



## JO LINTEN

Nacido en Bélgica.

Estudios: Bachillerato en el Colegio San Miguel (de los Jesuitas) en Bruselas. Licenciatura en Ciencias: ULB (Universidad Libre de Bruselas).

Profesión: Guionista en Radio Luxemburgo.

Guionista y productor en Belgique Cine Publicité. Fundador en Bruselas de Estudios Movierecord (cine y radio). Fundador en Madrid de Estudios Movierecord, y después Movierecord SA.

Fundador, asimismo, posteriormente, de todas

las compañías del Grupo Movierecord en España, Movierecord Portuguesa y todas las compañías del Grupo Movierecord de Portugal, Movierecord Panamericana y todas las compañías del Grupo Movierecord en América.

## JO LINTEN

### EL IMPULSO

*Afortunadamente para el negocio publicitario español el vuelo Bruselas-São Paulo cambió la ruta y se convirtió en Bruselas-San Sebastián-Madrid; y digo «afortunadamente» porque a partir de ese cambio en esa hoja de vuelo surge un amplio abanico de nuevos negocios alrededor de la publicidad que, antes o después, de una forma u otra, hubieran surgido, pero cuya paternidad nadie puede negar a Jo Linten.*

*Primero Movierecord, la más amplia cadena de cines; luego el nuevo y definitivo impulso a Estudios Moro, más un grupo de revistas (TP, la segunda época de Triunfo, etc.), la cadena de vallas (Red), Punto de Venta, y, sobre todo, el control, rozando el monopolio, de la publicidad en TVE durante años, además de negocios en Portugal y muchos otros países; y sin hablar todavía de la aventura panamericana.*

*Hombre de carácter fuerte, fue alabado —tal vez en demasía—, por un amplio grupo de publicitarios de su época, y —en contrapartida— denostado por otros, especialmente después de su caída, que con frecuencia eran del mismo grupo de sus amigos anteriores. Sin embargo su obra ha sido reconocida por la mayoría.*

*Él contribuyó a la proyección internacional de España a través de grandes fiestas de alto nivel en Cannes, Venecia, Nueva York... y eso coadyuvó al proceso de dignificación del publicitario español, a la vez que a la mejora de la imagen profesional de la publicidad española.*

*Hoy, desde sus diversos despachos (Madrid, Miami, Los Ángeles, Panamá), sigue inventando fórmulas para la explotación publicitaria en televisión. Es un impulsor nato, permanente e infatigable:*

*si se le hunde un negocio, en 24 horas tiene otros dos en marcha.*

*La que pudo ser su gran obra, la gran obra de España en América, fue la Panamericana, una red de televisiones para todos los países de habla hispana, timoneada toda desde el edificio Movierecord en Madrid; pero cuando ya estaba prácticamente formada la red, falla el soporte económico y se viene todo abajo, la Panamericana, el edificio Movierecord, y todas y cada una de las empresas del grupo. A Jo Linten le ha dejado un poco de amargura.*

*No es ahora el momento de buscar responsables, aunque es cierto que en la diáspora unos salieron mejor parados que otros; lo verdaderamente importante fue la pérdida de una gran oportunidad, que, por otra parte, es la deuda de España con América.*

JO LINTEN – 29 de septiembre de 1994

**AJ:** Tú llegaste a España, creo que en el 48. ¿De dónde venías? ¿Qué background tenías? ¿Qué experiencia? ¿Y por qué te quedas en España?

**JL:** Grosso modo, la historia es así. Yo, en Bélgica, hice mi bachillerato con los jesuitas de Saint Michel en Bruselas y después presenté la candidatura, solamente, en la facultad de Ciencias de ULB (Universidad Libre de Bruselas). En seguida abandoné porque me gustaba demasiado jugar al póquer y era un poco golfó.

Los primeros trabajos fueron en Radio Luxemburgo. Hice juegos radiofónicos para ellos, eslóganes y cosas de este tipo. De ahí pasé a una compañía que hacía películas publicitarias y que tenía un pequeño circuito de cines en Bélgica. Con mi carácter, rápidamente me independicé y me metí a producir.

**¿Como producción o como red?**

Como producción. Yo en Bélgica nunca controlé cines. Y entonces eso funcionaba bien; pero, en aquel momento —no como ahora que ya estoy tranquilo— todo me apretaba, todo me resultaba pequeño. Tenía un amigo francés que se había ido a Brasil. Fundamentalmente producía documentales y era amigo de un brasileño, Ribeiro, se llamaba, que tenía una cadena inmensa de cines en Brasil. Me dijo: «¿Por qué no vienes a Río y producimos comerciales para esto y esto...?». Pero, en aquella época, en Bélgica no había ni consulado de Brasil. El más cercano estaba en España, en San Sebastián.

Y me vine aquí para conseguir el visado para irme a Brasil porque quería moverme. Y mientras esperaba —porque era un trámite que duraba y duraba— me encontré allí un señor que se llamaba Fernando Fontán. Fontán

de Urre. Era un militar que dirigía *Alas* en San Sebastián. Conecté con él y vine a ver al padre de Alfonso Zuzunegui. Luis María, se llamaba. Yo había traído un muestrario de lo que había hecho en Bélgica y les gustó mucho. Y me encargaron cosas.

