

«Competim amb els tres grans operadors estatals. Els hem fulminat al Bages i volem fer-ho a la resta de comarques catalanes»

ENTREVISTA. Josep Olivet Torras és director general i fundador d'Altecom i Fibracat, encapçala un projecte amb important projecció nacional. De molt jove s'interessa pels servidors BBS. Dels allotjaments i la creació de pàgines web han passat a ser el primer operador complet de Catalunya. Després de tres anys de gran expansió, han apostat per incorporar la fibra òptica arreu de Catalunya i han col·laborat amb entitats cíviques com la Plataforma del Banc dels Aliments. Com que la innovació passa per la telefonia mòbil, el seu gran repte és treballar en el projecte Fibracat 2020.



Foto. Francesc Rubí

- Podries fer un breu repàs de la història d'Altecom?

- Comença el 1999. Un any després, el 2000, es crea la Comissió del Mercat de les Comunicacions i ens concedeixen la llicència d'operador en ser considerats com a històrics. El 2001 es munta la infraestructura d'estacions base pròpies del servei de connexió a internet per radioenllaç. El 2002, Europa ens concedeix el nostre propi número de sistema autònom d'internet. El 2003, entrem a formar part del CATNIX, el punt neutre d'internet de Catalunya. El 2005, es crea el servei de Telefonía IP i assolim només en el primer any clients a més de 80 països. El 2010, La CNMC canvia la regulació i obliga l'exmonopoli a facilitar l'accés a l'obra civil per al desplegament de xarxes de nova generació. El 2011, Altecom firma un acord amb Telefónica per a l'ús de l'obra civil a tot l'estat i poder estendre fàcilment els nostres propis cablejats.

- En canvi, Fibracat, és més recent, oi?

- Comença a gestar-se el 2012 i neix el 2013. Apostem i invertim en la creació de la marca Fibracat i incorporem les novetats empresarials fixant Meritxell Bautista i posant-la al capdavant de la marca. El setembre del 2013 som el primer operador a Europa d'oferir 1.000 Mbps a particulars. El 2014, Fibracat surt al mercat amb força, tant per a particulars com per a empreses. També aquest any, iniciem el procés de canvi d'operador d'internet local a operador global o oferim serveis de telefonia mòbil i TV online, amb els paquets convergents. El 2015, l'empresa situa Manresa entre les ciutats més ràpides d'internet. El 2016 es situa com empresa líder en connexions al Bages per davant de grans operadors estatals i firma l'acord del futbol per a Lliga i Champions amb la cadena Mediapro, amb l'exclusivitat com a operador nacional. També al 2016 neix la nova plataforma Fibracat TV amb continguts Premium online per a clients. El 2017, quan Altecom fa 18 anys i inicia el salt a operador nacional, Fibracat esdevé OMV full i és el primer operador d'assolir-ho a Catalunya. Fibracat crea la seva pròpia xarxa mòbil 4G i aconsegueix la cessió de l'espectre de 2,6 GHz. a tot Catalunya. La previsió per al 2018 és estendre'ns per noves comarques, amb la fita posada en l'Horitzó 2020, amb el sorgiment del Canal Zero de Fibracat.

Altecom

- Vas ser un dels pioners d'internet a Manresa. Quina situació hi havia quan vas començar?

- Ens vam dedicar a donar serveis a les empreses i altres operadors més petits de diverses poblacions de Catalunya. Actuem com a majorista i els donem la connexió potent a internet, trucades i tot el servei de telefonia. Per exemple, els operadors que volen vendre ADSL i el que sigui passen per nosaltres. Des del país que sigui els proveïm: les trucades ens les envien via internet i nosaltres les convertim en una línia de telèfon normal. Així, aquestes companyies s'estalvien les trucades internacionals i es facturem com a nacionals. Entre la nostra clientela d'empreses mitjanes i grans també hi ha bancs i agents de Borsa. Amb aquest sistema de telefonia obtenen entre un 80 i un 90% d'estalvi. Quan vam començar érem quatre. Hi havia Minorisa -que han passat de ser competidors a clients nostres, pels serveis majoristes- Bages Web, Wages de Sant Fruitós...

- Quin va ser el teu primer servidor? Com t'ho vas fer?

