**Entrevista a José Carlos Serrano,
Director General de Supercable Andalucía**

**«Serán las leyes de mercado quienes
clarifiquen el panorama actual de los
operadores de Telecomunicación»**

Ana Gómez Mendo

Asociación Universitaria Comunicación y Cultura, investigadora y
periodista de la Diputación de Sevilla

El futuro mapa de las telecomunicaciones en Andalucía está a punto de configurarse. Salvo algunos puntos concretos, la mayor parte de los concursos para la concesión de las licencias de explotación del cable ya se han resuelto. Supercable Andalucía, una empresa que cuenta entre sus socios con Sevillana de Electricidad, Endesa y las cajas de ahorros andaluzas más representativas, ha conseguido desequilibrar la balanza y salir airosa en prácticamente toda la Comunidad.

De los 448 municipios que bien individualmente o formando parte de las grandes demarcaciones han salido a concurso, Supercable Andalucía ha conseguido la licencia para cablear en 485, es decir en el 99 por ciento de los municipios andaluces que han optado al servicio.

Los resultados obtenidos por Supercable significan que esta empresa podrá ofrecer servicios de telecomunicaciones –televisión digital, telefonía fija, acceso a Internet, entre otros– a más de cinco millones y medio de habitantes (5.550.000), lo que representa el 95 por ciento de la población total de aquellos municipios de Andalucía que se han adherido al cable (5.800.000), según las estimaciones realizadas por el director general de Supercable, José Carlos Serrano.

– ¿Qué empresas forman parte de Supercable Andalucía?

Supercable Andalucía la integran Sevillana de Electricidad, Endesa, un total de cinco Cajas de Ahorros andaluzas –El Monte, San Fernando y Jerez, General de Granada, Unicaja y Provincial de Jaén–, Procono, la empresa argentina Supercanal y recientemente se le ha dado entrada a STET (Telecom Italia).

– En Andalucía, Supercable se ha convertido en la gran rival de otra gran empresa, Cableuropa, que a pesar de haberse presentado a casi la totalidad de los concursos celebrados, los resultados han sido claramen-

te ventajosos para Supercable, que ha conseguido las licencias para cablear en la mayor parte de la Comunidad. ¿En qué demarcaciones actuará Supercable Andalucía?

Aunque aún quedan pendientes algunas adjudicaciones, los concursos celebrados suponen que Supercable Andalucía dará servicio a la provincia de Almería y a las provincias y capitales de Granada y Jaén (A I); a las provincias y capitales de Málaga y Córdoba (A II); a la provincia de Sevilla (A III) y a Sevilla capital. Al margen de Cádiz capital y El Puerto de Santa María, donde Cableuropa ha resultado ganadora de los concursos convocados, así como Vélez-Málaga, demarcación adjudicada a Cable Axarquía, Supercable también aspira a realizar el cableado de las capitales de Almería y Huelva, así como las provincias de Huelva y Cádiz, estas últimas en fase de preparación de ofertas.

– El desarrollo de la televisión por cable, así como de las nuevas tecnologías en general forman parte en nuestro país de otro proceso más amplio, el de la liberalización de las telecomunicaciones, respondiendo de esta forma a las líneas marcadas por la Unión Europea. ¿Cómo afectará la liberación de las telecomunicaciones, cuyo período de aplicación se ha extendido hasta el próximo mes de diciembre, el panorama mediático español?

En efecto, en España el proceso está a punto de cerrarse –la fecha clave es 1999– y serán las propias leyes de mercado quienes clarifiquen el panorama actual de los operadores de telecomunicación, en estos momentos algo confuso. Estamos, por ejemplo, a años luz de Inglaterra, país pionero en la liberalización y en el que se ha producido un desarrollo importante en las telecomunicaciones por cable, algunos de cuyos operadores fueron autorizados para que pudieran ofrecer, así mismo, telefonía, y en el que se cuentan también con operadores de satélite muy potentes. En España, en cambio, vamos con un cierto retraso respecto a otros países; incluso se estuvo considerando en su día la posibilidad de atrasar la fecha tope para la esperada liberalización, lo que se ha traducido en la práctica en que Telefónica ha tenido más tiempo para prepararse y ha podido tomar una buena posición de salida frente a la competencia.