Tuve que venir a Madrid para trabajar. Tomé contacto directo con las fuerzas vivas del momento: con Gisbert, con *Tiroleses*, con toda esta gente. Y empecé a producir cosas que eran nuevas para ellos, ya en la época de las diapositivas, acuérdate. Hice dos fórmulas: la clásica, la película publicitaria, y también una serie de películas cómicas o con cantores o pianistas.

Entonces encontré al que iba a ser mi cliente fundamental, Roberto Carbonell, el dueño en España de los relojes Omega. Estaba interesado en moverse por todo el país. Y me hacía encargos distintos para cada sucursal, para halagar a sus distribuidores locales. Al mismo tiempo yo me quedaba con exclusivas directas en los cines; y, así, empezó la red, que se fue ampliando como una bola de nieve.

**Entonces se produce el encuentro con los Hermanos Moro.**

Efectivamente, me encontré con Santiago y José Luis Moro que tenían un pequeño taller, con apenas nada. Santiago era decorador en la TWA. Hacían dibujos animados. Me asocié con ellos e inventé el famoso *filmlet*. Era una peli-culita que duraba 15 segundos solamente y que era la diapositiva animada. Era cortísima, para aquellos clientes que no podían pagar más, que, en aquella época era lo más frecuente. Yo tenía una oficina en la Gran Vía (José Antonio, 66) y se me acercaron gentes de *Alas*, que tenían la intención de internacionalizarse. No recuerdo bien. Yo tenía contactos en varios países, en Inglaterra, Francia, Alemania, Italia... Y formamos, con esta gente, lo que se llamaba ISAS (International Screen Advertising System). Estaba DIN en Inglaterra, Cinema Publicité en Francia, Publicité en Bélgica, la Sipra que era una filial de la RAI en Italia y algo en Alemania. Éramos una organización internacional.

Esto era a principios de los cincuenta. Los de *Alas*, conjuntamente con los ingleses, querían hacer, conmigo, una compañía mucho más fuerte. Al mismo tiempo vino un tío de Argentina que se llamaba Curt Low; era un judío alemán, expatriado, muy simpático. Tenía una empresa de lo que llamaban cine-propaganda. Había conseguido una franquicia de televisión en Argentina, el Canal 9 (Canal Cadete) conjuntamente con la NBC de Estados Unidos. Me dijo: «Vente conmigo, que vamos a montarnos allí». Pero no avanzaba, y yo estaba muy metido en el otro jaleo con los de *Alas*. Me mandaron a Pedro Portilla y a Paco Muñoz Cabrero, que era el hijo de Muñoz Botín, y entonces hicimos la sociedad entre los cuatro y dejamos a los ingleses fuera. Yo me quedaba con el 32,5 %, me parece. Paco Muñoz Cabrero, Pedro Portilla y José María Guerra Zuzunegui tenían un 5 % y lo demás se lo quedaba *Alas*. Así que teníamos un paquete del 100 %. Y era un capital social —agárrate a la barandilla— de 600.000 pesetas.

Pero José María Guerra era amigo de Jesús Romeo, el ex-ministro de Trabajo, y le hizo Consejero Delegado de *Alas*. Se acercó al Opus, y llegó a un acuer-

do con ellos por el que entrarían en la sociedad. Yo le dije que lo sentía mucho, pero que a mí con la política, nada; no me interesaba. Sin embargo, querían presentarle como consejero, a lo que tenían derecho, por ley, puesto que participaban en el capital. Les dije: «Jesús Romeo, no quiero. No quiero enemistarme». Insistieron; vino Gonzalo Fernández de la Mora, vino Pepe Ferrer, que era Presidente del Banco Atlántico, y Andrés Rueda, un intelectual del Opus, y les volví a explicar: «No quiero mezclar la política en los negocios, ni en el amor. Cada cosa a su tiempo. No quiero saber nada». Y me dejaron hacer.

Y chico, para qué te voy a contar: esto subió y subió de una forma impresionante. Toda esta gente ha cobrado una millonada de dinero, pero una millonada, porque toda la expansión era autofinanciada. No hubo ampliación de capital. Fue espectacular: hubo un momento en el que tuvimos de todo, teníamos revistas, teníamos *Triunfo*...

**Luego me explicas el holding completo. Ahora me gustaría que hablaras un poco sobre SAWA.**

Bueno. Primero fue ISAS, luego la cambiamos a SAWA. ISAS tenía una compañía principal en cada país. Y luego se montaron las ISPA, que eran, digamos, las compañeras en cada país. Había dos grupos diferentes, si bien ISAS controlaba el 65 % y los otros el 35 %. Pero finalmente nos juntamos todos e hicimos SAWA. La actividad fundamental de SAWA era organizar este festival en Cannes y en Venecia alternativamente.

