

“**E**n un mercat com el de les telecomunicacions hem de pensar a llarg termini, però actuar a curt termini. El present és el futur, i aquesta és una de les tasques que Al-Pi desenvolupa amb l'empresari català. Les tecnologies que ahir ens semblaven un futur llunyà avui ja són imprescindibles per créixer empresarialment.” D'aquesta manera, el di-

'Telecos' en català

Amb un 10% de la quota del mercat català, la cobertura del 100% a Girona i el repte de desbancar Telefónica a Catalunya, Al-Pi, el primer operador català de telecomunicacions, s'enfronta als nous desafiaments del sector amb l'objectiu d'enfortir el marc industrial del país donant suport a les pimes.



rector executiu de vendes i màrqueting d'Al-Pi, Andreu Vilamitjana, defineix la filosofia del primer operador català de telecomunicacions, que des dels inicis s'ha fixat com a objectiu reforçar la indústria catalana. Per això, les aliances amb petites i mitjanes empreses del Principat són una important estratègia d'actuació. Tant és així que el 30% del seu creixement el generen acords establerts amb pimes catalanes: “No oblidem la importància que tenen les pimes en el desenvolupament de Catalunya i, malgrat que d'això se'n parla constantment, fins avui ha estat el sector menys atès en comparació amb la gran empresa i el mercat residencial”, afirma Vilamitjana.

Des d'Al-Pi s'aposta fermament per aquestes companyies, generant serveis i continguts específics que puguin millo-

rar el seu compte de resultats. Al-Pi està especialitzat en l'oferta de serveis a empreses i compta amb la participació en un 75% del grup Uni2, que té el suport tecnològic i financer del Grup France Telecom, i en un 25% del Centre de Telecomunicacions i Tecnologies de la Informació de la Generalitat de Catalunya.

Després d'una primera fase de grans inversions per part dels operadors en el desplegament d'infraestructures i xarxes, el repte actual és, segons Vilamitjana, fer que tot plegat sigui rendible, “ofertint els serveis més innovadors, de més qualitat i els més competitius possibles”. Al-Pi considera que en un entorn de globalització econòmica com l'actual, les telecomunicacions es converteixen en un element clau de competitivitat i deixen de considerar-se una despesa per convertir-se en una inversió que repercuteix directament en els beneficis.

Per tot plegat, la companyia vol convertir-se en el soci tecnològic dels empresaris i institucions del Principat mitjançant l'assessorament sobre aquelles tecnologies que siguin més útils per a la seva feina diària.

Cercar el millor aliat. Els acords amb empreses que són líders en un determinat territori o sector són una de les estratègies d'Al-Pi, ja que això li permet introduir-se més fàcilment i amb més garanties d'èxit en aquests mercats.

D'altra banda, les aliances amb companyies que tecnològicament estan molt avançades són un altre dels punts clau, perquè d'aquesta manera poden integrar els avantatges que els ofereixen aquestes entitats amb la seva tecnologia.

Els elements que diferencien Al-Pi d'unes altres operadores són, al mateix temps, els seus principals avantatges. La proximitat, gràcies al coneixement i la implantació de més de 780 quilòmetres de fibra òptica, la qualitat dels seus serveis, que parteix d'un coneixement previ de l'entorn del mercat i que compta amb una atenció personalitzada, i la innovació tecnològica, constitueixen els pilars en què es basa l'actuació d'aquesta empresa en un mercat altament competitiu com el de les telecomunicacions.

Actualment, Al-Pi ja pot proveir serveis globals com a únic interlocutor a

qualsevol empresa de Catalunya gràcies a la seva interconnexió amb Uni2, per a tot l'estat espanyol, i amb l'European Backbone Network de France Telecom, per a la resta del món. L'alta capacitat tecnològica d'aquests operadors és una garantia per a la qualitat d'aquests serveis. Al-Pi, France Telecom i Uni2 treballen en paral·lel amb els mateixos criteris empresarials. La creació de sinergies que permetin la constant millora de les seves ofertes, l'objectiu d'optimitzar els actius en instal·lacions i xarxes, el desenvolupament de l'accés directe dels clients i la introducció de serveis i aplicacions de telecomunicacions de banda ampla que ajudin a satisfer les necessitats dels seus clients, són els principals eixos d'actuació d'aquestes tres companyies.

