

Entrevista

Desde una perspectiva profesional, José Carlos Serrano ha seguido una carrera muy vinculada a Sevillana de Electricidad, pero el proceso de liberalización de las telecomunicaciones le ha situado al frente de Supercable. Esta empresa pretende poner al alcance de la mayoría de los andaluces las nuevas tecnologías vinculadas al cable de fibra óptica. Los problemas a los que se enfrenta son comunes a los de otros nuevos operadores. Muchos de ellos se han agrupado en la Asociación de Operadores de Cable(AOC) de la cual es vicepresidente. Esta doble perspectiva va a servir para aumentar la panorámica que ofrecen sus argumentos

José Carlos Serrano 'Somos el primer operador integral de telecomunicaciones por cable de Andalucía'

Llevas algo más de 25 años de ejercicio de la profesión y muchos de ellos en puestos de responsabilidad en Sevillana de Electricidad. ¿Qué destacarías de esa experiencia?

José Carlos Serrano. La experiencia en el sector eléctrico ha sido intensa. Nuestro trabajo venía marcado por cubrir las necesidades internas de la compañía, creando un servicio de red propia al margen del operador dominante. Ello no sólo por una cuestión de costos, sino por la

necesidad de llegar a sitios donde era imposible cubrir el servicio de otra manera. La distribución eléctrica, al llegar con una capilaridad extendida, necesitaba unas comunicaciones que era imposible ofrecerlas con el operador existente. Había ya una tradición y un *know how* muy elevado siempre orientado al "estado del arte". Al necesitar instalaciones muy concretas para un uso muy especializado siempre se tenía que estar a la última. La primera red de con-

mutación privada de amplio espectro, de cobertura regional, la instaló Sevillana de Electricidad. En el año 90/91 se nos plantea poner en marcha nuevas iniciativas en telecomunicaciones. En ese momento se había puesto ya en marcha NUISA, y a través de ella la Compañía Andaluza de Telecomunicaciones (CAT), de la que fui director gerente prácticamente hasta el 98. Durante esos siete años llevando la gerencia de CAT colaboré en todas las ini-

José Carlos Serrano

- José Carlos Serrano Rodríguez es ingeniero superior de Telecomunicación.
- Inició sus actividades en Sevillana de Electricidad, en 1973
- En 1991 es nombrado Director Gerente de la Cía. Andaluza de Telecomunicaciones (CAT)
- En 1992 fue consejero de varias sociedades participadas por NUINSA
- En 1996 es nombrado Presidente de Sevillana de Cable
- En enero de 1998 es nombrado Director General de Supercable. En abril acepta la vicepresidencia de la Asociación de Operadores de Cable (AOC)



ciativas que surgían en telecomunicaciones: radiobúsqueda, *trunking*... Pusimos en marcha tímidamente el cable en el

y su empeño en ofrecer calidad al cliente. Concepto igualmente válido para trasvasarlo a cualquier empresa de ser-

casí todos los concursos que el Ministerio ha ido convocando en los últimos años. Hemos estado presentes en radio búsqueda, móvil, privatización de Retevisión, el cable, el nacimiento de Amena y la puesta en marcha de Onda Digital. Ha habido una apuesta muy clara y decidida por el sector.

A través de empresas relacionadas con la Junta de Andalucía, has tenido una labor activa para promocionar las telecomunicaciones ¿qué se ha logrado?

■ Nuestra primera experiencia con la Junta, a través del Instituto de Fomento de Andalucía (IFA), fue la creación de la Compañía Andaluza de Telecomunicaciones (CAT), al 50 por ciento de Sevillana, a través de NUINSA y la Junta de Andalucía a través del IFA. Esa etapa de colaboración fue apasionante porque intentamos poner en común los intereses de una empresa privada con los de una institución como es la Junta de Andalucía, orientando el proyecto a que Andalucía no se quedara una vez más, como ha pasado en otros sectores, en el 'vagón de

vincia, y con unas necesidades no cubiertas por el monopolio del momento. Hemos colaborado con Retevisión para conseguir el contrato de la telefonía fija de toda la red de la Junta, la mayor parte de la cual transcurre a través de nuestros cables en las distintas capitales de provincia. Esto representa un auténtico relanzamiento del desarrollo de las telecomunicaciones en Andalucía, desde el punto de vista institucional y privado.

¿Cuáles son los retos aún pendientes?

