



Josep Borrell té la clau. El seu ministeri ha de lliurar el projecte de llei de TV per cable abans de l'estiu. Quan s'hagi aprovat, començarà la guerra de les concessions.

Lluitant pel negoci del 2000

Els nord-americans han desembarcat al nostre país per fer-se amb el negoci de la televisió per cable. Ja tenen socis a Barcelona, i ara en busquen a València i Palma.

Josep Borrell té la plana major dels poders econòmics, financers i comunicatius de l'estat pendent d'un cable. Sembla segur que el projecte de llei de regulació de la televisió per cable, el més esperat dels últims anys, entrarà finalment al Congrés dels Diputats abans de l'estiu i serà aprovat a finals d'any. Mentrestant, el degoteig de filtracions sobre el seu contingut és constant i sovint contradictori. Quants grups tindran dret a encablar les ciutats? Quin tipus de privilegi tindrà Telefònica? Qui atorgarà les concessions i franquícies: l'estat, les comunitats autònomes o els municipis? Durant els últims mesos, i especialment les darreres setmanes, s'han formulat diverses respostes a aquestes preguntes. El Ministeri de Transports i Comunicacions, sotmès a fortes pres-

sions, ha introduït canvis constants en l'articulat del projecte. Cada modificació acontenta un grup d'aspirants i n'indigna un altre. I és que està en joc un negoci de centenars de milers de milions de pessetes, que sotragarà el món de les comunicacions i revolucionarà els hàbits televisius i d'oci dels ciutadans.

En plena recta final, recentment s'ha anunciat a Barcelona un acord empresarial que ha caigut com una bomba. Les multinacionals nord-americanes Time Warner i U.S. West han format, conjuntament amb l'empresa Multimedia Cable, SA, la societat Cable y Televisión de Europa, SA", amb l'objectiu de fer arribar, primer a Barcelona i després a tot l'estat, la televisió per cable. Multimedia Cable és una societat filial al cent per cent de Catalana d'Iniciatives, SA, empresa vincula-

Els únics amb capital català

Estiu del 1992. Javier de la Rosa Martí pateix una autèntica campanya d'acorralament per part de diversos mitjans de comunicació i magnats del poder financer madrilenys. El financer barceloní passa per un mal moment. S'ha desvinculat de KIO després que saltin les primeres notícies que parlen d'una greu crisi del grup kuwaitià, i corren rumors insistents de poca solvència empresarial en el projecte de parc temàtic Tibigardens. De la Rosa, refugiat a Barcelona, diu que el que li passa és per culpa "de la manera de fer de Madrid". Sembla interessat a fer-se una imatge catalana, d'empresari de país. En aquest marc, anuncia la seva voluntat d'impulsar una televisió per cable, "que emetrà només a Catalunya". Ho negocia, diu, amb un grup estranger. No dóna noms, ni detalls. Només afirma que a finals d'any la seva posició estarà definida... Dos anys després, res de res. No solament continua marginat a Madrid, sinó que ha perdut bona part del crèdit de què gaudia a la plaça de Sant Jaume. I, si no hi ha una sorpresa monumental, De la Rosa no entrarà en el negoci del cable.

Així doncs, Cable y Televisión de Europa és l'únic dels grans consorcis interessats en el negoci del cable amb participació de capital català. En aquests moments, en la graella de sortida esperant l'aprovació de la llei de televisió per cable, s'han constituït els grups següents:

—Sociedad General de Cablevisión. Integrada per Telefónica, Sogecable (Grup PRISA, Jesús de Polanco), i Abengoa.

—Cableuropa. Integra la corporació Iberdrola, BBV, Central Hispano, Banesto i Multitel (un *holding* vinculat a la cadena COPE).

—Burgos Sistemas de Cable. Hi participen Multitel, Diario de Burgos, Caja del Círculo Católico, United International Holding i Ical Cable.

—Sevillana de Cable. La formen Sevillana de Electricidad, Instituto de Fomento de Andalucía, Central Hispano, BBV, Banesto i Multitel.

—Santander de Cable. Hi ha Electra de Viesgo, Caja Cantabria, Editorial Cantabria, United International Holding, Ajuntament de Santander, Banco Santander i Multitel.

—Jerez de Cable. Participada per Sevillana de Cable, United International Holding, Compañía Andaluza de Telecomunicaciones, Multitel, El Corte Inglés, Banco Santander i l'empresa electrònica israeliana Taridán.

—Cable y Televisión de Europa. Time Warner, U.S. West i Multimedia Cable, SA (participada per la Generalitat de Catalunya i l'Ajuntament de Barcelona).