Para mí había una doble faceta. Por un lado, sin duda alguna, una inmensa operación de relaciones públicas, para la que fletaba dos aviones y llevaba a las agencias de publicidad y a los clientes con sus mujeres. Aunque sé que en los negocios, y más ahora, hace falta pagar por debajo de la mesa, yo nunca he sabido hacerlo. Por otra parte, en aquella época, si tú querías comprar a un jefe de publicidad para tener una cuenta, pagarle dinero, le dabas por ejemplo 300.000 pesetas y él se las daba a su mujer para pagar al tendero y se acabó. Pero invitarle a Cannes o a Venecia, con su mujer, a todo plan, era veinticincomil veces mejor, porque era algo que esta gente jamás había conocido. Y si el tío luego quería quitarte la cuenta, la mujer le diría: «Oye, no jodas, yo quiero ir a Cannes o a Venecia, no me hagas esto». Y fue fabuloso.

Por otro lado, en la otra faceta, estuvimos «españoleando», las cosas como son; porque yo era más español que belga o flamenco. Llevamos fuera cosas de España que no se conocían. Era como ponerle la salsa, porque no solamente presentaba las películas de Moro, sino algunas más españolas, y, al mismo tiempo, me llevaba un cuadro flamenco y organizaba fiestas en el Carlton, etc. Era impresionante, de verdad.

**De Cannes se ha dicho todo: que dignificó la publicidad española, que tenía un punto de corrupción, que era para más o menos amigos.**

No era corrupción, de verdad, no era corrupción. La gente iba invitada y había una lucha para seguir estando invitado. Naturalmente, los que tenían mejor atención eran los clientes más gordos. Es lógico.

No había corrupción a ninguna escala. Sé que se hace y a veces hay que hacerlo; pero yo no sirvo para estas cosas. A ver si me entiendes: me da vergüenza ajena ver al tío... No sé hacerlo. Hoy en día tengo este problema: pierdo negocios por esto. No había nada de corrupción. Ese otro medio chantaje de que si no sigue siendo mi cliente no estará invitado el año que viene, ése sí.

**La opinión general es terriblemente positiva, pero ya sabes que siempre hay muchas opiniones.**

Me acuerdo de que Cesáreo González me dijo un día: «Si logras algo en la vida, si llegas a ser algo en la sociedad española, no tienes más que tres posibilidades: o estás en suspensión de pagos, o tienes cáncer, o eres marica».

**Si no te parece mal, hablemos un poco de la época de televisión, de las subastas. De cuando tú de algún modo te conviertes en el dueño de la publicidad española. De cuando todos teníamos que pasar a través de ti.**

Pasó lo siguiente: yo me acerqué a Televisión al principio de todo, cuando estaba en el Paseo de la Habana. Ellos no tenían apenas nada, ningún medio. Me acuerdo que conseguí el primer partido, en televisión, del Real Madrid no sé si le pagamos 50.000 ó 500.000 pesetas, ya no me acuerdo, pero eran unos precios ridículos. No recuerdo bien los nombres de los Directores Generales de Televisión porque han ido sucediéndose a un gran ritmo: el primero fue José María Revuelta.

La idea de nuestra aportación consistía, en aquel momento, en tener un programa fuerte que pagábamos nosotros: *Gran Parada*.

**Eso lo producías y lo pagabas tú.**

Completamente. Era el padre de los programas de variedades en España, y tenía el derecho a pasar la publicidad. En aquel momento, yo representaba a todas las empresas americanas de producción corta, de series. La primera era ZIV que hacía series como *Highway Patrol* (Patrullas del Camino). Fueron los primeros y los más importantes: la gente no hablaba de series, decían «un ZIV». Y yo les representaba a todos, vendía los programas y luego podía poner publicidad allí.

Entonces vino la idea. No sé cómo llegué a convencer a un director general de que lo ideal era dar esos programas en concesión a distintas empresas y hacer unas subastas: para el viernes de 8 a 9, y el jueves de 10 a 11, y así, y cada uno tendría su programación y pagaría una cantidad. No me acuerdo de los detalles, si fue por *spot* o por programa. Así lo hicimos y, efectivamente, yo me quedé, como era de esperar, con la inmensa mayoría.

Luego la situación fue cambiando. Aparecieron Sagi, Acha y otros varios que hacían cosas similares. Para dar la impresión de que no era un monopolio, se daba un programa o dos a una empresa más pequeña, y yo los recompraba por detrás. Así que esta gente iba a la subasta, se llevaba un programa y ya habían hecho su beneficio. De esta forma, yo llegaba a controlar el



42% o 43% de la programación de TVE; lo cual era una cosa muy seria. Todos pasábamos por tí. Y, a veces, nos amargabas la vida, cambiabas los precios a medida que se acercaba la emisión del programa y no llenabais...

No creo, no. Puede haber sido con Víctor Sagi o con Ignacio Acha, pero conmigo no. Yo creo que parte de mi éxito con las agencias se debe a que yo las he respetado siempre, siempre. Nunca buscaba a los clientes directamente, nunca. Si venía algún cliente le decía: «Oye, ¿cuál es tu agencia? Pasa por la agencia». Ignacio hizo barbaridades; sí, de comprar a 100 y luego vender a 20. Yo —ahora lo puedo decir— nunca me he bajado los pantalones por estas historias. Jamás.

