

CARLO RODOTÀ

LA TELEVISIONE VIA CAVO NEGLI STATI UNITI

SOMMARIO

1. Introduzione. — 2. Sviluppo storico della televisione via cavo negli Stati Uniti. — 3. Cosa sono le « must-carry rules ». — 4. Il caso C-NBC. — 5. Il Cable Act del 1992: a) genesi; b) « must-carry rules »; c) regolamentazione delle tariffe; d) il « re-transmission consent »; e) obbligo di concessione dei programmi. — 6. Prospettive future: la « electronic super-highway ». — 7. Conclusione.

1. INTRODUZIONE.

Qualunque analisi della situazione televisiva americana non può far altro che concentrarsi sulla considerazione dei problemi posti dall'ingresso e dalla presenza della TV via cavo nel panorama televisivo nord-americano. Questa affermazione può sembrare eccessivamente drastica e radicale, ma è suffragata dallo studio diretto degli sviluppi recenti e delle prospettive future. Gli esempi concreti di questa tendenza, e della con-

* La prima parte, riguardante lo sviluppo storico della televisione via cavo negli Stati Uniti, si basa in maniera particolare su: GINSBURG - BOTEIN - DIRECTOR, *Regulation of the electronic mass media. Law and policy for radio, television, cable and the new video technologies*, 2d ed., American casebook series, West Publishing co., 1991. Questo libro è inoltre in grado di fornire tutti i necessari riferimenti legislativi e giurisprudenziali. Nella medesima parte vengono citati i casi che rappresentano alcuni significativi punti di svolta per la crescita dell'importanza della TV via cavo, quali: *United States v. Southwestern Cable co.*, 392 U.S. 157 (1968), nel quale la Corte Suprema riconosce alla FCC la giurisdizione in materia di cavo; *Home Box Office Inc. v. FCC*, 567 F. 2d 9 (D.C. Cir. 1977), cert. denied, 434 U.S. 829 (1978), fine delle « anti-siphoning rules »; *Quincy Cable TV Inc. v. FCC*, 768 F. 2d 1434 (D.C. Cir. 1985), cert. denied, 476 U.S. 1169 (1986) e *Century Communication Co. v. FCC*, 835 F.

2d 292 (D.C. Cir. 1987), prime abolizioni delle « must-carry rules »; *United States v. Midwest Video Corporation*, 440 U.S. 689 (1979), regolamentazione delle regole sull'accesso.

Per una più completa analisi del ruolo svolto dalla FCC e dai grandi *networks* nel delineare la disciplina del sistema televisivo americano è utile: BESEN - KRATTENMAKER - METZGER - WOODBURY, *Misregulating television. Network dominance and the FCC*, The University of Chicago Press, Chicago, 1984.

Nel compiere queste prime brevi considerazioni sul Cable Act del 1992 non si può far altro che basarsi, allo stato attuale sull'Official Comment of the 1992 Cable Act, 1993, che propone un'accurata descrizione delle norme contenute nella legge stessa.

Per la parte finale, il dibattito sul futuro del sistema televisivo ed i problemi connessi al necessario rispetto della libertà d'espressione, oltre al classico testo di ITHIELDE SOLA POOL, *Technologies of Freedom*, Cambridge

seguinte necessità di soffermarsi su questo campo specifico, non mancano e si possono qui delineare velocemente, per poi analizzare più attentamente nel prosieguo di questo scritto: 1) la maggioranza delle case americane (60% ed in fase di crescita) « vede » la televisione, programmi e canali appositamente creati per la TV via cavo, ma anche l'intero sistema di canali che trasmettono originalmente via etere, mediante il collegamento con la rete dei cavi; 2) l'ultimo, importante intervento legislativo del Congresso degli Stati Uniti in materia radio-televisiva, il Cable Act del 1992, è rivolto proprio a regolamentare questa materia specifica, anche se sarebbe forse più corretto dire « ri-regolamentare » la materia, dopo la de-regulation portata a compimento negli anni '80 dalle amministrazioni repubblicane, non solo, come è noto, in questo campo; 3) l'orientamento della maggioranza degli esperti di nuove tecnologie nel campo della comunicazione sembra concorde nel ritenere che il futuro del loro campo risiede proprio nel cavo, anche se in un cavo tecnicamente diverso, in fibra ottica, da quello usato nel passato ed in larga parte anche nel presente. A proposito di ciò basta ricordare i frequenti interventi del vice-presidente americano Al Gore sulla necessità di creare una cosiddetta « electronic super-highway ».

