

Espai: un negoci d'altura

Pel gener del 1986, un espectacular accident acabava amb la vida dels set tripulants del Challenger i donava un fort colp als projectes espacials americans. Havien quedat enrere vint-i-cinc anys de treball per conquerir una supremacia que ara havia de donar els seus fruits.

El fracàs del Challenger, al qual s'unirien després els d'un coet Delta i un coet Titan, feren replantejar a la NASA tot el seu programa. Així s'obria una etapa difícil per a l'agència americana. Caldria buscar-ne els orígens a la dècada dels setanta, quan la crisi econòmica i un cert desencís feren rebaixar el pressupost que el Congrés atorgava a la NASA.

Els problemes americans ompliren d'optimisme Arianespace, la primera entitat no governamental en posada en òrbita de satèl·lits. Amb el suport de l'ESA —Agència Espacial Europea—, l'empresa francesa s'ha guanyat a pols el mercat. El fracàs d'un coet Ariane pel maig del 86 sembla no haver minvat la confiança dels francesos a convertir-se en clars capdavanters d'aquest negoci. Fins i tot portaveus de la NASA han afirmat recentment que els nord-americans podrien utilitzar els seus serveis. Arianespace compta com a principal accionista —34 per cent— amb l'agència francesa de l'espai. Hi participen companyies franceses —SEP i Aerospatiale—, alemanyes —MBB-Erno— i diversos bancs, com el Crédit Lyonnais o el Midland Bank.

I és que el negoci de l'espai és prou llaminer per a mobilitzar tothom. Ens hem passat molts anys especulant sobre les possibilitats futures en aquest camp. Ara ha arribat l'hora d'explorar-lo de debò. Les colònies lunars ja no són cap utopia. A primers de segle, l'home extraurà minerals del nostre satèl·lit i sintetitzarà, en condicions molt especials, fàrmacs o nous materials. No passaràn gaires anys, tampoc, per instal·lar bases a Mart.

Milers de milions de dòlars en joc

Mentre tot això arriba, el mercat de posada en òrbita de satèl·lits ja és prou important. Es calcula en uns quants milers de milions de dòlars el volum del negoci en els propers anys. És lògic, doncs, que els medis financers de diversos països es moguin. I Arianespa-

Les possibilitats actuals de l'espai com a negoci han desenvolupat una indústria que ja mou interessos contraposats. En la cursa dels satèl·lits, Estats Units perd progressivament posicions, mentre França i la Xina afiancen una oferta més atractiva.

Xavier Duran



El fracàs del Challenger ha deixat el mercat en mans dels francesos.

ce té, per ara, un paper a jugar, amb els seus coets Ariane. Cada un d'aquests triga quatre anys a ser construït i costa 50 milions de dòlars —uns 6.750 milions de pessetes. Els francesos, que fins 1984 varen tenir pèrdues i aquell any tancaren el balanç amb uns minsos beneficis, obtingueren el 1985 un superàvit de 21,5 milions de francs —uns 430 milions de pessetes.

Mentre els americans reflexionen i Arianespace es mostra ferma, d'altres països prossegueixen els seus treballs.

Parlant d'astronàutica no podem negligir l'URSS. Els soviètics, reis d'estades a l'espai i de projectes d'estacions permanents, creuen que ara tenen la gran oportunitat per una molt necessària entrada de divises. Han constituït una agència espacial civil —Glav-

