

ENTREVISTA

VIER BAJOJOLET
Barberà del Vallès

GABRIEL MASSANA

Flash remet a llum, 10 a la combinació binària en què es codifica la informació i el .com és una manera de fer entendre al gran públic que l'empresa té a veure amb tot el món de les xarxes. Flash10.com, una empresa nascuda el mes d'abril passat a Barberà del Vallès i que té de president Jordi Compte, cofundador en el seu dia de Jazztel, es proposa convertir-se en l'operador de referència a l'hora de cablar els municipis d'entre 10.000 i 50.000 habitants. Entre els primers acords firmats hi ha els que permetran portar aquesta nova tecnologia a les cases de Sant Cugat, Vic i Ripoll.

En quina mesura el cable revolucionarà els hàbits de consum d'informació per part de les famílies?

Nosaltres aportem un valor afegit a tot això perquè ja no parlem de cable, sinó directament de fibra òptica, amb una capacitat de transmissió encara molt més gran. La fibra òptica

«

Telefònica va tardar 80 anys a desplegar el seu servei. En 30 anys podem arribar al 90 % del territori

»

transporta senyal de llum, que és molt més àgil, i a través d'aquest canal l'usuari podrà accedir des de casa a serveis empresarials, de sanitat, d'educació, de comunicació i d'accés global a tota mena d'informació. I tot això a una gran velocitat i amb la incorporació del vídeo com a recurs habitual.

De manera que la fibra òptica ja és un salt més respecte al cable.

Efectivament, i nosaltres optem per aplicar d'entrada la tecnologia més avançada.

Quin és el tret diferencial de Flash10.com respecte a l'oferta que poden presentar altres operadors?

D'entrada, serem pioners arreu del món a l'hora de portar la fibra òptica fins a les cases particulars. Com a molt, això s'ofereix fins ara a les empreses, però no a l'usuari final. Si fins ara l'aplicació reina del cable era Internet, amb la fibra òptica ho seran els serveis multimèdia, i aquesta és la nostra principal aposta.

Falten molts anys perquè l'extensió d'aquestes noves xarxes arribi arreu del país?

Telefònica va tardar 80 anys a desplegar tota la seva xarxa de telefonia pel conjunt de l'Estat. Ara vivim un altre moment, hi ha més recursos i millors infraestructures. Podem pensar que d'aquí a 30 anys hauréu arribat al 90 % del territori. Però seran els primers anys els que marcaran la velocitat de creure i el ritme de creixement en el futur. En el nostre cas, ens agradaria que en 15



Jordi Compte, a la seu de l'empresa a Barcelona. També va ser cofundador de l'operadora Jazztel

«Serem pioners al món a dur la fibra òptica fins a l'usuari particular»

Jordi Compte, president de Flash10.com, de Barberà del Vallès

anys ja haguéssim complert el 30 % dels objectius.

I quins són aquests objectius?

El nostre mercat natural és Catalunya, i volem obrir la nostra proposta al 90 % d'aquesta àrea potencial. En una primera fase hem fet una selecció de 32 municipis, vuit per província, que responen a una àmplia

gamma de paràmetres i que són per a nosaltres municipis tipus, amb casos semblants pel territori que podrem treballar en el futur. A partir de la setmana que ve tenim previst signar els primers convenis.

Quins s'inclouen en la primera relació de 32?

En el cas del Vallès hi ha Sant Cugat. També firmarem

convenis amb Vic i Ripoll. Els altres cinc de la província de Barcelona són Arenys de Mar, Manresa, Martorell, Sitges, Vilafranca i Vilassar de Mar.

Com ja va passar en el seu moment amb els mòbils o fins i tot amb la televisió, hi haurà municipis que pagaran el fet de ser petits i no poder tenir accés al cable?

Nosaltres ja hem fet un salt important a l'hora de situar el nostre mercat potencial en municipis per sota dels 100.000 habitants. En el conjunt del país n'hi ha un centenar d'importants, i també hi ha municipis de menys de 10.000 habitants on seria rendible portar el cablatge. Tot això ho tenim estudiat i hi treballarem en conseqüència.

Què va portar a la creació de Flash10.com?

Vèiem que en un país de 940 municipis els grans operadors centraven l'atenció exclusiva en només una vintena, que són els de més densitat de població. En canvi, Catalunya té una demanda potencial altíssima, com demostra el fet que és la zona d'Europa amb més usuaris d'Internet i on la implantació de tecnologies com el mòbil o les plataformes digitals ha funcionat millor. Això, per a nosaltres, és signe que al darrere hi ha un mercat molt dinàmic.

Als ajuntaments els fa

«

Catalunya té una demanda potencial altíssima, és la zona d'Europa amb més usuaris d'Internet

»

panic la perspectiva que les obres de cablatge els obliguin a rebotar carrers una vegada i una altra. Com se'ls pot tranquil·litzar, des dels operadors?

En el cas de Catalunya tenim la gran sort que existeix LocalRet, un consorci que aplega més de 700 ajuntaments i des del qual es volen coordinar i racionalitzar les obres. És una experiència boníssima i ens pot ajudar molt a treballar.

Flash10.com se centra només en la instal·lació de la xarxa, o també la nodrirà de continguts?

Basem la nostra feina en tres grans àmbits. D'una banda, les obres de cablatge, d'acord amb l'adjudicació corresponent i coordinant-ho amb altres obres de xarxa com l'aigua o el gas. De l'altra, proporcionar també aplicacions i serveis, ja sigui directament o a través de tercers. I un tercer factor clau és la informació a l'usuari. Si convé se l'ha d'informar 'in situ' per acostar-lo a tot el que significa l'accés als serveis multimèdia.

El cablatge comporta algun cost directe per al municipi?

No. És un mercat liberalitzat i és la iniciativa privada la que promou les obres i afronta directament la inversió. Nosaltres, per exemple, tenim previstes inversions per valor de 90.000 milions durant els propers 10 anys. Els costos per al municipi són, en tot cas, indirectes: els que es deriven de la planificació de les obres i de veure, mentre duren, per la seguretat viària.