L'alternativa a Telefónica. Al-Pi té un ritme de creixement anual del 20% i compta amb un 10% de la quota de mercat, sent líder de portabilitat numèrica en el seu àmbit d'actuació. Això significa que de cada cent empreses catalanes, deu són clientes d'Al-Pi. Però sens dubte, un dels seus grans reptes és convertir-se en el substitut de Telefónica a tot el territori català. Per això aposta per l'obertura del tram final de la xarxa, fins ara en mans de Telefónica, a la resta d'operadors de telefonia. En aquest sentit, Andreu Vilamitjana explica que la companyia ha realitzat una important inversió per atendre amb eficàcia les necessitats de transmissió de veu i dades de les empreses: "La connexió directa a la nostra xarxa permet a l'operador català garantir als seus clients, entre altres coses, la total qualitat del servei, aplicar preus molt més competitius o donar resposta immediata davant l'aparició de qualsevol incidència. Un altre avantatge és la simplificació de passos com la desaparició de les dues factures que rebien les empreses que tenien contractat algun tipus de servei amb una operadora que no fos Telefónica."

Cobertura total a Girona. Al-Pi va escollir Girona per implantar el seu primer model de connectivitat global mitjançant el qual garanteix l'accés directe a la seva xarxa de telecomunicacions a



tota la ciutat, sense que sigui necessari contractar els serveis d'altres companyies. D'aquesta manera, Girona es converteix en la primera ciutat de l'estat espanyol que té una cobertura del 100% d'un operador alternatiu a Telefónica: "Les empreses que sol·liciten aquest nou servei tindran un únic interlocutor i podran mantenir, si ho volen, l'actual número de telèfon. Un altre dels punts positius és la desaparició definitiva de la doble factura", explica Andreu Vilamitjana.

Al-Pi ja havia experimentat aquest model de cobertura global en algunes zones de Catalunya, però mai en una població sencera. L'elecció de Girona, segons Vilamitjana, es deu a l'existència d'una creixent demanda i a l'augment del teixit empresarial de la ciutat. Aquí, Al-Pi compta amb més de 8.000 clients, i el seu volum d'introducció en el mercat és de més del 20%. Són clients d'Al-Pi, entre d'altres, la Universitat de Girona, l'Hospital Josep Trueta, la Clínica de Girona o l'Ajuntament.

Obrir-se camí. Després d'aquesta ciutat, Al-Pi té previst posar en marxa enguany el desplegament d'aquest sistema de connexió global a la resta del Principat. Però, a banda d'això, la companyia ha dut a terme altres projectes importants, com ara el llançament, el juny del 2002, del servei Gigaset, la primera xarxa pública Gigabit Ethernet, en col·laboració amb el Departament d'Investigació i Desenvolupament de France Telecom i la Universitat Politècnica de Cata-

FER FRONT AL GEGANT

Ser i'alternativa al monstre de les telecomunicacions de l'estat espanyol, Telefónica, no és gens fàcil. Però Al-Pi, el primer operador català de telecomunicacions, aspira a fer-ho al Principat. No en va, el mercat català d'aquest sector representa entre un 20 i un 25% del total del territori espanyol. De moment, la cobertura total que té a la ciutat de Girona li serveix com a marc de referència per estendre aquest model a la resta del territori de Catalunya. Proximitat, qualitat i coneixement del teixit empresarial són els elements diferenciadors per tal d'enfrontar-se a un gegant. Això sí, Al-Pi juga en camp propi.

lunya. Aquest servei és capaç de transmetre dades a una velocitat superior a 500 vegades l'ADSL més ràpid que existeix actualment en el mercat, i a un preu assequible. Al mateix temps, Al-Pi ha invertit en el desenvolupament de la tecnologia Wi-Fi i en els serveis IP de veu i multimèdia, adaptats per als seus clients. Tot plegat situa aquesta empresa en l'avantguarda tecnològica i de serveis del mercat català.

Alícia Tudela