Pero, para seguir la línea de TVE... Resulta que llegó un chico que se llamaba Pepe Mayá, que ahora vive en Miami, y que era muy amigo del padre de su actual mujer: Joaquín Soler Serrano. Había convencido a Joaquín para ir a la contra en la subasta, ofertando más que yo, para lo cual encontró un financiero que se llamaba Gomendio. No voy a decir por qué caminos encontró al financiero, porque pasan por intimidades. Con el dinero de Gomendio, me arrebató una gran parte de mi programación a unos precios que no se podían aguantar, porque teníamos un precio límite por *spot* impuesto por TVE, y no podíamos cobrar más. Y resulta que el tío lo que hacía era vender más barato que yo, pagando mucho más caro y trabajando mucho peor. No le importaba, porque él cobraba lo que le pagaban las agencias y no pagaba a Gomendio que era el responsable frente a la Administración. Hasta que reventó, y tuvo que salir huyendo a Argentina. Entonces yo le hice venir de Argentina a Miami, le saqué de la caca y le contraté para trabajar conmigo en la Panamericana, que era otra de mis empresas.

**Quizá a la Panamericana la dejamos para luego, si te parece, y primero hablamos de tu capacidad de anticipación y de innovación, de crear empresas, del conjunto de empresas que creaste que acaban formando el grupo Movierecord.**

Empresas. Primero digamos que yo monté Radiosistema, y conseguí exclusivas en un sinnúmero de cadenas y de emisoras de radio. Creé un soporte radio.

Hice prensa: me quedé con la mayoría del capital de *Triunfo* que estaba en bancarota con Ezcurra. Hicimos otra revista que era *Mundo Joven*, y otra más que no me acuerdo cómo se llamaba. Y luego, no es que inventara el *TP*, porque era una adaptación de *TV Guide* en Estados Unidos. Mi definición es que *TP* no era una revista, era un instrumento: una cosa que la gente dejaba encima del televisor como hoy deja el mando a distancia; como un aparato, en el que ve por días y horas qué es lo que pasa por la tele. Por cierto, que luego lo vendieron al Grupo Hachette, me parece, por 600 u 800 millones. Eso era en prensa.

En publicidad exterior montamos Red con Alfonso Zunzunegui que —como tú sabes— era muy bueno. Alfonso tenía, en aquel momento, graves

problemas, trabajaba el hombre para Barreiros y estaba mal. Era abogado de Barreiros. Con un amigo mío, que era mi abogado, y que se llamaba Pío Cabanillas, quien hizo luego una carrera bastante importante.

Luego hicimos Publicidad en Punto de Venta —«*Point of Sale*»—, Publicidad en el lugar de venta, en supermercados. No sé cómo lo llaman ahora. ¿Qué más medios había? He hablado de prensa, he hablado de radio, cine, televisión. Bueno, y Movierecord, claro. Movierecord, por supuesto. Esto fue, grosso modo, lo que hicimos en España.

Entonces fuimos a Portugal. En Portugal, la RTP estaba hecha una mierda. No tenían dinero. Hice un largo estudio y, finalmente, conseguí un contrato con el Estado portugués, muy inteligente. ¿Qué hicimos? Dividimos el día en 24 horas y dábamos un coeficiente a cada hora, aunque en aquel momento, transmitíamos solamente 4 horas al día. Supongamos que había 500.000 receptores, decíamos: «Yo le pago a usted tanto por 500.000 receptores y por estas horas. Ahora, cada vez que usted programa una hora más de lo establecido yo le pago más según el coeficiente que está premarcado. Y si aumenta la audiencia, yo le pago más, pero no aritméticamente más porque partimos del principio de que si en un edificio de 24 pisos había uno con televisión, la audiencia era ya bastante importante porque algunos vecinos iban a verla allí». El coeficiente se diluía, no iba en aumento aritmético, pero se calculaba matemáticamente. Era un contrato ideal para mí, e ideal para el Estado. Fue un *boom* en Portugal. Montamos también Telecine Moro, una empresa con Moro y con Telecine que nos prestó el local para la producción. Y montamos Red portuguesa. También monté una editorial, monté una empresa de servicio informático a los bancos, una inmobiliaria... Monté un montón de empresas.

**En tu punto álgido ¿cuántas empresas manejabas? ¿Treinta, treinta y cinco compañías?**

No me acuerdo. Yo iba, iba, iba... En Portugal ganamos mucho dinero. Fue brillante.