La televisione via cavo ha dunque una lunga storia, che apre le porte ad un futuro ricco di promesse e di incognite.

2. SVILUPPO STORICO DELLA TELEVISIONE VIA CAVO NEGLI STATI UNITI.

La televisione via cavo si sviluppa negli Stati Uniti alla fine degli anni '40 e all'inizio degli anni '50 come « community antenna television » (CATV). Lo scopo era molto semplice: coprire quei « vuoti » che si venivano a creare nella copertura del territorio da parte delle trasmissioni televisive effettuate esclusivamente via etere da parte dei networks e dalle reti locali. Vuoti dovuti non solamente a difficoltà di carattere fisico-naturale (come ad esempio per zone impervie o montagnose), ma anche dalla mancata espansione delle reti televisive in alcune zone rurali o con una relativa presenza di popolazione, mancata espansione seguita alle decisioni della FCC (Federal Communication Commission) in merito all'allocazione delle frequenze televisive ed alla scelta di privilegiare la banda VHF per la trasmissione via etere. Inizialmente i cavi televisivi avevano una capacità di 3 canali, che si espanse a 12 solo nel 1966, ed i sottoscrittori passarono dai 14.000 del 1952 ai circa 550.000 dalla fine degli anni '50. Una realtà in grande crescita, ma che in questo momento storico si limitava semplicemente a ri-trasmettere i segnali televisivi provenienti da mercati vicini o circostanti ed operava al di fuori di regole e leggi statali o federali. Ma proprio questa prorompente crescita

(Mass.), 1983, estremamente utile è risultato lo studio di: H. GELLER, *Fiber optics: an opportunity for a new policy?*, The Annenberg Washington Program, Communication Policy Studies, Northwestern University. Per il problema specifico del ruolo che potrebbe venire assunto dalle compagnie telefoniche vedi anche: L.J. JOHNSON, *Common carrier delivery by telephone companies*, Rand, 1992.

Molto è inoltre ricavato da articoli apparsi sulla stampa americana ne corso degli ultimi due anni, in particolare dal New York Times, dal Wall Street Journal e da Time, che dimostrano il profondo interesse di tutti i media a proposito di questi problemi, e dalle lezioni tenute dal prof. Rabinowitz nell'ambito del corso « Law and the electronic mass media » da me seguito nell'anno accademico 1992-93 della Yale Law School.

di sottoscrittori e l'accennato aumento di capacità tecnologiche del cavo, con la conseguente possibilità di « importare » segnali provenienti da mercati televisivi più lontani, comportò la necessità di intervenire da parte della FCC e delle corti. Le prime regole stabilite da parte della FCC, che, detto per inciso, non ha mai ricevuto una specifica autorizzazione del Congresso e regolamentare la televisione via cavo, risalgono al 1965. Richiedevano alle « cable companies » (cioè chi materialmente forniva, e fornisce, il servizio di collegamento con la rete dei cavi alle singole case in una determinata zona geografica) la trasmissione dei programmi di tutte le stazioni televisive locali (« must carry rules ») e proibivano l'importazione di programmi di stazioni televisive di altri mercati che duplicassero la programmazione locale, per un periodo di 15 giorni. Scopo di queste regole è chiaramente la protezione delle stazioni locali, soprattutto quelle che trasmettevano in UHF, e l'impedire lo sviluppo del cavo nei mercati maggiori, riaffermando il suo ruolo di semplice « supporto » della televisione via etere.

La conferma definitiva dell'autorità della FCC sulla materia arriva nel 1968, attraverso una decisione della Corte Suprema degli Stati Uniti, *United States v. Southwestern Cable co.*, nella quale la regolamentazione della TV via cavo era compresa nel potere concesso alla FCC su qualunque tipo di comunicazione interstatale attraverso filo o radio.

La politica della FCC bloccò effettivamente lo sviluppo del cavo nei maggiori mercati televisivi, e, anche se alla fine degli anni '60 vi erano 4,5 milioni di sottoscrittori, questi erano ancora concentrati in aree rurali o ai margini dei mercati più importanti e remunerativi.