- Abans d'internet ja havia entrat a les BBS, que vaig conèixer a través de les revistes d'informàtica. Sortia un llistat de números de telèfon, on hi havia uns servidors anomenats BBS. Es tractava d'un ordinador amb mòdem que et posava en contacte amb un número de telèfon. S'hi trucava i a través d'un directori tenies accés als programes. Em descarregava la informació o carregava coses. Ho feien servir els americans, per a qui les trucades metropolitanes eren gratuïtes, i alguns europeus, però que havien de pagar. A Espanya existia la xarxa Ibertex, de Telefónica, més moderna, amb connexió a un número de telèfon i uns directoris. Amb tretze anys vaig començar a connectar-me a internet fent trucades provincials des de Manresa a Barcelona. Per telèfon em connectava al mòdem de l'empresa Servicom, proveïdor d'internet, resident a Barcelona.

- Com has aconseguit una xarxa tan potent?

- Altecom com a majorista dóna servei a Fibracat, SP Wifi, i a múltiples operadors. Per tenir la millor connexió a internet, estem connectats a les sis xarxes més potents de tot el món: Level3, NTT, Telia, Cogent, Tata i GTT. Els tenim contractats i hi hem invertit molts calés perquè volem ser independents. Són de nivell 1. Nosaltres som de nivell 2, que és el que ens interessa.

- També teníeu allotjaments de webs, oi?

- No en venem, però en continuem tenint, encara que són molt residuals. Es tracta de mantenir els clients que tenim des de fa molts anys per continuar-los donant el servei. Ara hi ha moltes empreses que s'hi dediquen i són més competitives en aquest camp que nosaltres.

- Sempre has disposat de capital propi o bé has tingut col·laboradors?

- Hem actuat des del capital propi i tot el que hem guanyat ho hem reinvertit. Inicialment, només vaig demanar 125.000 pessetes al meu pare per muntar els primers servidors. No podem parar i ens hem d'estar reinventant constantment.

- Explica'ns l'evolució d'Altecom en el projecte 2020?

- S'ha agafat una marca i l'hem fet créixer en l'àmbit empresarial com a Fibracat. Dins del projecte, la importància d'Altecom és saber que n'ha estat la mare de tot plegat. Perquè sorgís la nova marca calia que Altecom estigués al darrere. Es nodreix de la seva xarxa. Ara es requereix una gran inversió de diners, però ja tenim l'estructura espectacular d'abans. Passar cables pel carrer ho pot fer tothom, però el problema és que l'empresa funcioni. Altecom és el motor principal de suport de Fibracat a nivell tècnic del projecte 2020. I també per a altres operadors que vulguin plantejar projectes connectats amb nosaltres que poden aprofitar la nostra potent xarxa. Som el primer operador complet de Catalunya, que ens permet tenir cobertura pròpia de Fibracat.



Foto: Francesc Rubí

Fibracat

- Per què s'ha avançat tant en la implantació de la fibra?

- La Unió Europea va obligar als antics monopolis perquè deslliuressin l'obra civil que s'havia fet durant la Dictadura franquista. Com que ja teníem l'estructura d'operador vam firmar el contracte imposat per la UE per poder fer ús d'aquesta obra civil i poder passar els cables de forma ràpida. Era una infraestructura que ja estava feta i penetrava dins dels edificis. Per això som ràpids.

- A més us ho heu trobat en un moment de gran creixement?

- Efectivament. Amb tres anys hem passat dels 4 treballadors d'Altecom als 42 que tenim ara. És un salt que hem de saber gestionar: Calia professionalitzar l'empresa. Els inicis van anar molt bé, amb una família cohesionada que va saber fer el seu camí treballant molt. No sortia els caps de setmana. Ara hem fet canvis i estem en creixement. Aquest any facturarem prop de cinc milions d'euros i de cara al 2020 seran molts més. Continuem treballant amb el nucli familiar. La responsabilitat tècnica la gestiono directament, l'estructura ha crescut molt amb uns recursos humans cada dia més valorats pels clients, alhora que evitem la contractació a tercers.

- Com es reparteix el pastís del cablejat a Manresa?

- Tots els operadors poden invertir on vulguin. Està prohibit posar-se d'acord. Ens interessa arribar al màxim de llocs possibles. Actualment estem a tot el Bages. En el cas de fibra òptica som líders absoluts. En alguns nuclis rurals com Mura o Talamanca no hi ha cap infraestructura per poder-hi arribar, però ja cobrim el 90% del territori. També ens falta Pineda de Bages o les Brucardes. Fins i tot, Viladordis. Actuem on hi ha obra civil. A Manresa donem més cobertura que qualsevol altre operador.

- Per què una part del Passeig té wifi gratuït?