Con todo esto montado —y autofinanciado, ¿eh?— ya no había muchas más cosas por hacer. Entonces reuní a mi consejo: todos mis amiguetes del principio, de los que tenían un 5%, 300.000 pesetas, para un capital total de 6 millones que era entonces el capital de Movierecord, y a los que pagaba unos dividendos que hoy no serían nada, pero que para aquellos tiempos eran una cosa impresionante. Reuní al Consejo y les dije: «Señores, yo estoy con la cabeza contra el techo, no puedo hacer más en este país. Ahora tenemos dos soluciones, o nos expandimos hacia América o nos quedamos con lo que tenemos. Lo que pasa es que si nos quedamos, simplemente mejoraremos, afinaremos, limaremos problemitas y cosas de ésas...»

**Ahora es la Panamericana.**

Ahora vas a verlo. Vas a ver. Yo era amigo, en México, del padre de Azcárraga, de don Emilio «el grande», como le llamaba yo. El hijo, que ahora es el tigre, el César del asunto, estaba con nosotros y el padre decía: «Cállate,

tonto, cuando yo hablé tú tienes que callarte». Palabra. Que no estoy inventando nada, y yo respeto mucho a Emilio porque ha hecho un imperio tremendo. Bueno, pues entonces me fui a América. Y le dije a mi consejo: «Queremos una expansión. No tenemos más dinero. Tenemos todavía para poder gastar —en el *cash-flow* de la empresa— un millón y medio o dos millones de dólares, pero no más. Necesitamos bastante más. Yo no tengo. Ustedes dirán lo que hacen». Y me dice Pepe Ferrer, presidente del Banco Atlántico: «¡Adelante!».

Cuando tu vicepresidente del banco dice adelante y tú le has dicho que no tienes dinero, esto quiere decir que ahí se pone él, ¿no? Pero... ¿a qué se limitó? organizó una cita en San Francisco con el Palmeral que era la empresa madre del Bank of America; organizó una cita en Chicago con David Kennedy, que era el Presidente del Continental Illinois, uno de los mayores bancos, y convocó otra cita en Nueva York con el presidente de lo que es ahora el Citibank que entonces era el First National City Bank, o una cosa de esas. Yo no soy banquero, viejo. Esto no es lo mío. Yo no conseguí nada, pero ya me había comprometido. Había comprado o estaba construyendo emisoras en cinco países: en Perú el Canal 2; en Caracas, el Canal 13, el Canal de Valencia, con el que teníamos una emisora encima del hotel Sheraton y como socio, al 10% del capital, al padre de Gustavo Cisneros, Diego; una emisora que estaba construyendo en Costa Rica encima de un volcán, el Canal 2, que hoy en día es el mejor canal de Costa Rica; el Canal 3 en Honduras, y el Canal 11, en Guatemala.

### ¿Todo eso se llegó a comprar o construir?

Salvo los dos primeros, el de Perú y el de Venezuela, los demás fueron completamente contruidos de la nada, desde el suelo. Y al mismo tiempo organicé una programación comprada, *brokerage* como lo llamábamos en los demás países, porque no había satélites y, para organizar una cadena, había que hacer programas enlatados. E incluso hice un centro de producción en el edificio nuestro.

Por entonces vino la catástrofe: no llegaba el dinero y estábamos comprometidos.

### ¿Te aproximaste a la Administración?

Espere, yo era muy amigo del Director de Información Diplomática, Adolfo Martín Gamero, que después fue Ministro de Hacienda. Tuve un almuerzo con él en el Club 31. «Mira, yo no quiero vuestro dinero, quiero vuestra ayuda porque, fíjate, voy a seguir españoleando y voy a abrir un escaparate de España en todos estos países. Vais a poder hacer con mi televisión lo que queráis para España». Y me dio cartas para los embajadores. Y claro, cada embajador daba un cóctel en mi honor. Luego, Fraga, que era amigo mío por Pío, también quería; pero había un gilipollas de Director General de TVE, no me acuerdo cómo se llamaba... Jesús, Jesús algo, que me sabotó por completo.



El edificio del Centro Movierecord, en sus buenos tiempos, en la Avenida de América, en Madrid.



Jo Linten, junto a Santiago Moro, con la Coppa de Venecia.



Año 1968. Hablar de cine es hablar de Movierecord, y parece que no sólo entre los publicitarios, a juzgar por este dibujo que le dedican los empresarios.

Todo se venía abajo. Pepe Ferrer, me dijo: «No te preocupes, el banco va a dar crédito, pero necesitamos garantías personales, la tuya y la mía. Tú tranquilo. Firmemos, no hay problemas». Si él también da su garantía personal, se supone que no va a pasar nada. Sí, sí. Yo era muy ingenuo y no sabía lo que supe después, que el banco, teniendo una garantía bancaria con dos avalistas, puede ir contra los dos o contra uno solo. Y vino contra mí, no contra él, porque, yo tampoco lo sabía, la ley bancaria española no permite a un presidente o director de banco hacer un aval en su propio banco.

**Pero él sí lo sabía.**

Por supuesto que lo sabía. Entonces es cuando ya van a por mí.

**Pero, ¿por qué te retiran el apoyo?**

Esta gente no me estaba apoyando. Estaban chupando, chupando dinero, prestigio y lo que en este jodido negocio llamamos los subproductos: un millón de oportunidades de otros negocios. Y se aprovecharon de todo esto.