En los últimos años, Telefónica se ha preparado muy bien, tanto es así que el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones decidió reducir de cinco a un año la moratoria concedida por la Unión Europea, máxime cuando ya se han cumplido los compromisos de conceder otra

licencia para un tercer operador de telefonía fija y transporte y una tercera licencia para telefonía móvil. A partir de 1 de enero de 1999 cualquier operador podrá instalarse en España solicitando simplemente una autorización, en lugar de una concesión tal y como se ha estado haciendo hasta ahora.

– ¿Es partidario de una liberalización total o por el contrario de una política intervencionista por parte de los Estados?

Cuando la liberalización del sector sea un hecho, todos los operadores de telefonía fija o de transmisión de datos que no necesiten el uso del espectro radioeléctrico podrán dar ese servicio cumplimentando unos simples formularios. En este sentido, bienvenida sea la liberalización; es más, creo que tenía que haber llegado bastante antes. Ahora bien, considero necesaria la intervención del Estado que, a mi juicio, debe reservarse determinadas actuaciones tendentes a que el funcionamiento resulte lo más beneficiosos para todos, principalmente en lo que se refiere a la utilización de bienes escasos como ocurre con el citado espectro radioeléctrico.

– Sin embargo, la mayoría de los analistas coinciden en señalar los aspectos negativos que ha provocado el retraso legislativo que en materia de telecomunicaciones ha sufrido nuestro país y que ha sido especialmente visible en el desarrollo de la televisión digital y por cable. ¿Cómo ha influido este retraso en el mundo del cable?

En los dos últimos años se han ido acumulando las convocatorias de concursos, unos a continuación de otros, sin orden ni concierto, lo que ha restado claridad al proceso. Esta falta de claridad, unida al retraso en la liberalización de las telecomunicaciones en nuestro país, ha supuesto la retirada de inversores extranjeros, sobre todo americanos, que entre los años 92 y 95 estaban pendientes de la situación española y dispuestos a invertir. Actualmente los socios internacionales se han visto reducidos en su número respecto a los que entonces estaban llamando a nuestras puertas, si bien la situación se ha visto en parte paliada por la presencia de operadores europeos, procedentes en su gran mayoría de Italia, Francia y Alemania. Este retraso, por otra parte, nos va a permitir cierta ventaja como es la incorporación al mercado, lógicamente, con la última tecnología.

– En este proceso para la implantación de la televisión por cable en España observamos como son dos grupos, apoyados en socios locales, los que pugnan por abrirse camino en el mercado, compitiendo con Telefónica, que no ha dejado de invertir en cable. Por un lado, nos

encontramos con un grupo, que en su mayor parte lidera Endesa y que está integrado por el Grupo Eléctrico de Telecomunicaciones (GET), Unión Fenosa y Telecom Italia (STET), accionistas de referencia de Retevisión. El otro frente lo constituye Cableuropa y sus socios, sociedad gobernada por dos grupos de inversores estadounidenses: Bank of América, General Electric y Callahan Associated, a los que se han sumado el Banco Central Hispano (BCH), Banco de Santander, Ferrovial y Fance Telecom. ¿Qué le queda a Cableuropa, el grupo de la competencia, en Andalucía?

Cableuropa, que para muchos carece de la solidez necesaria al estar dominada por dos grupos americanos y porque cuenta con capital fundamentalmente procedente de fuera, dará servicio, según los concursos celebrados hasta ahora en Andalucía, en Cádiz capital y en El Puerto de Santa María y cuenta con una licencia provisional en Jerez de la Frontera, pendiente de la resolución del concurso correspondiente a la A IV (Cádiz y Huelva), en fase de preparación de ofertas. Vélez-Málaga será cableada por Cable Axarquía.

– Supercable Andalucía se ha constituido recientemente gracias a la aportación por parte de cinco cajas de ahorros andaluzas de más de 1.100 millones de pesetas, lo que supone el 37 por ciento del capital social de la sociedad, que asciende a 3.000 millones de pesetas. ¿Cómo está repartido el capital social de la empresa?

De los más de 1.100 millones de pesetas aportados por las citadas entidades financieras, 756 millones corresponden a la Caja de Ahorros de Granada y a las Cajas sevillanas de El Monte y San Fernando (252 cada una de ellas), lo que supone una participación del 8,4 por ciento respectivamente; 362, a Unicaja (11,6 por ciento del capital social), y 6 millones, a la Caja Provincial de Jaén (0,2 por ciento).

