y punto de mira de todos los países.

Esperamos que todos, industriales, operadores y Administración sepamos estar a la altura del reto.