Hombre, por supuesto que yo no era el financiero, pero para eso lo tenía a él. Tener un presidente de banco como vicepresidente del Consejo parece lo ideal, porque se ocupará de estas cosas. Yo tenía confianza, siempre he tenido confianza y me han jodido siempre por eso, por la confianza.

**¿Tú crees que era un plan que venía de antes o que obedecía a algo nuevo?**

Llegó por una serie de circunstancias, y al ver que el negocio se estaba colapsando, querían salvarse y encontrar un chivo expiatorio.

**Esa decir, se metieron en una operación en la que no se había medido suficientemente el riesgo.**

Los norteamericanos tienen una palabra para esto: *over expenditure*. El dinero no llegaba a tiempo. Pero yo ya había comprado las emisoras y tenía que programar. Tuve que inventar cosas nuevas. ¿Qué es lo que inventé, por ejemplo, en Lima, donde me encuentro que tengo una emisora, no tengo programación, y tengo que seguir pagando? Inventé lo siguiente: programar nada más que películas, largometrajes. Nada más. Y, ¡agárrate a la barandilla! Pasábamos, unas ocho películas al día que son 16 horas.

**Bueno, ahora hay muchos canales que hacen eso.**

HBO se ha inspirado en esto, y Canal+. Porque fijate cómo operaba yo: empezaba la programación a las diez de la mañana y duraba hasta las doce de la noche, que son siete películas. Catorce horas son siete películas. Pero la película que empezaba a las 10 de la mañana el lunes, el martes empezaba a las 12, y el miércoles a las 2, y el jueves a las 4 y el viernes a las 6 y el sábado a las 8 y el domingo a las 10. ¿Me entiendes? Y cada día entraba una nueva. Fue un éxito.

Pero no pude hacer esto en todas partes. Pedíamos créditos y más créditos, pero daba igual, no podíamos seguir. Había que cerrar y fueron a por mí, sencillamente. Aquellos señoritos que habían chupado de mí toda la vida, se pusieron en contra mía. ¿Por qué? Porque dejaban de chupar. En lugar de agradecerme todo lo que habían chupado de mí, me culpaban de lo que dejaban de chupar. Yo era el malo.

**Porque ellos no tuvieron repercusión económica en la caída.**

¡Nada! Dejaron de cobrar. Punto.

**Ellos estaban acostumbrados a cobrar diez millones al año en dividendos, y el año «X» no cobran nada.**

Y yo era el malo. Entonces empezaron a vender cosas, vendieron el edificio, vendieron TP, lo vendieron todo.

**Te quitaron la compañía, por decirlo de algún modo.**

Completamente. Me hicieron firmar el abandono. Si yo hubiera pleiteado, hubiera ganado. Pero, chico, en aquel momento, acuérdate, aquí en España hubo un golpe de Estado sin dar un tiro. Acuérdate de que el Opus Dei controlaba el ciento por ciento del Gobierno. Y si yo pleiteaba, a lo mejor se incendiaba el juzgado con todas las pruebas. Mucho cuidado.

Yo me veía en Hendaya. Porque yo no soy español, soy belga, y me echarían de España. Yo siempre digo que en España la extrema derecha me ha dado en el cojón derecho. Y luego me quedé en Portugal y allí tuvieron la Revolución de Abril, viejo, y entonces la extrema izquierda me ha dado en el cojón izquierdo. ¿Que qué pasó allí? Sencillamente, que me arruinaron legalmente, o sea, que en aquel momento yo pagaba entre 500.000 y 600.000 dólares al mes al Estado portugués y me obligaron a seguir pagando. No pude hacer nada.

**Los pagabas como impuestos.**

No, no, no. El contrato en Portugal, ¿comprendes? Tenía que seguir pagando y me arruiné. Había dado una acción a la RTP para que tuvieran un consejero fiscal en el Consejo de Administración portugués, como nosotros. Pero resulta que, en vez de declararse en quiebra sencillamente, y hacer una empresa nueva, cambiaron el nombre de Moviarecord Portuguesa a RC y se quedaron con ella. Algo completamente ilegal; todavía se llama así. Si yo les meto un pleito, como hice en un principio, lo gano. Pero seguramente dentro de 85 ó 95 años, cuando ya no viva... No merecía la pena esperar, pagar abogados, etc., y abandoné. Si hubiera ido al Tribunal de La Haya, lo gano seguro. Pero ¿cuándo?...

**Dime un poco cuál fue tu reacción humana. Como hombre que tenía todo eso y al día siguiente no tiene nada, ¿Cómo te sentías, qué pensabas?**

Bueno, primero amargura. No es bonito ver lo que la gente tiene dentro, mejor que cuando les hacen radiografías y les ves los huesos. Te dan lásti-



ma por comportarse así. Van a lo suyo. Luego a algunos de ellos les han echado del Opus. ¿En qué se parece González de la Mora a Jesús Romeo? En que tampoco es del Opus.