Gli anni '70 rappresentano il passaggio decisivo per l'affermazione della televisione via cavo negli Stati Uniti. Nonostante il perdurare di tutta una serie di regole limitative, poste, come ho già accennato, a tutela dei *network* e delle stazioni televisive locali, è nel 1977 che la TV via cavo ottennero la spinta necessaria a diventare un fattore rilevante del panorama televisivo americano. In quell'anno infatti, la Court of Appeals del D.C. Circuit (Corte Federale di grado appena inferiore alla Corte Suprema), nel caso *HBO v. FCC*, decise di eliminare praticamente le complicate « *anti-siphoning rules* », le quali, imponendo tutta una serie di limitazioni, impedivano ai proprietari di reti che trasmettevano via cavo di offrire programmi di interesse per il grande pubblico e pertanto competitivi su un mercato televisivo dominato da grandi *networks* economicamente molto potenti. Il nucleo centrale di queste regole era il divieto per queste reti di trasmettere più del 90% di film e di sport. Ma non tutti i film (e lo sport) potevano essere trasmessi. Ciò che interessava i grandi *networks*, film recenti, film più vecchi trasmessi dai *networks* almeno una volta negli ultimi dieci anni, serie televisive, non era a disposizione dei programmatori delle reti via cavo. Se a tutto ciò aggiungiamo il divieto di ospitare spot pubblicitari, possiamo capire le difficoltà incontrate ad attirare sia il pubblico, che gli investimenti economici.

A questo punto, non si può fare a meno di notare il rilevante ruolo assunto dal sistema giudiziario americano quale costante controllore dell'azione governativa e parlamentare, che, in questo particolare momento storico, erano largamente influenzate dalle fortissime pressioni della *lobby* dei grandi e potenti *networks*, i quali cercavano in tutti i modi di bloccare ogni possibile concorrente sul nascere.

Da questo momento comincia la « *de-regulation* ». Nel 1980 la FCC abolì il divieto di importazione di segnali provenienti da differenti mercati televisivi e sancì la fine del divieto di usare le serie televisive trasmesse dai grandi

networks. Questi provvedimenti, insieme alla decisione sulle « anti-siphoning rules » precedentemente citata, hanno permesso alla TV via cavo americana di creare quella grande offerta di canali e di programmazione particolare che ha portato al suo successo. Reti come la HBO (films, ma non solo), la MTV (musicale), la ESPN (solo sport), le cosiddette « super-stations », reti originariamente nate come TV locali di un particolare mercato televisivo che, attraverso il satellite ed il cavo, sono in grado ora di raggiungere tutto il territorio nazionale (ad esempio la WTBS di Atlanta), e la ormai celeberrima CNN, rendono particolarmente appetibile il pacchetto offerto ai consumatori da parte delle « cable companies ».

Giova ricordare, a questo punto, un paio di cose a proposito delle « cable companies ». Queste devono ottenere una concessione dalle autorità locali che abiliti il richiedente a fornire questo servizio. Autorizzazione resa necessaria dall'uso del suolo pubblico (pali e strade dove vengono fatti passare i cavi) che viene fatto da queste compagnie. Per quanto riguarda il problema dei prezzi che vengono richiesti al pubblico per il servizio reso, ne parlerò in seguito nel momento dell'analisi del Cable Act del 1992, ora voglio solo ricordare che le « cable companies » attualmente si limitano a ri-trasmettere mediante i cavi che arrivano alle case, i segnali che a loro giungono via satellite. Non siamo ancora al sistema integrale ed integrato di cavi di cui si sta molto parlando.