- Ho vam iniciar des de la plaça de Crist Rei fins a la plaça Sant Domènec. Després cap a la Plana de l'Om i plaça de Gispert i també cap al sector de les Bases. Però la nostra voluntat, després d'arribar a un acord amb l'Ajuntament perquè ens deixi petits espais per posar les antenes del wifi, és arribar a totes les places, terrasses i zones comercials més importants de les poblacions on estem cablejant. Per exemple Manresa, Callús, Sant Salvador de Guardiola, en els llocs més concorreguts, i pròximament a Vic on volem donar cobertura wifi gratuït a la plaça de l'Ajuntament.

- En què consisteix el projecte Smart City a Manresa?

- Depèn de l'Ajuntament, no de nosaltres. Ens fan servir de consultors i els vam explicar com ens agradaria que fos. Parlen amb molta gent, però nosaltres no hi tenim res a veure. Des del nostre coneixement tecnològic oferim ajut i col·laboració en el que sigui necessari. Ens hem ofert en la ruta ignasiana i el Camí sempre i quan hi hagi connexió wifi. També entenem que les ciutats no només han d'estar connectades al món, sinó que Manresa hauria de ser una ciutat per viure-hi, però el Barri Antic continua essent penós, senzillament perquè ningú se'n cuida. Per exemple, caldria accedir a les informacions de l'Ajuntament de forma fàcil i accessible.

Campanyes eficients

- Fibracat ha fet campanyes eficients perquè la gent es canviï de companyia?

- Algunes amb molt d'èxit. Fins i tot, a nivell polític tenim les nostres opcions personals, però com a empresa en les darreres campanyes hem tingut en compte les circumstàncies del nostre país, perquè som operador de país. Hem fet campanyes com la de: «Canvia d'operador: Bueno, pues molt bé, pues adios». Va funcionar molt bé publicitàriament. Ara, ens hem fet veure arreu de

Catalunya.

- Quina ha estat la vostra col·laboració amb la Plataforma del Banc dels Aliments?

- Vam contactar amb Lucía Caram per col·laborar en el vídeo del 18è aniversari, perquè entre d'altres coses és una gran comercial. Volia que poséssim fibra al convent de Santa Clara i ara són clients que paguen la seva quota. Més tard ens va trucar perquè necessitava ajuda per al Banc dels Aliments, ja que estaven implementant un nou sistema informàtic i necessitaven una connexió més potent de fibra òptica, per poder donar servei a 150 persones més. Ho vam fer. Ella dóna valor a la gent que l'ajuda i fa servir la seva capacitat d'arribar als mitjans de comunicació.

Innovació i creixement

- Què és el 5G?

- El primer mòbil va ser Moviline, que és la primera generació; Airtel i Movistar eren segona generació; Amena, tercera; Esfera, de Yoigo, la quarta. Ara esperem la cinquena, semblant a la fibra òptica, amb mòbils més ràpids. Hi estem treballant, ja que suposa tenir moltes més antenes adaptades a fibra òptica.

- Podeu finançar un creixement tan exponencial com el que espereu?

- Sí. En divuit anys hem demostrat que som un client potencial molt bo per a la banca, ja que no tenim deutes i saben que no corren cap risc. Fins ara no hem necessitat cap finançament. Si ara continuem creixent tan espectacularment i volem tirar endavant una gran expansió, segurament que sí. Però, com dic se'ns ofereixen. Ara bé, el control de l'empresa continuarà sent familiar perquè sempre hem estat independents. Per tant, no hi ha lloc per a nous inversors.

- Us han intentat comprar?

- Hem tingut alguna proposta deshonest, però no hem deixat cap porta oberta a aquesta opció. Creiem realment en el projecte Fibracat, que no està preparat per vendre de manera directa, sinó que és un projecte de creixement i de voler continuar amb les telecomunicacions.

- Per on passen els temes d'innovació?

- Per la telefonia mòbil. Es tracta de consumir més dades mòbils. La velocitat que tenim a casa, connectats a fibra òptica és la que volem tenir al carrer perquè cada vegada ens movem més i volem navegar a la mateixa velocitat que a casa encara que ens trobem en qualsevol punt del país. La tendència és l'augment de gigues per als nostres clients que cada vegada utilitza més el mòbil fora de casa i es connecten arreu i a tota hora. Ara al novembre presentarem la versió 3.0 de televisió, que s'adapta a la pantalla i a la tauleta. En el Projecte Mòbil de Fibracat, fins al 2020, invertirem divuit mil milions d'euros i la majoria van destinats als nous mòbils.