Te sientes muy amargado. Ves que la gente en la que habías confiado te ha hecho putadas. Todos, los infiltrados del Opus, los empleados que se fueron. Se dieron cuenta rápidamente de que aquellos ejecutivos, como los llaman ahora, valían dentro del conjunto, dentro de la organización, cuando todo el engranaje funcionaba; pero en el momento en que se quedó cada uno por su lado, salvo rarísimas excepciones, se fueron a la mierda todos.

Alfonso ha seguido haciendo su Red gracias a lo que yo le había metido, gracias al Sagí, a Jean-Jacques Llorè, a los Pérez-Solero. Alfonso vale algo. El pobre Álvarez, que murió, se fue a dirigir un estudio que pertenecía antes a Gisbert, Cinearte, donde ahora está Guillermo Salamanca. Nadie ha hecho gran cosa. Todos me abandonaron. Yo me quedé con un 5 % que era mi pasivo personal, pero todo lo demás estaba fuera.

### El Pabellón de España en la Feria de Nueva York.

Vamos, déjame que te hable de América, que esto me gusta mucho. Era octubre de 1965 y quise hacer en Nueva York la gran presentación del Grupo Movierecord y de la Panamericana. Organicé una fiesta aprovechando el marco de la Feria Mundial. Para enseñar lo que era España a todo el mundo. Invité a 820 personas. Necesitábamos unas oficinas en el Waldorf Astoria para organizarlo todo. Invité a la crema de las finanzas, de la publicidad, de las televisiones, todos estaban allí. Todavía hoy, de vez en cuando, me dicen: «Yo soy fulano. Hombre, me acuerdo de la fiesta que tal y que cual...».

Mira, era a las siete de la tarde y obligué a los gringos a ir de esmoquin. Lo que en su puta vida hacen los gringos, tú sabes lo que es para ellos el esmoquin. Había autobuses que salían del Hotel Plaza para llevarles a la Exposición que era en Flushing Meadows, bastante lejos. En los autobuses había guitarristas. Cuando llegaban a la entrada de la Exposición, estaba el Glider que era una tiendecita muy muy moderna, y más música adentro para entreteñerlos. Paraban en el Pabellón Español y allí había un par de tunas, echaban sus capas al suelo y las mujeres las pisaban, mientras, a la entrada, la Guardia Civil en uniforme de gala presentaba armas. Fabuloso. Yo les recibía a la entrada con el Comisario. Besaba la mano a las mujeres, cosa que nunca les habían hecho; los brazaletes me tocaban la nariz, porque no sabían las pobres. Ahí los recogían y grupos folclóricos con guitarras les movían y les llevaban a los cócteles, a los tres o cuatro que había y que estaban regentados por Jockey. Servían salmón fresco traído por Iberia. Eran unas fiestas tremendas. Y luego hicimos un espectáculo con todos los bailes folclóricos de España, todos los grupos. Estaba el que fue marido de Marisol, el bailarín Antonio Gades, que entonces estaba casado con Marujita; estaba la Vargas; estaban no sé cuántos, una cosa impresionante. El final era tocar *Clavelitos* y tirar claveles a todas las mujeres. Estaban todas como locas. Y, como tiene

que ser, al final llegan todos los grupos folclóricos juntos y cantan *¡Qué bonito es América!* ¡Uf! Lloraban. Tú no sabes lo que fue. Yo hacía mi discurso y presentaba lo que era el Grupo Movierecord. Fue un exitazo como no tienes idea. Una promoción de la que se ha hablado en la prensa norteamericana durante no sé cuánto tiempo. Fue precioso.

### ¿A qué te dedicas ahora? ¿Qué estás haciendo?

Después de todo esto, busqué una idea. En aquel momento era amigo del presidente de la Asociación de la Prensa, no me acuerdo cómo se llamaba. Un tío muy famoso aquí, un político. Hice un contrato con él. Y me metí en las *Hojas del Lunes*, con un suplemento de televisión. Era como el *TP*, si quieres, en el suplemento del lunes. Cuando todo estaba preparado para salir, intervención política del Opus Dei en el Ministerio de Información y Turismo, y se canceló el proyecto.

Me quedé con Portugal, y ya te he contado. Entonces empecé a producir partidos de fútbol y espectáculos deportivos para televisión. Y tengo una empresa —Satecast Inc.— dedicada fundamentalmente a fútbol, fútbol del mundo entero, transmitido por satélite. En estos momentos tengo una serie de cosas importantes en América, la Supercopa Americana, que es un torneo que juegan los vencedores de la Copa Libertadores con los del equivalente a la copa de la UEFA. Vendí muchos partidos de las copas europeas. Vendimos muchos partidos de los clasificatorios —para la Copa de Federaciones que dicen— para el Mundial de Estados Unidos. Me asocié con un grupo West Nally, inglés: hicimos el mundial de Argentina. Hicimos el mundial de España. En el mundial de España tuvimos como socio a Dasler y nos peleamos. Después murió de cáncer. Eso es lo que estoy haciendo, mucho menos que antes.

### Tú estás en una situación privilegiada para prever qué va a pasar con las televisiones en los próximos cinco o seis años.