El resto de los inversores lo componen Sevillana de Cable (10 por ciento, 300 millones), GET (10 por ciento, 300 millones), SETET (18 por ciento, 540 millones), Supercanal (13 por ciento, 390 millones) y Procono (12 por ciento, 360 millones).

– ¿Qué futuro le ve a Supercable Andalucía?

Auguro grandes éxitos para Supercable Andalucía, un proyecto de muy largo plazo del que destacaría como rasgos principales la ausencia de interés especulativo y el carácter netamente español y regional de los inversores que se han consolidado en torno a la sociedad. Estas características le confieren una intencionalidad clara de permanencia en el accionariado.

Supercable persigue el negocio como negocio en sí, y no lo que éste pueda ofrecernos desde el punto de vista de la venta del accionariado en un futuro. A lo que no renunciamos, eso sí, es a plantearnos en un período posiblemente de cinco años la salida a bolsa de estas sociedades, actividad que, sin duda, revalorizaría enormemente las inversiones.

– Sin duda, Andalucía apuesta fuerte por el futuro. Se estima que en los próximos cinco años la inversión que en materia de telecomunicaciones se realizará en la comunidad andaluza superará los 400.000 millones de pesetas. ¿Cuánto se invertirá en cable y qué cantidad desembolsará su empresa en Andalucía?

Sólo en la tecnología del cable, se invertirá en los próximos quince años alrededor de 150.000 millones de pesetas, de los que en el 90 por ciento serán aportados por Supercable Andalucía. Esta inversión hará que la empresa andaluza genere 1.200 empleos propios y 15.000 empleos inducidos.

– Se ha puesto en duda la rentabilidad de este negocio. ¿Qué dice al respecto?

El negocio que se establece alrededor del cable puede considerarse similar a cualquier otro que se dé en torno a la prestación de servicios (gas, agua, electricidad, etc.), sobre todo en lo que se refiere a la rentabilidad de las inversiones. Se tarda en recuperar la inversión; el punto de equilibrio en el que se pasa de obtener pérdidas a conseguir beneficios se sitúa en torno al cuarto o quinto año y no se puede hablar de ganancias netas hasta que nos hallemos en un margen entre el octavo y undécimo año.

– No faltan quienes auguran grandes dificultades en el desarrollo del cable a medio plazo en España debido a los elevados gastos en la instalación de las infraestructuras por todo el país, calculado en 500.000 millones de pesetas, y a la falta de rentabilidad de este sistema de ver televisión. ¿Supone este hecho un handicap para la TV por cable en beneficio de la tecnología por satélite?

Los objetivos de las empresas van más allá de ofrecer a los usuarios del cable sólo la posibilidad de transmitir señales de televisión. Las grandes operadoras de cable disponen de un amplio abanico con el que satisfacer todo tipo de necesidades. Servicios como telefonía fija con posibilidades de llamadas locales y de larga distancia, acceso a Internet, video bajo demanda, pago por visión, además de otras posibilidades que permite la interactividad, como la telecompra, el teletrabajo o la teleenseñanza, serán opciones complementarias a una oferta televisiva con grandes pretensiones.

– Para los especialistas en telecomunicaciones la ventaja del cable respecto al satélite está en la bidireccionalidad, es decir una interactividad (tráfico de señales de un lado a otro) sin necesidad de utilizar otro medio. ¿Pero, no es cierto que este problema queda resuelto con el par de cobre (el hilo telefónico)?

La interactividad que hoy se anuncia en la televisión tiene que ir unida al teléfono. Las empresas telefónicas de varios países, como Estados Unidos, Inglaterra y España, llevan mucho tiempo realizando pruebas para sacarle el máximo rendimiento al par de hilo de cobre. Concretamente, se han llevado a cabo experiencias tanto de transmisión de canales de televisión, como de transmisión de datos; pero, hoy por hoy, estas compañías tienen problemas inviables para una utilización masiva de esta tecnología. El ancho de banda es más reducido que el de la fibra óptica –sólo permite una disponibilidad de cuatro canales– y, además, los costes serían muy altos, ya que los equipos actuales son prácticamente de laboratorio. En mi opinión este proyecto no va a prosperar. Por otra parte, el cable permite una mayor calidad de la señal, al no estar mediatizada por los factores atmosféricos ni por otros elementos que no sean la topología. El cable, sin duda, presenta mayores ventajas; seguirá ganando en ancho de banda, capacidad de transmisión y calidad de señal.