- Quines són les noves previsions per a Fibracat 2020?

- Són els nostres futurs plans d'expansió. Estem creixent dins les poblacions d'àmbit català i contractem gent de les ciutats on necessitem més personal. Fibracat 2020 es convertirà en l'operador de referència de tot Catalunya. Les expectatives de negoci han anat creixent. Cobrim el 90% del Bages, el proper gener ens plantem a Osona per ser líders com aquí, amb connexions de fibra i també esperem ser pioners amb el projecte de telefonia mòbil. Estem fent acords amb els països més importants perquè les tarifes dels nostres clients quan viatgen siguin més adequades i oferir als operadors estrangers l'opció que quan els seus clients vinguin a Catalunya es connectin a les nostres antenes. També volem muntar un canal propi de televisió amb

continguts noticiables. Competim frontalment amb els tres grans operadors estatals: Movistar, Orange i Vodafone, tot i ser molt més petits. Els hem fulminat al Bages i la nostra intenció és fer-ho a la resta de comarques catalanes.

- Qués és la transformació digital?

- Tota la qüestió de logística, com la nevera connectada que ja ens farà la comanda a través de la pàgina web... Del supermercat la compra ens la portaran a casa. En el cas d'Amazon, es vol que sigui un dron qui lliuri la comanda. Controlar tot el que passa a casa, des de la temperatura a l'ecologia... La societat avança ràpidament. La filla de 20 mesos mou extraordinàriament bé una tauleta. Necessitem els avenços tecnològics per millorar les nostres vides i tenir més temps per a nosaltres. Millorarem la qualitat si aconseguim que tothom dediqui més temps a la família o l'oci.

El Perfil



Foto: Francesc Riera

Josep Olivet Torras neix a Manresa l'1 de febrer de 1980. El pare també és manresà, Josep, de 81 anys i està jubilat, i la mare Isabel, del Pont de Vilomara, és administradora de l'empresa. El seu germà Cosme es dedica a la facturació. Està casat amb Meritxell Bautista, cap de Màrqueting de l'empresa, amb qui tenen una filla, Berta. Ara estant esperant un nou Josep, el de la cinquena generació. Va estudiar parvulari al Col·legi Bages fins a primer d'EGB i després va passar a La Salle fins a quart d'ESO. Quan estudiava a l'institut Guillem Catà ja tenia mòbil i treballava. Als 16 anys s'associa amb el seu pare, que era autònom, i comença a vendre serveis, com ara pàgines web i la seva programació i funda Olivet Telecom. Una mica més tard es fusionen amb Bages Web, d'on naixerà l'Alta Tecnologia en Comunicacions SL (Altecom). És autodidacte. Fa un curs RIPE de l'organisme europeu de gestió de les IP. S'interessa per internet i viatja molt per veure els diversos operadors o fórmules organitzatives i captar idees. Fundada fiscalment l'Alta Tecnologia en Comunicacions SL, passa de fer pàgines web i allotjament de servidors a crear de seguida la marca comercial Altecom, registrat com a autònom, per donar servei a les empreses, amb internet potent i diversos serveis de telefonia, i d'altres operadors de Catalunya, com un ISP, amb

estructura al darrere. S'estableixen al carrer del Bisbe Torres i Bages. Venen IP des del 2003 a més de 80 països del món.

Fins al 1998, Altecom té una infraestructura de torres de comunicacions que donen servei a les empreses amb tecnologia pròpia, però Telefónica, que en tenia el monopoli, els tallava les línies. El 1999 aconseguixen fer arribar a Manresa la fibra òptica de Barcelona procedent d'àmbits internacionals. Estableixen torres a Collserola, i per Vacarisses cap a Manresa, on creen una infraestructura amb un servei molt ràpid. Els creix molt la feina i treballen per Inditex a Arenys de Mar, Tarragona i Puigcerdà, cosa que els permet crear una infraestructura d'antenes per tot Catalunya, fins a muntar una xarxa independent de comunicacions a tot el país, amb antenes connectades a Barcelona, amb fibra òptica, per obtenir repetidors de més capacitat i poder acceptar més clients. Tot i la incidència en la fibra òptica, Altecom continua explotant el sistema de les ones de ràdio per internet, des del 1999. Gràcies a la Comissió del Mercat de la Competència poden deixar de ser proveïdors en obtenir la llicència com a operadors de telecomunicacions i aleshores es crea la segona marca del grup, Fibracat. Actualment és director general tant d'Altecom com de Fibracat.