

Vera truca a les empreses per fer créixer el negoci

La companyia de telecomunicacions i energia d'Osona ha preparat la seva xarxa pròpia per garantir serveis més complexos

Ara com ara el 90% del seu negoci prové del client particular, i principalment de les comarques de Girona i Catalunya central



Jordi Compte, director general de Vera, a la seu de la companyia que tenen a Gurb CEDIDA.

La companyia de telecomunicacions i energia amb seu a Gurb (Osona) vol fer un gir estratègic: créixer amb decisió en el segment empresarial. Actualment, el 90% del seu negoci els prové d'usuaris particulars i només un 10% d'empreses, però el 2026 ha de marcar un punt d'inflexió. "Preveiem dimensionar-nos molt més ràpid del que veníem fent en empreses fins al dia d'avui", assegura el director general, Jordi Compte.

La palanca per entrar amb força en aquesta àrea serà l'oferta de serveis més específics i personalitzats. El cas és que les empreses requereixen eines més complexes que el residencial. "En

els darrers dos anys ens hem estat adaptant per a aquest objectiu", explica. Això implica anar més enllà de la fibra estàndard i construir solucions a mida, amb sistemes redundants que combinin diverses tecnologies per garantir continuïtat de servei. "En aquest sentit, la companyia ha preparat la seva xarxa de fibra òptica pròpia per oferir capacitats de fins a 10 Gbps, deu vegades per sobre de l'estàndard de mercat.

A aquesta aposta s'hi afegeix la incorporació d'internet per satèl·lit, pensat com a solució d'últim recurs en ubicacions aïllades –masies, refugis o zones sense cobertura– però també com a sistema de backup per a empreses. "El satèl·lit serveix per poder prestar servei redundant a empreses i garantir-ne la continuïtat", resumeix Compte. La combinació de fibra pròpia, radioenllaç o satèl·lit permet dissenyar arquitectures que minimitzin el risc d'interrupcions, un factor crític per a indústries i negocis altament digitalitzats.

Vera estructura el negoci en dues grans àrees: telecomunicacions i energia. La primera representa aproximadament el 90% de la facturació; la segona, el 10%. Dins de telecomunicacions, el pes és clarament residencial: 90% particulars i 10% empreses. L'objectiu és reequilibrar progressivament aquesta proporció.

El 2025 ha estat l'any de la consolidació tecnològica en mobilitat. L'operador ha incorporat serveis avançats com VoLTE i VoWiFi a través d'un acord amb Vodafone, que permeten cursar la veu a través de xarxes 4G i 5G i millorar la qualitat de les trucades, fins i tot en interiors amb poca cobertura mòbil. "És donar un servei de mòbil d'alta qualitat", sintetitza el directiu. Aquest salt tecnològic s'emmarca en la progressiva substitució de les antigues antenes 2G i 3G per infraestructures 5G.

Per sobre el sector L'any passat, Vera va assolir uns resultats un 10% per sobre de l'exercici anterior. Segons la companyia, aquest impuls els ha permès créixer tres vegades més del que ho ha fet de mitjana el mercat. L'impuls del 2025 l'explica, en bona part, per l'execució d'acords majoristes que han permès a la companyia ampliar cobertura a tot Catalunya, més enllà dels més de 6.000 quilòmetres de xarxa pròpia desplegada en 259 municipis. "El fet de ser capaços d'arribar al cent per cent del territori ha estat la gran prova com a empresa",

etziba Compte.

Pel que fa al segment de negoci en energia, operativa des del 2021, el pla és agafar pes aquest any molt per sobre del que han fet fins ara, tant en residencial com en empresa. “Volem créixer un 30% en energia”, matisa Compte, tot i admetre que és un mercat fortament condicionat pels preus majoristes.

La seu continua a Gurb, amb equips repartits entre Gurb, Mataró i Manresa, a més de tècnics i comercials sobre el terreny. Amb 160 treballadors i més de 57.000 clients residencials i 4.500 empreses a Catalunya, la companyia vol reforçar la presència física per “tangibilitzar” la marca al territori. Actualment disposa botigues pròpies a Vic, Igualada, Berga, Girona, Mataró i Manresa i preveu obrir nous establiments allà on assoleixi massa crítica de clients. “Tot indica que obrirem nous establiments a Olot i a Banyoles”, explica.

Les botigues, tot i estar obertes a tots els segments, són especialment utilitzades per particulars. No obstant això, formen part de l'estratègia de proximitat que l'empresa reivindica com a element diferencial respecte als grans operadors.

Una altra via de creixement és la compra d'operadors locals. El setembre de 2025, Vera va anunciar l'adquisició de Megatel, operador del Pla de l'Estany conegut per la marca Wifiboo. Amb aquesta adquisició la companyia de telecomunicacions ja supera els 30.000 clients a les comarques de Girona. “Ha estat un pas decidit per ser l'operador de referència a la demarcació de Girona”, afirma Compte.

La companyia admet que estudia noves operacions, tot i que no n'hi ha cap de tancada. El model combina expansió orgànica –amb desplegament selectiu de xarxa pròpia– i adquisicions per guanyar escala. Vera va néixer el febrer del 2023 de la fusió de Goufone (Osona), Iguana (Anoia) i Soomfibra (Bages), tres operadors locals amb més d'una dècada d'experiència. El projecte es defineix com una alternativa als grans grups, amb una aposta per la proximitat i l'arrelament territorial.

Justament per aquest arrelament territorial que defensen, un dels trets diferencials és el call center intern i en català. Tant la part comercial com la postvenda compta amb equips en plantilla. “Hem apostat per equips interns com a element diferenciador davant les grans operadores amb què competim”, destaca Compte, que reconeix que el fet de ser una empresa petita en un sector ocupat per grans corporacions i a més amb seu a la Catalunya central els obliga a ser imaginatius per captar i retenir el talent.

“L'empresa aposta per formar el talent des de dins, en lloc de recórrer massivament a externalitzacions”, diu Jordi Compte.

Publicat a:

-El Punt Avui. El Punt Avui 22-03-2026, Pàgina 28

Font del document:

<http://www.elpuntavui.cat/economia/article/18-economia/2629043-vera-truca-a-les-empreses-per-fer-creixer-el-negoci.html>