– ¿Será posible, entonces, una convivencia pacífica ente el satélite y el cable?

La tecnología digital no implica la utilización de un medio de transporte determinado. Se puede hacer televisión digital vía satélite, vía microonda (terrestre), vía cable, etc. No tiene nada que ver con el medio. La televisión vía satélite es el sistema utilizado por las mal llamadas «plataformas digitales» –ni son plataformas, ni son digitales– y que los ingleses denominan Sistema DTH (Directo a Casa), en cuyo caso la transmisión del haz ascendente que el satélite recibe se hace de forma directa a los hogares, sin necesidad de grandes parábolas, o por el contrario, se pueden hacer llegar esas señales por otra vía de comunicación, como puede ser el cable.

Desde este punto de vista, la mayor parte de las instalaciones de cable se nutren también de comunicaciones recibidas vía satélite. Por ejemplo, todos los programas que se transmiten por cable desde la cabecera o centro neurálgico del sistema de cable de Jerez se reciben mediante satélite. Es en este sentido en el que se podría afirmar que el satélite es el mejor amigo del cable. El cable puede incorporar en la cabecera

programación local bien producida o generada en el mismo sitio donde esté instalada la red o bien traída a la cabecera por cualquier medio de comunicación, como vía microondas, e incluso programación enlatada, mediante cintas.

– ¿La puesta en marcha de las dos plataformas digitales, que van incrementando paulatinamente su número de abonados, no perjudicará al desarrollo de la televisión por cable en nuestro país?

Con la oferta ampliada que posibilita la tecnología digital, los satélite permiten acceder a un número realmente importante de canales, lo que en un principio podría limitar la llegada del cable al hogar. Ahora bien, esta competencia no creo que se produzca teniendo en cuenta que el satélite sólo permite transmitir en una sola dirección, desde donde se generan los programas hasta el hogar. La bidireccionalidad de la fibra óptica, su ancho de banda lo permite, sitúa al usuario en permanente diálogo con el otro extremo (central de programación, central de conmutación telefónica o mediante una videoconferencia) y no en una persona pasiva, mera receptora del servicio.

La estrategia comercial de Supercable va a ser muy imaginativa e incidirá mucho más en estos servicios adicionales como es el teléfono o Internet en banda ancha, además de la televisión local, que no va a poder ofrecer el satélite. Vamos a atacar, en líneas generales, en frentes que no colisionan frontalmente con el satélite, sino que se convertirán en servicios complementarios de este medio. Nuestra política comercial se resumirá en el lema «cambie de compañía de teléfono porque nosotros le vamos a dar más ventajas, mayor calidad, mejores precios y, adicionalmente, le vamos a dar también televisión»; pero, en ningún caso, vamos a competir con los cuarenta o sesenta canales del satélite, que por otra parte ya están ahí y, posiblemente, a costes muy razonables. Esta filosofía empresarial no significa, y de hecho ya se está produciendo, que no podamos llegar a acuerdos con los operadores actuales de las plataformas digitales para que también a través del cable se puedan ofrecer los mencionados servicios al usuario.

– Nos encontramos ante una oferta excesiva de canales en muy poco tiempo y una cultura escasa de pago. ¿Influiría este hecho de forma negativa en el usuario a la hora de adaptarse a las nuevas tecnologías aplicadas a la televisión?

En España, efectivamente, no hay cultura de pago a la hora de ver televisión, salvo la excepción de Canal Plus, que en mi opinión ha sido beneficiosa porque se ha asociado el concepto de calidad a pago. No obs-

tante, todavía existe un porcentaje alto de personas que no estarían dispuestas a pagar por ver televisión y que se sienten satisfechas con la televisión generalista. A estas personas, desde el punto de vista comercial, habrá que atraerlas ofreciéndoles otro tipo de servicios (nueva conexión de teléfono, nueva conexión a Internet, telecompra, teletrabajo, etc.), que, sin duda, romperá esas barreras. En cuanto a los contenidos, no soy partidario de establecer un número de alto de canales, lo considero contraproducente en muchos casos. Frente a una oferta excesiva no aquilatada, Supercable pretende realizar una segmentación del mercado, atendiendo los gustos concretos y huyendo de una avalancha de canales poco atractiva.

