

EUGENIO GALDÓN PRESIDENTE DE ONO

# «En la Región necesitamos más educación»

«El 'televisazo' ha sido un parche más del Gobierno», según la opinión del empresario cartagenero

«Tras la fusión digital, un cineasta difícilmente podrá hacer una película si Sogecable cree que no es buena»

J. MOLLEJO CARTAGENA

Eugenio Galdón, presidente de Ono, la mayor empresa de España de comunicaciones por cable para particulares, es uno de los empresarios españoles con mayor experiencia en su sector y se muestra muy crítico con las últimas novedades en el mundo audiovisual. El pasado jueves concedió a *La Verdad* esta entrevista en las oficinas centrales de Ono en Madrid.

– **Está previsto que en el 2004 se empiecen a conceder licencias de televisión digital local: ¿cómo afectará este hecho al cable?**

– Con la televisión local siempre hemos cooperado y en general hemos distribuido sus señales. Para nosotros va a ser un desarrollo positivo, en la medida en que ayudará a promocionar el nivel y la calidad de la producción de televisión en nuestras demarcaciones. Sin embargo, he visto con preocupación la regulación reciente, que no va por el buen camino. Pero el hecho de que aparezcan televisiones locales digitales para nosotros es una buena noticia.

– **Todo lo contrario que la fusión digital. ¿Qué opina de la autorizada unión de Canalsatélite y Vía Digital?**

– Es una fusión con muy pocas condiciones, casi ninguna. No cumple los mínimos si la comparamos con el caso italiano, y es una ocasión perdida de introducir el libre mercado en la televisión de pago. Hará daño al cable.

– **¿Hasta qué punto?**

– Hay muchos aspectos que

«Murcia abraza las nuevas tecnologías más deprisa que otras provincias»

«Este año vamos a quedar muy cerca del medio millón de hogares abonados»

hacen daño al cable y a la empresa, pero aún quedan los tribunales, queda Europa, queda la negociación, aunque es una pena... Voy a resumir nuestra crítica en un punto: a la plataforma fusionada se le permite que siga adquiriendo en exclusiva no sólo los derechos de televisión vía satélite sino también los del cable. Que alguien me explique por qué razón querría Sogecable comprar los derechos del cable, sector en el que no está ni se le espera, si no es para impedir la competencia del cable. Este supuesto está prohibido en Italia y al propio Murdoch ni se le ha ocurrido pretenderlo. Hay cosas obvias para todo país civilizado en esta materia y aquí no lo son.

– **¿Ono va a tomar alguna iniciativa para defender sus intereses?**

– Sin duda. Está estudiándolas y alguna de ellas ya la ha tomado, como es recurrir a Bruselas. Aún está dentro del plazo para interponer otras acciones o recursos y utilizará todos los medios a su alcance para que esta situación no se consolide.



PIONERO DEL CABLE. Fotografía de archivo de Galdón. LA VERDAD

– **¿Y qué opina del denominado 'televisazo', por el que los accionistas de las televisiones generalistas o nacionales no podrán participar en televisiones locales?**

– Me parece otro parche. Para compensar algo mal hecho, como es esa fusión a la medida, se toma una medida que no tiene sentido y que acaba de configurar la imagen de parcheo en el sector audiovisual y de las telecomunicaciones. No me parece razonable cambiar las reglas del juego sobre la marcha porque surge la necesidad de compensar una fusión a la medida con alguna decisión más restrictiva para el principal beneficiario de la fusión. Creo además que los grupos de comunicación de peso y nacionales tienen un papel que

jugar en la promoción privada de la televisión local y autonómica de calidad, si no corremos el riesgo de que la televisión local se convierta en el puerto de arrebatacapas donde cada cual desarrolla productos de baja calidad. Si el futuro modelo de televisión no se aborda con seriedad, con gentes que sean profesionales y que tengan la capacidad y el músculo financiero para desarrollarlo, es muy difícil que salga adelante.

– **¿Qué panorama aguarda a la televisión española con esta regulación?**

– El marco audiovisual y de las telecomunicaciones, que eran dos grandes esperanzas en 1996, adolecen hoy de un modelo que no funciona y están necesitadas

«En un año se puede plantear la fusión con Auna»

J. M. A. CARTAGENA

– **¿Hay alguna novedad sobre la posible fusión entre Auna-cable y Ono?**

– No hay negociaciones, aunque los accionistas de las dos empresas están convencidos de que la fusión, llegado el momento, tendrá sentido.

– **¿Y cuándo será ese momento?**

– Probablemente cuando las dos tengan algo más avanzado el desarrollo de su plan de empresa. Son empresas que están en una fase todavía inicial de su desarrollo y será más fácil la fusión cuando estén más avanzadas. Pero eso no quiere decir mucho tiempo. Es posible que en el plazo de un año o menos se plantee este asunto. Aunque en estos momentos no hay negociaciones, todos pensamos que es un buen objetivo.

– **Además, no habría excesivos problemas porque ambas empresas son complementarias.**

– En efecto, ambas empresas tendrían tres cuartas partes del mercado del cable y habría efectos restrictivos en la competencia porque ellos están donde nosotros no estamos y viceversa.

(Auna posee la concesión en Madrid, Cataluña, Aragón y Canarias, mientras que Ono distribuye el cable en Murcia, las tres provincias de la Comunidad Valenciana, Cantabria, Albacete, Cádiz, Huelva y Palma de Mallorca).

de una profunda revisión. Las cosas se han puesto lo suficientemente mal para que las autoridades reguladoras tengan que reaccionar, y creo que lo van a hacer. Este modelo tal y como está ahora no da más de sí, lo que provoca medidas y contramedidas y parches.

– **Usted que posee una larga experiencia en medios de comunicación y que ha trabajado en ambos bandos, ¿cómo explica la beligerancia que existe entre algunos medios, como ocurre con El País, El Mundo y la Cope?**

– Hay mucha inquina y encontronazos, pero tampoco hay que sacarlos de quicio. Lo que ocurre es que hay un problema bastante serio, y es que, con todo el respeto que me merece el grupo

En Milar, todos tus deseos a precios sorprendentes

Soñar no cuesta nada.

<p>Con mueble</p> <p>PHILIPS TELEVISOR 29" 28PT-5597</p> <p><b>599 €</b> 99.665 ptas</p>	<p>Cambiador de 5 DVD/CD</p> <p>PANASONIC SISTEMA CINE EN CASA SCMT-75</p> <p><b>480 €</b> 79.865 ptas</p>	<p>Memoria 512 Mb</p> <p>Monitor TFT 15" Multimedia</p> <p>ARIS ORDENADOR</p> <p><b>1.299 €</b> 216.135 ptas</p>	<p>IVC EQUIPO HI-FI UX T-500</p> <p><b>169 €</b> 28.119 ptas</p>
<p>MILAR ALEJO TV Avd. Reyes Católicos, 3 Tel. 968 600 342 ALCANTARILLA</p>	<p>MILAR MONTYSA Paseo Pío Baroja, 30, s/n. Tel. 968 582 665 CARTAGENA</p>	<p>Es gratis</p> <p>www.milar.es</p>	<p>Más en servicios. Más en ventajas, más en ahorro.</p> <p>Más de 300 tiendas de electrónica y electrodomésticos</p> <p><b>MILAR</b> Siempre contigo, Siempre más</p>