De esto sé bastante. Quería comprar un Transponder, que es un canal dentro de un satélite cubriendo toda España y todos los países europeos donde hay emigración española y pasando únicamente novelas —cuando no se había empezado con ellas aquí en España— largometrajes y deportes, nada más que esto; ni noticias, ni nada. Dándolo gratis. Tuve unos acuerdos con lo que llaman aquí el vídeo comunitario. Era muy buena base para el cable de mañana, porque España y Portugal son los dos únicos países del mundo donde no hay cable. Entonces reuní en Los Ángeles —aprovechando unas reuniones de *screens* que hay allí todos los años— a todos mis amigos, los dueños de las televisiones latinoamericanas, y les dije, tengo este negocio, a ver si queréis entrar, porque yo no puedo financiarlo solo. Y allí me llamó uno de ellos, el hijo del que se había la emisora en Costa Rica, y me dijo: «Oye, para el carro, yo me quedo con todo». Se lo tuve que decir a los demás. Finalmente fue un fracaso. Después empezó Galavisión, vino el Hispasat, ahora está todo el mundo.

Mis ideas sobre la interactiva. No creo en ella. Únicamente creo en lo que es la venta por televisión, eso es un negocio cojonudo. El futuro es el PPV (*Pay per View*), es lo que usan los norteamericanos para el boxeo, por ejemplo. Tú puedes pedir a la carta: una película, un combate de boxeo, o lo que quieras, lo pides, lo pagas y te lo mandan directamente a ti por cable. Muchos de mis eventos deportivos los vendo para el PPV. Por ejemplo, tengo un partido de fútbol importante y lo hablo con una filial de HBO en Estados Unidos, y me lo compran —voy al 50% con ellos— lo promocionan, y lo venden para la gente que lo quiere ver y paga veinte o veinticinco o quince dólares. ¿Comprendes? Lo más interesante es el fútbol. En Estados Unidos, por ejemplo, en las comunidades étnicas hispanas, con el *closed circuit* (circuito cerrado), los partidos de fútbol donde juega Colombia, los pasamos en un sinnúmero de restaurantes y de bares en Miami y Nueva York, donde hay colombianos que quieren verlos. Si estás solo en casa para verlo, no es lo mismo, porque lo que quiere la gente es estar veinte o cincuenta juntos, tomar una cerveza y gritar. «¡Cabrones! ¡Árbitro, que nos lo has robado!...»

Es que se ha diluido esto de una forma tremenda. En mi casa de Miami tengo 80 canales, y muchas veces no encuentro nada que me guste. Ahora, las grandes cadenas americanas están en contra de todo esto que decimos y de la interactiva, la NBC, la CBS... La CNN es otra cosa. En la CNN sube la audiencia cuando hay una crisis. Lo de Irak fue un negocio fabuloso. Ahora con Haití, Zaire, con O.J. Simpson... Cada vez hay más canales de noticias, demasiados. Hay demasiado de todo.

Y luego ves lo que ha pasado aquí el otro día, anteayer, con Antena 3. Que ha pagado un millón de dólares por un partido del Sporting contra el Real Madrid, ¿comprendes? ¿Que parece una burrada...? Pues ganan. En cambio, otros partidos no los pasan ni regalados. Para mí el problema es éste. Yo estoy vendiendo partidos, sobre todo, a terceras partes. Quiero decir, por ejemplo, que si España juega con Francia, lo vendo en el mundo entero, salvo en España y Francia. ¿Por qué? Porque si en España pagan medio millón de dólares por un partido de fútbol, yo lo compro, por ejemplo, en 400.000 y gano 100.000. Pero, ¿y si no lo quieren?... Pierdo los 400.000. No me lo puedo permitir.

**No sé si te gustaría contar algo sobre los más destacados profesionales que has conocido.**

Tuve disgustillos con algunos, pero mala relación con nadie. No quiero nombrar gente de publicidad porque hay muchísimos amigos y me olvidaré de muchos nombres, porque son ya muchos años. Si se me olvidaran, sería feo. Desde luego, uno al que quise muchísimo es Manu Eléxpuru. Era un tío fabuloso. Lo quiero mucho.

**Tú y todo el mundo.**

Tú sabes que entró en J. Walter Thompson por mí. Es que yo era amigo, íntimo, del presidente mundial de J. Walter Thompson, y del presidente de

Estados Unidos, en Nueva York. Le hablé de tres posibles candidatos. Dimos una fiesta en mi casa, con Manu, y allí se decidieron.

**Si en una frase cortita tuvieras que definir lo que ha sido tu aportación en tu etapa publicitaria, ¿qué dirías?**

No lo sé. Diría que he trabajado muchísimo. Diría que he tenido mucha suerte. Y diría una cosa, aunque parezca un poco vanidosa: he sabido anticipar. Lo cual ha sido también, en muchos casos, mi problema en la vida. O sea, que he tenido razón demasiado pronto.

D. Mestre, que fue el patriarca, el gran jefe de la televisión en Cuba, me dijo: «Yo no sé contigo. O eres un genio o eres un loco».