Cal fer notar que, com es pot comprovar en aquesta llista, hi ha inversors que estan presents en més d'un dels consorcis formats. L'explicació és el caràcter local del negoci del cable: no hi haurà una concessió única per a encablar tot l'estat, sinó que es convocaran concursos per a cada municipi o grup de municipis. Alguns d'aquests consorcis només aspiren a tenir presència en determinades zones geogràfiques. Els més potents buscaran d'obtenir el màxim de concessions a tot l'estat. Serà una batalla duríssima. E. V.



Javier de la Rosa va anunciar fa 2 anys que impulsaria una TV per cable. Finalment no ha estat així.

da a la Generalitat de Catalunya i l'Ajuntament de Barcelona, que posseeixen entre els dos el 24% de la propietat. La resta es reparteix en parts molt petites entre una cinquantena d'empreses, bancs i caixes d'estalvis.

La llista d'accionistes de Catalana d'Iniciatives és autènticament de luxe: l'alimentària Agrolimen (família Carulla: Gallina Blanca, Pans & Company); les constructores Agroman i Dragados y Construcciones; bona part del poder financer català (Banc Sabadell, Caixa de Catalunya, Caixa d'Estalvis i Pensions, les caixes de Manresa, Tarragona, Terrassa, Penedès, Manlleu, Andorrana de Seguretat Social, la caixa d'estalvis del Llenguadoc-Rosselló) i espanyol (Banca Catalana, Central Hispano); Campsa, Ercros, l'asseguradora Catalana de Occidente, Asepeyo, el grup farmacèutic Esteve, Gas Natural (Duran Farell), Grup HUSA (Joan Gaspart), l'ONCE, Repsol, Aigües de Barcelona, Telefónica, Torras Papel, el grup INI, i un llarg etcètera de societats de la resta d'Europa, entre les quals destaquen France Telecom i el grup Venturini-Italia. Tot ells tindran, a través de Catalana d'Iniciatives, la seva part del saborós pastís de la televisió per cable.

Time Warner i U.S. West han cedit la majoria accionarial de "Cable y Televisión de Europa, SA," a "Multimedia Cable" (és a dir, a Catalana d'Iniciatives). Els primers tenen un 49% de la propietat, i els segons, un 51%. De

DOMÈNEC UMBERT

totes formes, Multimedia Cable buscarà socis locals a cada ciutat on tingui previst desenvolupar el seu projecte de televisió. Per tant, les dues multinacionals tindran sempre un percentatge invariable en el negoci —el seu 49%—, mentre que la part restant serà diferent en cada ciutat.

Fonts de Multimedia Cable, SA han confirmat a EL TEMPS que en aquests moments l'empresa està en fase inicial de recerca de socis inversors a València i Palma de Mallorca, dues ciutats considerades com mercats "de gran interès" pel sector

de la televisió per cable. Un exemple de possible soci local és la Corporación Alicantina de Cable. Aquesta societat està integrada per Prensa Alicantina S.A. (editora del diari *Información*), la Caixa d'Estalvis del Mediterrani, la Diputació d'Alacant i l'empresa Desarrollo y Sistemas del Cable (DSC), que és propietària de TeleElx, televisió local que emet via cable des de fa uns anys aprofitant el buit legal existent en el sector. La corporación Alicantina de Cable ha realitzat un estudi complet de les possibilitats d'instal·lació d'una xarxa de cable a Alacant.

"Amb xarxa" i "sense xarxa". Time Warner i U.S. West aniran, doncs, de la mà de Multimedia Cable en la cursa per la concessió de les franquícies per tot l'estat. Euskadi, però, serà possiblement l'excepció. Allà, les dues multinacionals negocien la creació d'un consorci amb el Govern basc i la possible participació de socis exclusivament bascos, com ara el BBV i la cadena de supermercats Ikusi. Diverses informacions apunten que la intenció del Govern basc és aconseguir per a aquest consorci l'encablat de tot Euskal Herria (País Basc, Navarra i Euskadi Nord).

L'estratègia dels dos gegants nord-americans té dues línies molt definides: en primer lloc, optar en tot moment a la qualificació

d'"operador amb xarxa" (és aquell grup que s'encarrega de la instal·lació de la xarxa de cable, i a la vegada ofereix la programació televisiva que arribarà a les llars a través d'aquella instal·lació. L'"operador sense xarxa" és aquell que únicament ofereix programació perquè no disposa de xarxa pròpia); la segona línia estratègica és la d'associar-se amb grups que "facilitin" la relació amb les autoritats del país, cedint-los inclús la majoria en el negoci, donat que és l'administració qui en últim terme decideix sobre la concessió de franquícies.