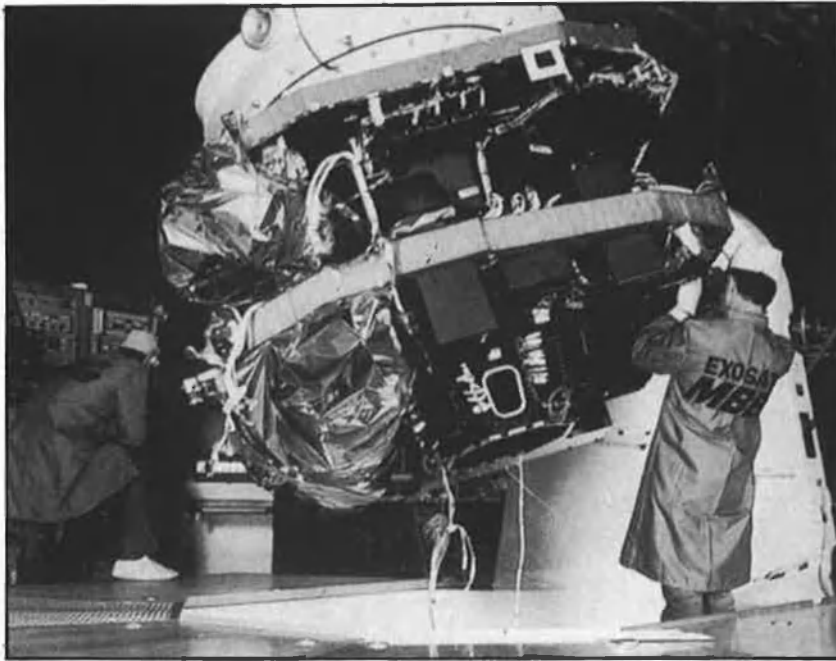
kosmos— i han ideat un coet per a posar càrregues en òrbita: el Proton. L'URSS ha llançat més de 100 satèl·lits per any. Problemes polítics poden impedir que els països occidentals li confiïn els seus ginys. Els soviètics ofereixen la possibilitat que tècnics d'aquests països vetllin els satèl·lits fins al lloc de llançament, a l'Àsia Central.

Japó també fa les seves proves. Ha llançat amb èxit l'H-1, amb moltes semblances als Delta americans. El 1992 té previst llançar l'H-2, ja de disseny íntegrament japonès. Tot i així,

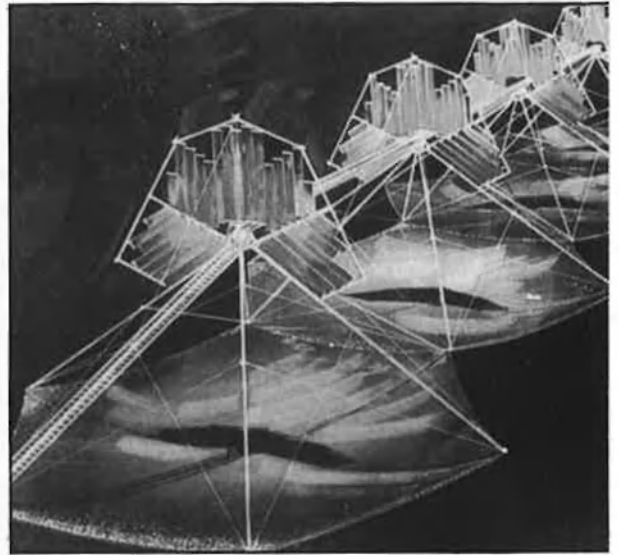
encara sembla lluny de presentar-se com a alternativa.

Sense sortir de l'Àsia, sí que en podem trobar una alternativa, en certa manera, sorprenent. Es tracta de la Xina. Els Txangzheng —Llarga Marxa— posaran en òrbita satèl·lits de diversos països, fins i tot americans. L'empresa Teresat signà un contracte amb els xinesos, com anteriorment va fer l'Estat suec i com estudien de fer Gran Bretanya, Itàlia, Canadà i d'altres països.

L'oferta xinesa no es basa només en la seva experiència, sinó que, a més, presenta un bon sentit comercial. Ofereix preus inferiors en un 15 per cent als d'Arianespace i dona facilitats per a l'assegurança dels satèl·lits. Tot i així, caldrà veure si això és una manera de guanyar mercat o si l'oferta s'estabilitza en els propers anys.



La cursa espacial mou milers de milions.