3. COSA SONO LE « MUST-CARRY RULES ».

Un aspetto che voglio sottolineare è la ragione che sta alla base delle « must-carry rules », abolite dalle Corti Federali nel 1985 e nel 1987 (la FCC le aveva reiterate), e reintrodotte dal Cable Act del 1992. Queste regole sono necessarie, o vengono ritenute necessarie, a causa del fatto che un televisore predisposto alla ricezione via cavo dei programmi televisivi, non è più in grado di ricevere i canali che trasmettono via etere, a meno che non disponga di un particolare dispositivo (chiamato negli Stati Uniti « A/B switch ») che consenta questo passaggio da un sistema di ricezione all'altro. Però questi dispositivi, di cui nessun tipo di televisore viene equipaggiato, sono considerati dai tecnici estremamente inaffidabili e di conseguenza non facilmente « piazzabili » sul mercato. Se a questo aggiungiamo che la ricezione di un segnale televisivo attraverso il cavo, è, di norma, tecnicamente perfetta, possiamo comprendere la preoccupazione di chi trasmette via etere (i *networks*, ma soprattutto la grande quantità di reti locali e culturali) di perdere un'enorme fetta di mercato e quindi di valore economico. Bisogna dire che il rischio di non essere « portate » nelle case attraverso il cavo, viene corso solo dalle citate piccole stazioni locali o culturali. I grandi *networks* non hanno mai avuto, sino a questo momento, lo stesso problema, poiché nessuna « cable company » oserebbe mai proporre ai potenziali fruitori del servizio un « pacchetto » di canali che non comprendesse le stazioni che tuttora, nonostante l'erosione di telespettatori operata dalle stazioni che trasmettono solo via cavo, rimangono quelle con la programmazione più popolare. Come ho già accennato, i grandi *networks* non hanno mai avuto problemi quando il cavo si limitava ad operare come semplice supporto tecnico ausiliario che gli consentiva l'ampliamento del loro mercato, ma hanno sempre cercato di bloccare la crescita di un potenziale concorrente, in conclusione senza riuscirci.

4. IL CASO C-NBC.

Prima di passare ad analizzare le norme più rilevanti contenute nel Cable Act del 1992, ritengo interessante portare un esempio del potere raggiunto da alcuni degli imprenditori aventi forti interessi nella televisione via cavo e della loro avversione, analoga a quella esercitata nei loro confronti dai grandi *networks*, per la presenza di concorrenti pericolosi nella loro fetta di mercato. Nel 1985 la NBC (uno dei tre grandi *networks* tradizionali) mise in cantiere, sull'onda del grande successo negli Stati Uniti della CNN, la creazione di un suo canale di « *news* » 24 ore su 24, che trasmettesse mediante il cavo e non via etere (cosa peraltro impedita dalla legislazione televisiva americana). Naturalmente per far decollare definitivamente il progetto la NBC aveva bisogno di un numero minimo di contratti con le « *cable companies* » che si dovevano impegnare ad inserire la neonata rete, chiamata C-NBC, nel servizio da fornire ai loro abbonati, in modo da poter garantire ai potenziali inserzionisti pubblicitari un'adeguata audience potenziale di telespettatori. Questo tentativo fu « brutalmente » bloccato da Ted Turner, « padrone » della CNN e di altre popolari reti via cavo, sempre attivissimo nelle Corti Federali con ricorsi contro qualunque tipo di legislazione che non lasciasse libera nel campo della TV via cavo, ma spaventato in questo caso dall'ingresso di un potenziale concorrente, forte dell'esperienza e della struttura giornalistica di un grande *network*. Turner mise in campo tutto il suo potere e, minacciando la « non-fornitura » di tutti i suoi canali alle « *cable companies* » che avessero stipulato il contratto con la C-NBC, canali molto popolari e che costituiscono l'attrazione principale dei pacchetti forniti ai sottoscritti ed a cui le stesse « *companies* » non potevano rinunciare, fece in sostanza terra bruciata intorno al nuovo canale di notizie. Tutto ciò a ulteriore dimostrazione del fatto che, anche nel mercato televisivo americano, spesso la concorrenza viene molto apprezzata a parole, ma poco nel concreto.

5. IL CABLE ACT DEL 1992.

a) *Genesis*.

Il Cable Act del 1992 è, come dicevo inizialmente, il più recente intervento del Congresso in materia radio-televisiva, ed è il risultato di lunga battaglia a livello parlamentare, ma che ha avuto risvolti sino al livello presidenziale. Le pressioni delle diverse *lobbies* sono difatti state enormi nella fase di preparazione della legge, ma non si sono fermate con l'approvazione della stessa. Il Cable Act infatti, era stato bloccato dal veto dell'allora presidente Bush, il cui *entourage* non apprezzava chiaramente una legge che tornava a regolamentare una materia che era stata coinvolta nella « *de-regulation* » degli anni '80. La definitiva approvazione di questo testo, fortemente sostenuto dall'attuale vice-presidente Al Gore, con i 2/3 dei voti necessari al superamento del veto presidenziale, ha rappresentato, oltre alla valenza politica di una sconfitta di Bush poco tempo prima delle elezioni presidenziali tenutesi nel novembre del 1992, un segno molto interessante dell'attuale orientamento in questo importante settore.