– ¿Cuáles son las características que debe tener la programación, los contenidos, para que la TV por cable sea un éxito?

La programación debe permitir una concentración por grupos de interés de forma que cada usuario se haga la televisión que desee y se confeccione una especie de menú con una gama amplia de posibilidades. Tenemos que acostumbrarnos a que no sólo la televisión, sino todos los productos que llegan a casa sean cada vez más humanos y nos permitan en la medida de lo posible ser más dueños de nuestro tiempo. En este sentido, es muy importante la posibilidad que se nos abre de entrar en nuevos conceptos como es el de «navegadores» de la televisión, elementos de ayuda que harán que la televisión se convierta en un amigo más que en un enemigo. De este modo, será más fácil alcanzar el objetivo de pasar, al igual que ocurre con Internet, de espectador pasivo a activo, dueños de la preparación.

– ¿Cómo ve el futuro de la televisión pública que, en gran medida, vive de la publicidad?

La televisión pública es fundamental tanto para el desarrollo del país, como de las comunidades autónomas. En mi opinión, debe seguir existiendo como una exigencia del ciudadano. De hecho, se están potenciando; muestra de ello es la creación de segundos y terceros canales.

– ¿La competencia que surgirá con la puesta en marcha de televisiones temáticas hará que desaparezca la televisión generalista?

A pesar de que va perdiendo televidentes, la televisión generalista siempre tendrá su nicho. En Estados Unidos lleva compitiendo con el cable muchísimos años y sigue sobreviviendo. Además, la publicidad mueve cantidades ingentes de dinero, que permite la realización de programas millonarios que siempre tendrán su atractivo. Nosotros nos decantamos, sin embargo, por una televisión local en su aspecto más extendido, es decir de

ámbito comarcal y regional, pero exportable. Queremos ser operadores y no tenemos interés en participar en el negocio de la programación, pero vamos a promover ese tipo de programación porque entendemos que es el combustible que necesitamos para funcionar. De ahí, que estemos intentando que grupos que en Andalucía ya existen, sobre todo aquí en Sevilla (alrededor de Canal Sur hay una serie de lo que ellos llaman «factorías de producción»), se pongan en marcha y se oienten por una televisión temática sin caer en el folklorismo.

– ¿Se conveniará con Telefónica para el cableado o con Retevisión?

Los operadores de cable, al tener un ámbito local o regional, nos vemos en la necesidad de conveniar con los grandes operadores existentes para dar servicio fuera de nuestro entorno. Supercable tiene socios comunes con Relevisión, por lo que nos será mucho más fácil establecer acuerdos con esta empresa que con cualquier otra, aunque siempre a precios de mercado; no existirán privilegios de ningún tipo.

– Supercable ha conseguido hacerse, además de la provincia, con la concesión de la demarcación de Sevilla capital. ¿Se extenderá el servicio a algún municipio del área metropolitana?

En Sevilla y su entorno hubo en su momento ayuntamientos que solicitaron su demarcación propia, otros que se adhirieron a las demarcaciones establecidas y, finalmente, ayuntamientos, por ejemplo el de Tomares, que no quisieron sumarse a los proyectos del cableado. Estos municipios podrán adherirse cuando lo deseen a las demarcaciones correspondientes y, aunque empezaremos por la capital, está claro que será más fácil ir incorporando poblaciones de la zona metropolitana que otras que se encuentren más alejadas geográficamente.

– ¿Cuál es el presupuesto estimado para poner en marcha en Sevilla la televisión por cable?

En los primeros cinco años se invertirán en la provincia alrededor de 15.000 millones de pesetas, cifra que se situará en torno a los 27.000 millones en un período de 15 años. Esta inversión generará en la capital unos 230 empleos directos y un número global, entre directos e inducidos, de 2.100. En la provincia se crearán unos 213 puestos de trabajo directos y aproximadamente unos 2.000 indirectos.

– ¿Han comenzado ya las obras de cableado de la ciudad? ¿Podría resumir las distintas fases de ejecución del proyecto?