Europa vol el liderat

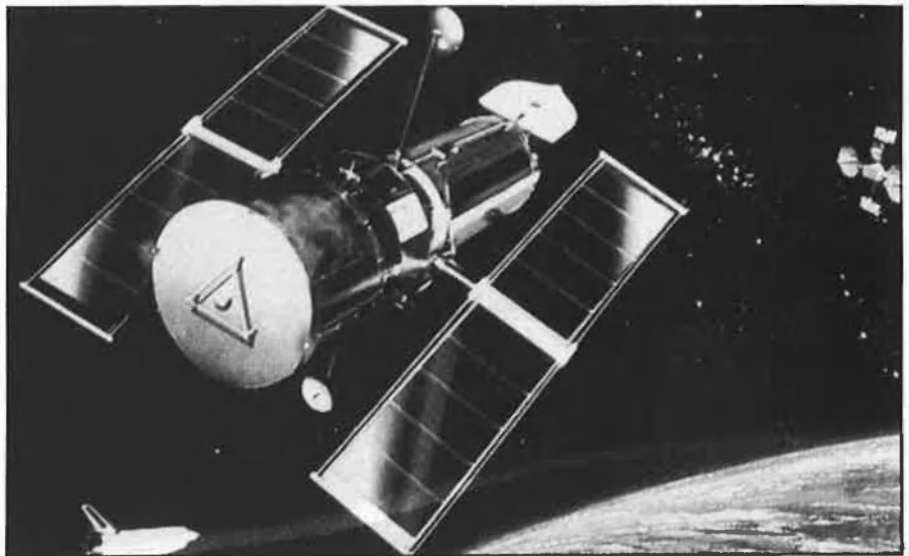
Qui no vol perdre de cap manera la cursa espacial és, en definitiva, Europa. L'ESA ha invertit fins ara més de mil milions de dòlars en investigació i en necessita més de 7.000 milions fins 1.995. S'ha signat un acord amb la NASA per col·laborar en la seva estació orbital permanent i està desenvolupant l'Hermes, nau que amb l'Ariane formaria un perfecte sistema de transport. Però als treballs sobre l'Ariane —està en projecte l'Ariane-V, que posaria en òrbita l'Hermes— s'afegeixen dos interessants projectes: l'un britànic i l'altre alemany.

El primer és l'Hotol. El govern britànic necessita invertir 5.000 milions de dòlars en deu anys per posar l'Hotol a l'espai. Un dels punts més interessants d'aquest projecte és que el coet no portaria tripulació, sinó que els ordinadors el comandarien fins que posés la càrrega en òrbita i retornés a qualsevol aeroport —seria totalment recuperable.

El projecte alemany, per la seva banda, s'anomena Sànger. No sols està pensat per posar càrregues en òrbita, sinó que es podria destinar al transport civil. Podria agafar una velocitat sis vegades superior a la del so, a uns 35.000 metres d'alçada.

El risc dels asseguradors

La cursa en aquest mercat es presenta prou complexa, com complex és, en sí, tot aquest món. Es tracta d'un camp on cal un gran capital per començar a fer qualsevol cosa, però on, a més, es corre un gran risc. Hi ha risc per als



constructors de llançadores, que poden no reeixir en els intents d'oferir uns ginyos competitius. N'hi ha per a les empreses que encarreguen la posada en òrbita de les seves càrregues —en un 80 per cent satèl·lits de comunicacions—, ja que poden perdre-la, com en el cas d'alguns dels accidents del 1986. I n'hi ha per a les companyies d'assegurances.

Sobre aquest darrer punt cal dir que l'accident de l'Ariane féu perdre 82 milions de dòlars a aquestes companyies. El 1985, els asseguradors tingueren unes despeses de 385 milions de dòlars per sinistres, mentre els ingressos per primes eren 152 milions. Els darrers esdeveniments els han fet veure que cobraven primes molt baixes i que uns quants accidents feien trontollar tot el seu benefici.

Ara, les primes s'han situat en un prohibitiu 30 per cent sobre els valors

assegurats. El preu d'un satèl·lit és d'uns 100 milions de dòlars, llançament inclòs. Aquest augment en l'assegurança espanta les companyies, que quasi prefereixen arriscar-se a perdre el coet. Arianespace ha creat, fins i tot, una empresa pròpia, S3R, per cobrir els riscos.

Amb totes les xifres exposades, no és estrany que el sector privat s'ho rumii a l'hora de participar en la cursa espacial. Es tracta d'un camp amb unes necessitats prèvies i amb molts riscos. Les possibilitats futures de l'espai faran augmentar la demanda en els propers anys i aclariran el sector. Si ara el 80 per cent d'aquestes càrregues són satèl·lits de comunicacions, cal esperar el desenvolupament tecnològic i les disponibilitats econòmiques per veure quin mercat s'obre en altres casos, com és el de nous tipus de satèl·lits o la síntesi de materials fora de la terra. □