I punti di maggiore interesse di questo intervento legislativo sono: la nuova introduzione delle « *must-carry rules* »; l'approvazione di un sistema di regolamentazione delle tariffe proposte ai sottoscrittori dalle « *cable companies* »

per i pacchetti principali (« *basic* » e « *first tier* »); la creazione del « *re-transmission consent* » da corrispondere alle reti che trasmettono normalmente via etere; l'obbligo dei proprietari di canali televisivi creati per il cavo di mettere a disposizione i propri programmi a tutti i potenziali concorrenti.

b) « *must carry rules* ».

Le « *must-carry rules* » nuovamente introdotte dal Congresso prevedono l'obbligo, da parte delle « *cable companies* » operanti in una determinata area geografica, di inserire nel « pacchetto » di canali offerto al pubblico tutte le stazioni che operano via etere in quella stessa area (la cosiddetta ADI, Area of Distributional Interest), fino ad un 1/3 dei canali disponibili. L'eccezione più rilevante a questa regola riguarda la possibilità concessa alle « *cable companies* » di non « portare » reti televisive la cui programmazione ricalchi sostanzialmente quella di un'altra stazione. Questo potrebbe essere il caso, per fare un esempio concreto, di ampie zone dello Stato del Connecticut che confinano con l'area metropolitana di New York, e che pertanto rientrano in due diverse ADI, e che comprendono quindi due diverse affiliate degli stessi grandi *networks*. A questo punto la « *cable company* » sarebbe autorizzata a rinunciare al segnale dell'affiliata il cui segnale proviene da una distanza maggiore, nel caso in cui il mercato lo richiedesse (cosa che peraltro, in questo particolare caso, non è concretamente avvenuta).

Naturalmente è già cominciata la serie di ricorsi contro la reiterazione di queste regole, con Ted Turner in testa a tutti. Ma cosa fa sperare i fautori di queste norme che l'atteggiamento ostile alle stesse da parte delle Corti Federali possa essere cambiato? In primo luogo sostengono che gli studi compiuti nel corso della preparazione del Cable Act hanno dimostrato l'effettivo danneggiamento che l'assenza di tali regole comporta per le stazioni televisive locali (la protezione del cosiddetto « localismo » è uno dei cardini della legislazione radio-televisiva statunitense). La mancata dimostrazione di tale danno, e la conseguente mancanza di fondamenti delle precedenti regole, era difatti alla base delle decisioni avverse al « *must-carry* » del D.C. Circuit. In secondo luogo, il nuovo Cable Act ha stabilito che tutti i ricorsi contro le norme contenute nello stesso, vanno indirizzati ad uno speciale collegio formato da tre Giudici, costituito presso la Corte Federale. Ciò soprattutto allo scopo di evitare nuove pronunce dal citato D.C. Circuit, che, come detto, si era sempre dimostrato ostile alle « *must carry rules* », e che pertanto si vede sottratta la possibilità di decidere ancora in merito. Viene naturalmente fatta salva la facoltà di ricorrere alla Corte Suprema. Vedremo cosa potrà succedere nel prossimo futuro, anche se tutte queste discussioni potrebbero diventare assolutamente superflue e pertanto inutili, se, come vedremo anche in seguito, ci si avvia verso un futuro di 500 canali, che darebbero spazio a qualunque stazione o rete televisiva presente sul mercato, contribuendo anche a superare il problema molto discusso su possibili limitazioni della libertà di espressione che queste norme comporterebbero.