Fonts del sector coneixedores del projecte de llei han confirmat a EL TEMPS que el sistema de concessions serà dual: les referents a "operadors amb xarxa" aniran a càrrec del Govern espanyol, i les autonomies tindran poder per decidir les autoritzacions d'emissió als operadors sense xarxa pròpia. Les concessions s'adjudicaran per municipis o agrupacions de municipis. En principi està previst que en cadascuna d'aquestes demarcacions hi hagi dos operadors amb xarxa, i un d'ells sempre serà Telefónica. Aquesta és una opció polític-estratègica per part del Govern espanyol, que ha estat acusat de voler mantenir el monopoli de Telefónica en un terreny on la tendència europea és la liberalització total. Borrell argumenta que cal aprofitar la

(Juliol, agost i setembre)

CURSOS D'INVESTIU

Recuperació de COU Proves d'accés a Universitat

Els grups seran d'un màxim de 15 alumnes,
(s'atendran situacions particulars).

Classes de dilluns a dijous.

Horari de matí i de vesprada.

Matrícula global o per assignatures.

Si t'ha quedat alguna assignatura,
si tens pendent el selectiu,
i vols rebre classes en català,
truca'ns.



Centre
Carles Salvador

Moratin, 15-6a. 46002 València Tel. 96/351 17 27





D'esquerra a dreta, Josep Vilarasau (La Caixa), Joan Gaspart (HUSA) i Pere Duran Farell (Gas Natural). Participen en la societat catalana de TV per cable.

xarxa actual de Telefónica per motius de racionalitat. Precisament, Manel Albanell, conseller delegat de Cable y Televisión de Europa, ha declarat a EL TEMPS que la seva empresa ha convidat formalment Telefónica a incorporar-se a al projecte.

Un dels projectes de Cable y Televisión de Europa és fomentar la producció audiovisual autòctona. Albanell ha anunciat la creació d'un grup espanyol de producció audiovisual, que sigui capaç de produir programes per a ser consumits a l'estat espanyol i Llatinoamèrica. Aquest és un dels efectes de la implantació de la televisió per cable: és un estímul per al sector audiovisual i també per al mercat de treball. Es necessitaran programes, serveis informatius, més periodistes... Als Estats Units, per exemple, l'any 83 les necessitats de les noves televisions per cable van propiciar el naixement d'un nou gran estudi cinematogràfic a Hollywood. "Tri-Star Pictures" fou el primer gran estudi construït a la meca del cinema des dels anys 40.

"Pels nostres canals no hi haurà invasió de producció nord-americana", diu Albanell. Segons el conseller delegat, la intenció de l'empresa és respectar l'existència de zones lingüístiques diferenciades dins l'estat i emetre en totes les llengües oficials. "La televisió per cable és un negoci molt local, la seva raó de ser és aquest lligam amb la realitat més propera al ciutadà".

A través de les seves xarxes de cable, la nova societat oferirà en una primera fase 50 canals diferents de televisió, que posteriorment es podran ampliar fins a 150 o més. També s'oferiran els anomenats "serveis de valor afegit" com ara el teletext, el correu electrònic i altres serveis interactius. Hi haurà públic per a tanta oferta? "Els estudis -argu-

menta Albanell- ens diuen que la gent s'acostuma de seguida i que tria uns determinats canals que fan la programació concreta que més li agrada. Hi ha una demanda potencial molt gran. Només a Barcelona i la seva àrea metropolitana hi ha més d'un milió de llars. Ho podem encablar-ho tot en el període de cinc anys". El preu d'aquest nou servei serà moderat. Cable y Televisión de Europa ha calculat que per unes 3.500 pessetes mensuals -aproximadament el mateix que paguen els abonats de Canal Plus- es podrà rebre una oferta bàsica de 50 canals. Pel que fa als dubtes expressats per alguns especialistes sobre el futur d'aquesta nova tecnologia, Albanell és contundent: "la televisió per cable és negoci".

Efectivament. El volum calculat d'inversió necessària per encablar tot l'estat espanyol es calcula sobre els 700.000 milions de pessetes. Els guanys per l'explotació i comercialització de les noves xarxes es poden multiplicar per molt més. Els gran taurons de les finances i la comunicació han pres posicions de forma anticipada, i el fet és que la lluita per les concessions en les diferents ciutats i demarcacions promet ser espectacular. La Generalitat de Catalunya i l'Ajuntament de Barcelona fan amb Cable y Televisión de Europa una aposta estratègica en el terreny de les telecomunicacions. Sembla difícil que, com a mínim a Catalunya, se'ls puguin escapar les principals concessions, especialment la de Barcelona. I a la resta de l'estat, la companyia de dos gegants com Time Warner i U.S. West pot resultar també decisiva a l'hora de presentar les millors ofertes. El País Valencià i les Illes hauran de córrer per situar-se en bona posició. Gairebé no hi ha temps.

Eduard Voltas