■ El principal reto que tenemos es que la planificación continúe cubriendo los plazos establecidos y aumente la capilaridad para llegar hasta todos los rincones posibles. Hay un interés por parte de las instituciones de que no se creen ciudadanos 'de primera' y 'de segunda' por el simple hecho de vivir en una ciudad grande o pequeña. Habrá que conjugar los intereses legítimos de rentabilidad con los intereses sociales. Los proyectos *estrella* son el de la red corporativa de una institución como la Junta, y el privado, el de nuestra propia red. Nos diferenciamos de los nuevos operadores emergentes en que ellos hacen inversiones muy puntuales en grandes empresas y polígonos industriales. Nosotros, a través de un nuevo acceso de bucle de abonado, pretendemos llevar nuestros servicios a todos los usuarios.

Como Vicepresidente de AOC ¿puedes comentarnos las causas del retraso de todos los operadores del cable, respecto a sus com-



José Carlos Serrano en un momento de la entrevista

92, año en el que se constituye Sevillana de Cable, sociedad en la que ocupó el cargo de consejero delegado. Básicamente nos dedicamos a hacer estudios y a presionar a la Administración, sin mucho éxito, hasta el año 95. En el 98 dejo la CAT y me hago cargo del embrión de lo que iba a ser y ahora es Supercable.

Las Eléctricas ¿han jugado el papel que se esperaba de ellas en el proceso de liberalización de las telecomunicaciones?

■ Desde mi punto de vista, destacaría la seriedad del sector eléctrico, su profesionalidad

vicios, como lo estamos haciendo en el sector de las telecomunicaciones, que es extremadamente competitivo.

Las Eléctricas hemos estado presentes en casi todos los concursos que el Ministerio ha convocado

Con lo que respecta a las Eléctricas en general, y a Sevillana en particular, han sido parte del motor de la liberalización de las telecomunicaciones. Se ha participado en

cola' del desarrollo. Los primeros años fueron de estudio de necesidades de la Junta, con una gran dispersión geográfica, delegaciones provinciales en cada capital de pro-

promisos adquiridos en los respectivos concursos?

■ La AOC está compuesta por operadores de cable que en su mayoría tienen socios comunes. Digamos que fuera de la AOC, que queremos que sea lo más amplia posible, sólo quedan Euskaltel y Ono. Sin embargo, estamos creando foros conjuntos con estos últimos para defender los intereses comunes ante terceros y el propio Ministerio. La AOC ha canalizado ante la CMT, en Bruselas o en el Ministerio nuestras inquietudes. También hemos hecho aportaciones positivas, cuando se nos ha permitido opinar. En algunos casos ha habido que ir por la vía contencioso jurídico porque hay que defender derechos concretos. Estamos contentos de su funcionamiento. En la AOC, tratamos de que se haga todo por consenso, como hasta ahora.

Como vicepresidente de AOC ¿qué retrasos han sufrido los planes?

■ Las elecciones municipales han retrasado las obras de despliegue en algunas ciudades. En otras no ha habido problema, como en Sevilla, lo que agradecemos al Ayuntamiento. Pero ya estamos recuperando el ritmo previsto.

El cable ¿es peor negocio de lo que se pensaba en un principio, o es que han variado las reglas de juego: ADSL, acceso vía radio...?

■ La verdad es que las reglas del juego no son las mismas que cuando salieron los concursos, este cambio no era previsible a tan corto plazo. La oferta de ADSL del operador dominan-



Las 9 compañías de AOC representan el 80 por ciento del mercado de cable en España, con 7 millones de hogares potenciales

te no es solidaria ni capaz, desde el punto de vista tecnológico. Los operadores de la AOC son solidarios y buscan una tarifa plana real, a 256Kbs y con precios asequibles. Nos planteamos el acceso vía radio para completar el despliegue de red, no como una alternativa. Desgraciadamente, hemos tenido que manifestar a las instituciones competentes, desde la AOC, que algunos cambios de escenario podrían vulnerar las leyes.

¿Cuántos hogares hay en las demarcaciones adjudicadas a los socios de AOC?

■ Las 9 compañías de AOC representan el 80 por ciento del mercado de cable en España, con 7 millones de hogares potenciales. En algunos casos, la penetración ha llegado al 30 por ciento. Hay dos tipos de clientes, el de empresa y el particular. Este aún no conoce las verdaderas posibilidades del cable, por ejemplo la videoconferencia... Sin embargo, puede disfrutarlo, si le ofreces buenos precios. Nosotros vamos a todos los segmentos, aunque sabemos que habrá más competencia en el sector empresarial.

Y de ellos ¿cuántos cableados?

■ Es prematuro dar cifras globales, ya que sólo algunas compañías ofrecen servicio desde hace poco más de un año. A finales del 99 esperamos contar con más de quinientos mil hogares pasados. A finales del 2000 tendremos el 80 por ciento de las capitales de provincia y poblaciones de más de 50.000 habitantes cableadas.

Las inversiones previstas para los próximos 5 años ¿a cuánto ascienden?