Las obras comenzaron, en coordinación con la Gerencia de Urbanismo

del Ayuntamiento de Sevilla, en la Avenida de Luis Montoto, en una zona que ya se encontraba abierta en una longitud de unos 600 metros aproximadamente. Pero el proyecto empezó a ejecutarse oficialmente el pasado mes de marzo con el inicio del anillo troncal que, realizado con fibra óptica, recorrerá toda la ciudad y conectará con los supernodos llegando a unos 32.000 hogares. A continuación, se ejecutarán otros anillos secundarios, también de fibra óptica, hasta llegar a nodos de 2.000 hogares, de los que sale una red estrella hasta nodos terminales de fibra de 500 hogares. De estos nodos parten cables coaxiales que conducen la emisión a cada uno de los hogares.

En cuando a fechas, a finales de diciembre de 1998 estará concluida la red troncal y los anillos secundarios y se prevé que la finalización del proyecto, con el 80 por ciento de la población cableada, sea para diciembre del año 2000.

– ¿Para cuando están previstas las primeras emisiones?

Se empezarán a hacer pruebas en mayo en zonas pilotos, aunque el gran lanzamiento se llevará a cabo en el próximo mes de septiembre, fecha en la que 50.000 hogares tendrán ya el cable junto a la ventana.

– ¿De cuántos canales podrá disfrutar el usuario y cuáles serán las líneas generales de la programación?

Supercable es partidario de una oferta diferenciada. Nuestra idea es ofertar en torno a los ocho canales temáticos de carácter regional, a los que habría que sumar aquellos que pondremos a disposición de asociaciones, instituciones o entidades locales (Ayuntamiento, Universidad, comunidades de vecinos, escuelas, etc.) y un canal de producción propia orientado a informativos y a lo que es la vida de la ciudad. Además de esta oferta, a elección del usuario los hogares se podrán abonar a todos los canales disponibles por satélite. Disponemos, por lo tanto, de una gran flexibilidad para hacer una programación a la carta.

– ¿A cuánto se estima que ascenderá la cuantía de la cuota por usuario? ¿No le será más rentable al futuro abonado la cuota que en estos momentos desembolsan por el video comunitario de su municipio o de su barrio, a lo mejor más barata?

La política comercial de Supercable es de establecer cuotas muy económicas, al alcance de cualquier bolsillo. El paquete básico supondrá al usuario un coste mensual de unas 2.500 pesetas.

– También se ha dicho que las empresas concesionarias incorporarán a «casi todos» los operadores locales de cable. ¿Es cierto?

Se hacen afirmaciones que no corresponden con la realidad como que el Ministerio de Fomento ha concedido una moratoria de diez años a los operadores locales para seguir emitiendo, permiso que el Ministerio jamás ha concedido. Respecto a la incorporación por parte de las empresas concesionarias de los operadores locales no será posible y, principalmente, debido a que la infraestructura de estos operadores no nos sirve. Sin embargo, la captación de clientes sería más fácil si llegamos con ellos a algún tipo de acuerdo, ya que cuentan con un número estable de abonados. De no ser así, intentaríamos ganar al abonado con la prestación de otros servicios complementarios, pero siempre desde una competencia leal.

– ¿Qué otros servicios podremos obtener los sevillanos con el cableado de la ciudad?

– Entre los primeros servicios que estaremos en disposición de utilizar los sevillanos está el de la telecompra interactiva, aunque en lo que se refiere a los servicios adicionales el gran impulso se realizará a partir de mediados de 1999. No obstante, estamos preparando alguna sorpresa para el comienzo de emisión y me refiero a la posibilidad de conectar con Internet en banda ancha, con anchos de banda superiores a un Mb/s, lo que supone una revolución importante.

– La Junta era partidaria de una demarcación que comprendiera Sevilla capital y la provincia. ¿Cómo afecta a los municipios sevillanos esta separación? ¿Se logrará la cobertura total de la provincia, incluidos los pueblos más pequeños?

Supercable intentará llegar a los municipios a los municipios pequeños, si bien este objetivo se plantea a medio/largo plazo. De momento, nuestra idea se centra en la potenciación de los operadores locales existentes en esas poblaciones. Si en un futuro llegamos con ellos a algún tipo de acuerdo, se pondrá especial énfasis en el mantenimiento de los puestos de trabajo, reciclando al personal mediante la realización de cursos de formación, así como todas aquellas actuaciones que permitan la cualificación profesional y la mejora del servicio.

– Finalmente, ¿qué ventajas destacaría a un posible cliente del cable?