c) *Regolamentazione delle tariffe.*

L'introduzione di un complicato sistema di regolamentazione delle tariffe è la diretta conseguenza di una forte pressione esercitata sul Congresso dall'opinione pubblica, a causa dei forti aumenti richiesti dalle « *cable compa-*

nies», senza che questa maggiore onerosità corrispondesse ad un miglioramento dei servizi offerti. Le « *cable companies* » hanno infatti approfittato dell'assenza di limitazioni seguita al Cable Act del 1984 e della possibilità loro offerta di agire in regime di monopolio (nel 99% dei casi) dal sistema di concessione della « *franchises* », che normalmente prevede un solo operatore per una determinata area geografica, per praticare tariffe ritenute eccessive. La nuova legge, partendo dalla comparazione dei prezzi medi con quelli delle poche « *companies* » operanti in regime di concorrenza, e che fornivano gli stessi servizi ad un prezzo normalmente inferiore di 1/3, ha stabilito il potere delle singole autorità locali (che danno le concessioni) a fissare le tariffe che ritengono « ragionevoli » per quella determinata area, tariffe sottoposte al controllo della FCC, alla quale è comunque richiesto di stabilire gli *standards* entro i quali possono agire le singole autorità. Le limitazioni, come accennavo in precedenza, riguardano esclusivamente il prezzo del « *basic tier* », che comprende tutte le stazioni via etere, ed il « *first tier* », che a quelle aggiunge i cosiddetti « *basic cable* » (canali quali la CNN, la MTV, la ESPN ecc.), lasciando ancora la completa libertà per i canali denominati « *premium cable* », che sono la HBO e altri canali specializzati nell'offerta di cinema o di altri programmi particolari o specifici. A questo dobbiamo aggiungere il divieto di aggirare la legge mediante l'acquisto obbligatorio di determinati supporti tecnici quali telecomandi, convertitori o decodificatori.

Polemiche sono seguite all'approvazione di queste norme che, come spesso succede non hanno pienamente accontentato nessuna delle parti in causa. Le organizzazioni dei consumatori sostengono che le riduzioni di tariffe ottenute, mediamente il 10% in meno, sono inadeguate e non intaccano la posizione privilegiata di cui godono le « *cable companies* ». Chiaramente queste ultime si trovano su posizioni opposte e sottolineano in particolare i rischi di una diminuzione della qualità del servizio e di un mancato sviluppo delle tecnologie per mancanza di possibilità economiche.

Ma le perplessità maggiori vengono espresse da alcuni commentatori che rimarcano l'assoluta novità di una regolamentazione dei prezzi in una materia che riguarda direttamente la libertà di espressione, ponendo l'accento sull'eccessivo potere concesso ai politici locali, potere che potrebbe essere usato in maniera censoria, o che comunque limiti la libera espressione. Se a ciò aggiungiamo che questa regolamentazione riguarda un servizio che certo non possiamo definire essenziale, a differenza di altri prezzi regolamentati negli Stati Uniti (elettricità, gas, ecc.), capiamo il perché dei molti dubbi espressi sulla legittimità di una tale legge.

d) Il « *re-transmission consent* ».

Altro punto è la creazione del « *re-transmission consent* ». Questa norma consente alle stazioni televisive che trasmettono via etere di chiedere un corrispettivo per l'inserimento, da parte delle « *cable companies* », della loro programmazione nei « pacchetti » offerti al pubblico. Chiaramente una stazione che richieda questo corrispettivo non può più pretendere, in caso di mancato accordo, di usufruire delle « *must-carry rules* ». Questo nuovo istituto, apparentemente contraddittorio con il « *must-carry* » non è altro che un favore fatto dal Congresso ai grandi *networks*, apparentemente svantaggiati dalla forte concorrenza della TV via cavo. Questi, come ho già detto, presentano ancora la programmazione di maggior interesse per il grande

pubblico, e pertanto le affiliate locali degli stessi *network* dispongono di una forte arma di pressione sulle « *cable companies* », le quali non sarebbero pienamente competitive sul mercato senza tali canali. Di certo è un istituto che non può essere sfruttato dalle emittenti puramente locali, che non dispongono di una tale forza e che tanto hanno spinto, difatti, per le « *must-carry rules* ». Il « *re-transmission consent* » si potrebbe configurare come un nuovo diritto proprietario sul complesso della programmazione di una stazione televisiva, che, secondo alcuni commentatori, compenserebbe dell'assenza di un diretto pagamento del « *copyright* » sui singoli programmi. Le « *cable companies* », infatti, pagano semplicemente una cosiddetta « *compulsory fee* », vale a dire una somma predeterminata per tutti i programmi delle reti via etere che ritrasmettono, ad un fondo a cui attingono direttamente i produttori dei programmi, le grandi *majors hollywoodiane* in testa.