■ Nuestros planes de negocio cifran en un billón de pesetas la inversión de los socios de la AOC en la próxima década. Los primeros cinco años serán los de mayor esfuerzo inversor.

Supercable de Andalucía ¿qué socios lo constituyen y qué papel tiene cada uno de ellos?

■ El grupo Supercable está formado por tres sociedades: Supercable Sevilla SA, Supercable Andalucía SA y Supercable Almería de Telecomunicaciones SA, que se reparten toda Andalucía, a excepción de Cádiz y Huelva. El accionariado es básicamente andaluz, con la presencia de Sevillana (Grupo Endesa) y las Cajas de Ahorros andaluzas: Unicaja, El Monte, La General de Granada, San Fernando y la Provincial de Jaén. Cada cual aporta su experiencia, las Cajas en el sector financiero y el Grupo Endesa, como socio industrial y tecnológico. Este carácter andaluz de los socios, nos identifica claramente con nuestras zonas de actuación reforzando la continuidad del proyecto. No es un proyecto espe-

culativo, es de maduración lenta. Hay que tener pulmón financiero para soportarlo y tener muy clara la apuesta por Andalucía. Este es el mensaje que transmitimos a nuestros clientes y a nuestro equipo.

¿Cuántos hogares hay en las demarcaciones adjudicadas a Supercable y cuántos de ellos están cableados?

■ Estamos en cinco demarcaciones: Andalucía I (provincia de Almería, Granada y Jaén), Andalucía II (Córdoba y Málaga), Andalucía III (provincia de Sevilla), Sevilla capital y Almería capital. En total, casi un millón novecientos mil hogares y más de cuatro millones y medio de personas. Cableados hay más de ochenta mil hogares, de los que más de diez mil disfrutan ya de nuestros servicios.

Las inversiones previstas para los próximos 5 años ¿a cuánto ascienden?

■ Los operadores de cable en general, y nosotros en particular, somos los únicos que realizamos inversiones en el bucle de abonado. En un escenario de confusión como el actual, hay una serie de operadores "parásitos", como les ha llamado el operador dominante. Es conveniente clarificar qué inversiones se hacen y hacia dónde van dirigidas, sobre todo porque hay quien invierte más en publicidad que en equipamiento. Supercable tiene prevista una inversión acumulada de 76.380 millones hasta el 2004. En doce años, se superarán los cien mil millones de pesetas.



Es necesaria la coordinación entre escuelas, Colegio y empresas, que exigen los nuevos tiempos

¿Qué servicios se prestan actualmente de canales tv, televisión interactiva, telefonía e internet?

■ Supercable distribuye cincuenta canales de tv, cuatro de ellos de producción propia, incluye un canal temático deportivo desde septiembre. En noviembre se añadieron siete canales de televisión. En cuanto a servicios interactivos, ofrecemos dos canales de nuestra programación.

Ofrecemos todo tipo de servicios telefónicos, con especial énfasis

en las llamadas locales. Y en cuanto a Internet, hemos sido los primeros en implantar la verdadera tarifa plana en nuestro país, sin límites horarios y velocidades hasta entonces desconocidas. Además, tenemos el acceso tradicional a internet, a través de la red de telefonía básica, gratuito.

¿Qué expectativas y proyectos futuros tenéis?

■ Una vez superadas las elecciones municipales y restable-

cidas las relaciones con los nuevos gobiernos municipales, estamos alcanzando la "velocidad de crucero" en todas las demarcaciones. Esperamos poder ofrecer pronto a los andaluces las nuevas posibilidades que ofrece la fibra óptica, tales como pago por visión, tele ticketing, tele medicina, etc. Todo aquello que ayude a mejorar la calidad de vida de nuestro cliente.

Estamos inmersos en un proyecto de presente / futuro, en el que contamos con todos los ingredientes para tener éxito. Tenemos accionistas muy ligados a Andalucía, con raíces centenarias, que están apostando muy fuerte para que vayamos en la vanguardia tecnológica. Estamos implantando el "estado del arte" en cuanto a equipamiento electrónico, con una utilización masiva de fibras ópticas formando verdaderas autopistas de telecomunicaciones. Además, contamos con un magnífico equipo profesional, somos más de 245 personas totalmente identificadas con el proyecto.

Por último ¿alguna petición al Colegio, alguna petición en particular la COIT?

■ Sería de desear que se estimulara el contacto con la universidad, un trabajo en la búsqueda de la formación continua. Nos preocupa mucho el poder contar con profesionales bien preparados y tener la constancia de la actualización continua de conocimientos en nuestros profesionales. Es necesaria lograr la coordinación entre escuelas, Colegio y empresas que exigen los nuevos tiempos. 