En pocas palabras, el usuario del cable podrá elegir libremente el servicio que desea, la compañía que le suministre dicho servicio y el momento más conveniente para obtenerlo, sin olvidar la inmejorable relación calidad/precio. Sin duda, las telecomunicaciones por cable son el futuro.

ANEXOS: DATOS ESENCIALES Y GRÁFICOS

- A partir de enero de 1999 cualquier operador podrá instalarse en España solicitando simplemente una autorización, en lugar de una concesión tal y como se ha estado haciendo hasta ahora.
- El estado debe reservarse determinadas actuaciones en materia de telecomunicaciones, principalmente en lo que respecta a la utilización de bienes escasos como ocurre con el espectro radioeléctrico.
- Supercable Andalucía ofrecerá servicios de telecomunicaciones a más de 5.500.000 habitantes, lo que representa el 95 por ciento de la población total de los municipios que han optado al servicio del cable.
- En tecnología del cable se van a invertir en Andalucía en los próximos años alrededor de 150.000 millones de pesetas, de los que el 90 por ciento serán aportados por supercable.
- Servicios como telefonía fija con posibilidades de llamadas locales y de larga distancia, acceso a Internet, video bajo demanda, pago por visión, etc., además de otras posibilidades que permite la interactividad, como la telecompra, el teletrabajo o la teleenseñanza, serán opciones complementarias a una oferta televisiva con grandes pretensiones.
- El satélite es el mejor amigo del cable: La mayor parte de las instalaciones de cable se nutren también de comunicaciones recibidas vía satélite.
- Frente a una oferta excesiva no aquilatada, supercable pretende realizar una segmentación del mercado, atendiendo los gustos concretos y huyendo de una avalancha de canales poco atractiva.
- La televisión pública es fundamental para el país y para las comunidades autónomas; debe seguir existiendo como una exigencia del ciudadano.
- En los primeros cinco años se invertirán en la provincia de Sevilla alrededor de 15.000 millones de pesetas, cifra que se situará en torno a los 27.000 millones en un periodo de 15 años.
- La finalización del proyecto correspondiente a la demarcación de Sevilla capital, con el 80 por ciento de la población cableada, está prevista para diciembre del año 2000.
- Estamos preparando una sorpresa para el comienzo de la emisión: la posibilidad de conectar con Internet en Banda Ancha, con anchos de banda superiores a un MB/s, lo que supone una revolución importante.
- Como ventajas del cable habría que destacar la elección libre del servicio que se desee, la compañía que suministre dicho servicio y el momento más conveniente para obtenerlo.

QUE APORTA SUPERCABLE ANDALUCIA

SuperCable Andalucía se constituye como el 2º operador de Servicios Integrados de Telecomunicación de ámbito regional andaluz.

- ⇒ Gran solidez financiera.
- ⇒ Ampla experiencia tecnológica y de servicios.
- ⇒ Entre sus socios poseen la red comercial con mayor cobertura en Andalucía.
Estabilidad societaria, avalada por años de implantación regional.
- ⇒ Comprometida con los ciudadanos andaluces y sus empresas en mejorar las infraestructuras y el desarrollo
- ⇒ Andaluz.

SuperCable Andalucía se convertirá, en menos de 5 años, en la segunda sociedad, netamente andaluza, en inversiones, empleo y cifra de negocio.

**DATOS DE LOS CONCURSOS
ADJUDICADOS EN ANDALUCÍA**

	Demarcaciones Adjudicadas	Adjudicados a Supercable Andalucía
Nº Municipios	488	485
% Municipios	100%	99%
Nº Hogares	1.946.858	1.838.852
% Hogares	100%	94%
Población	5.827.067	5.546.256
% Población	100%	95%
Inversiones Previstas	123.049	115.082
% Inversiones Previstas	100%	93%

RESUMEN DE LAS DEMARCAIONES ADJUDICADAS A SUPERCABLE

INVERSIÓN

2002

2012

70.757.583

151.771.410

EMPLEO PROPIO

2002

2007

767

1.145

EMPLEO SUBCONTRADO

2002

2007

2.598

5.094

EMPLEO INDIRECTO

2002

2007

2.147

9.356

KILÓMETROS

2002

2002

2002

CANALIZACIÓN

2.361

FIBRA ÓPTICA

1.258

CABLE COAXIAL

5.162