e) *Obbligo di concessione dei programmi.*

Ultimo punto da analizzare è l'obbligo stabilito per i proprietari di reti televisive di mettere a disposizione i propri programmi a tutti i potenziali competitori. La spiegazione di tale norma è molto chiara. Gli imprenditori che hanno creato e dispongono di reti televisive che arrivano nelle case dei telespettatori esclusivamente via cavo (in questo momento), una volta raggiunto il successo e la conseguente profonda penetrazione nel mercato televisivo, non si sono dimostrati molto pronti ad accettare una reale concorrenza. Eventuali competitori, quali i sistemi di trasmissione via satellite o tramite trasmettitori a micro-onde, ora tecnicamente possibili, non potrebbero competere efficacemente sul mercato televisivo senza prevedere, nella loro offerta di canali e di programmi, reti molto popolari quali la CNN o la MTV. Ed il rischio che i proprietari di tali reti, che, detto per inciso, hanno molto spesso forti interessi economici nelle « *cable companies* », possano negare la ri-trasmissione al solo scopo di far fallire un possibile concorrente, è tutt'altro che un'ipotesi accademica, visto il comportamento di Ted Turner nel caso prima citato della C-NBC.

6. PROSPETTIVE FUTURE: LA « *ELECTRONIC SUPER-HIGHWAY* ».

Completamente ignorato dal Cable Act del 1992 è stato il problema del divieto per le compagnie telefoniche locali (quelle che vengono chiamate le « *Baby Bells* ») di fungere da « *cable company* » nelle aree geografiche in cui operano, forse preferendo lasciarle questa patata bollente alle Corti Federali. Il discorso delle TEL.CO. (le compagnie telefoniche) ci porta al dibattito in corso sul futuro non solo dell'industria televisiva ma dell'industria della comunicazione in generale. Dibattito acceso con l'ambiziosa, ma tecnicamente possibile, proposta di Al Gore per la creazione di una « *electronic super-highway* » a disposizione della collettività, ed alla quale poter collegare tutte le innumerevoli fonti di informazione che attualmente operano attraverso diversi sistemi, non collegati e generalmente chiusi alla possibilità d'accesso del pubblico in generale.

L'introduzione delle fibre ottiche nel campo della comunicazione ha infatti spalancato le porte verso questo futuro. Futuro che non si limita a prevedere la possibilità che la televisione riesca a trasmettere su 500

canali contemporaneamente, ma che prospetta un sistema completamente integrato ed interattivo di comunicazione. Televisione, *computer*, telefono, fax farebbero parte quindi di un sistema sul quale mandare e ricevere tutte le informazioni di cui abbiamo bisogno. Questa ideale autostrada elettronica delle informazioni costruita sui cavi a fibre ottiche, dovrebbe collegare ogni casa, ogni ufficio, ogni ospedale, ogni biblioteca, e consentire un facile e veloce accesso a tutte quelle informazioni che attualmente si impiega molto tempo ad ottenere, oltre ad una serie di nuovi servizi che attualmente possiamo solo ipotizzare. Con retorica tipicamente americana, Al Gore ha enfaticamente dichiarato che un tale sistema consentirebbe allo studente di uno sperduto liceo, di avere a disposizione l'intera Library of Congress. Questa prospettiva ha fatto passare in secondo piano negli Stati Uniti l'interesse su eventuali sistemi televisivi alternativi, come il satellite, che tanta attenzione suscitano in Europa. Il dibattito si è dunque concentrato sulla linea indicata da Gore. Che in un futuro le fibre ottiche potranno coprire l'intera nazione viene dato per certo, il problema principale è quello dei tempi che saranno necessari. Senza un qualche impulso di tipo esterno, si ritiene che l'industria porterebbe a compimento questa copertura in tempi estremamente lunghi, concentrandosi sulle aree che potrebbero portare ad un rapido ritorno economico, trascurando quelle meno profittevoli. E la forte competizione in atto con il Giappone, che alcuni esperti prevedono svilupperà l'intero sistema entro il 2015, « obbliga » gli Stati Uniti a cercare di fare lo stesso. I costi di questo sviluppo accelerato sono notevolissimi, si parla di cifre oscillanti tra i 250 e i 400 miliardi di dollari, ed immediatamente è cominciata la discussione su quali soggetti debbano sostenere questa enorme spesa. Come spesso accade negli Stati Uniti, molte voci si sono opposte all'uso dei soldi dei contribuenti per fare qualcosa che potrebbe essere realizzato da privati, senza alcun esborso da parte dell'erario. Naturalmente questo orientamento è condiviso da quelle compagnie private interessate allo sviluppo del sistema, quali la AT&T e le grandi « *cable companies* » come la TCI, che, in alternativa, arrivano anche a prospettare la possibilità di due sistemi, uno privato e l'altro pubblico, in concorrenza tra di loro. La loro teoria è che il costo, per questi privati, sarebbe inferiore a quello che dovrebbe sostenere il governo, visto che le tecnologie necessarie sono già a loro disposizione (una grande compagnia telefonica come la AT&T dispone certamente della competenza e del materiale necessari al raggiungimento dello scopo, sostiene il presidente della stessa AT&T).

Il grande timore che viene espresso dai fautori di un intervento governativo, soprattutto da Gore, è quello che un sistema in mano ai privati si rischierebbe di privilegiare ciò che interessa al grande business, e che pertanto è più remunerativo, tralasciando campi, quali la scuola o la ricerca scientifica, altrettanto importanti, ma di minore, o nessun, profitto sul breve termine. Gore, comunque, non prospetta un sistema interamente costruito ed operato dal governo, ma propone che l'amministrazione dia l'impulso alla costruzione delle infrastrutture necessarie, magari anche intervenendo direttamente per poi lasciare ai privati, che siano le grandi compagnie telefoniche « *long distance* » (AT&T, MCI), le TEL.CO. locali (« Baby Bells »), o le « *cable companies* », l'effettiva operatività del sistema stesso. Quindi una proposta abbastanza lontana da un progetto egemonico di controllo governativo sulla comunicazione, che sembra cerchi anche di tener conto della preoccupazione, sempre

presente nel dibattito americano sui media elettronici, di rispettare i diritti garantiti dal Primo Emendamento della Costituzione, che garantisce la libertà di espressione.

Le manovre sono già incominciate, pur in assenza di passi concreti da parte dell'Amministrazione, per garantirsi una posizione privilegiata in questa corsa verso il futuro della comunicazione. Grandi « *cable companies* » come la Time-Warner progettano lo sviluppo delle fibre ottiche; allo stesso scopo si stanno formando delle « *joint ventures* » tra compagnie telefoniche (AT&T) e « *cable companies* » (TCI). Tutti stanno cercando di attrezzarsi, economicamente e tecnologicamente, per inserirsi nel mercato che sembra dare le prospettive economiche più vantaggiose.

7. CONCLUSIONE.

Non sarò certo io il primo a dire che la posta in gioco è molto alta. E non si tratta solo di stabilire chi possa agire, quanti soldi debba spendere, e quanto debba ricavare da questo impegno. Cercare di capire quale possa essere il futuro della comunicazione e della circolazione delle informazioni, significa cercare di capire quale società stiamo costruendo. Un futuro, così come viene delineato negli Stati Uniti, fatto di un sistema completamente integrato di tutti i mezzi di comunicazione, porterebbe indubbiamente enormi vantaggi per la facilità di accesso e per la celerità della circolazione delle comunicazioni, ma presenta anche notevoli rischi. Rischi riguardanti il controllo di questa mole di informazioni personali, e lo sfruttamento che potrebbe esserne fatto. Oppure la garanzia di una libera e piena circolazione delle differenti idee presenti nella società. Un sistema completamente pubblico potrebbe comportare controllo sui cittadini e censure su ciò che non viene giudicato conforme agli orientamenti del governo. Un sistema privato rischia di diventare accessibile solo a chi può permetterselo.

Problemi, come tutti possiamo vedere, non facili da risolvere, ma che non possono essere lasciati da parte, per dare spazio ad una visione esclusivamente economicistica delle questioni.