

OPERADORES LOCALES COMO FIGURA ESTRATÉGICA EN EL DESARROLLO DE LAS TELECOMUNICACIONES EN ESPAÑA



diffusión de información pública

Con la colaboración de



Praxedo es el software de gestión de servicios de campo más ágil del mercado, reconocido en el cuadrante mágico de Gartner desde 2016 como una de las mejores soluciones de Field Service Management destacando su rápida implementación y fácil uso.

Más de 1.200 empresas y 50.000 usuarios en todo el mundo utilizan Praxedo diariamente para optimizar la planificación de su servicio, digitalizar órdenes de trabajo y realizar un seguimiento del personal de campo.

Praxedo cuenta con dos interfaces conectadas. Por un lado la interfaz web, desde la que el personal de oficina gestiona la agenda de los técnicos y asigna las órdenes de trabajo. Y la aplicación móvil, la cual, instalada en los smartphones de los técnicos, les permite acceder a toda la información actualizada en su agenda y crear sus propios informes y partes de trabajo.

Fundada en 2005, Praxedo ha expandido rápidamente sus operaciones en América del Norte y Europa. Sus oficinas están ubicadas en España, Francia, Alemania, Reino Unido, Canadá y Estados Unidos y su solución se comercializa en más de una docena de países.

1 • ACERCA DE PRAXEDO.....	3
Praxedo y el sector	3
2 • ACERCA DEL SECTOR	4
2.1 Ecosistema del operador	6
2.2 Contexto legislativo.....	6
2.3 Ayudas públicas al desarrollo.....	7
3 • RETOS	8
3.1 Colaboración con las Administraciones Públicas	8
3.2 Dependencia y necesidad de ayudas y subvenciones públicas	8
3.3 Un mercado monopolizado	8
3.4 Exigencia de evolución continua	9
4 • OPORTUNIDADES	12
4.1 Conciencia de la importancia de conexión en todo el territorio.	10
4.2 Innovación y tendencias de futuro.	10
4.3 Relación con las AA. PP.....	10
4.4 Cercanía, clave para un servicio básico	11
4.5 Eje de creación de empleo	11
4.6 El valor de los servicios adicionales.....	12
4.7 Innovación en un mercado desafiante.....	12
5 • LA COMPETENCIA: RETO Y OPORTUNIDAD.....	13
5.1 Agilidad y capacidad de respuesta	13
5.2 Planificación y control sobre el servicio en campo	14
5.3 Garantizar la satisfacción de los empleados	14
5.4 La tecnología, aliada de los operadores locales.....	15
6 • CONCLUSIONES.....	16

Praxedo y el sector

Las telecomunicaciones juegan un papel clave en el desarrollo de la sociedad por su papel e impacto en la economía de cada región.

España es el primer país en despliegue de fibra óptica, sin embargo, todavía queda mucho trabajo por hacer, especialmente en las zonas menos pobladas. Por ello, el principal reto al que se enfrentan los organismos públicos y las empresas del sector es el de ser capaces de ofrecer conectividad y acceso a internet de calidad en las zonas más despobladas del país, para así contribuir a su desarrollo empresarial y económico.

En esta situación, los operadores locales juegan un papel estratégico para garantizar la igualdad de oportunidades dentro del territorio nacional. Sin embargo, esta labor de despliegue de red en áreas no urbanas trae consigo grandes retos, como son la movilidad de los equipos, la captación de talento o la calidad del servicio, muy diferente al prestado en las grandes urbes.

Desde Praxedo, contamos con una larga trayectoria apoyando a las empresas de telecomunicaciones en diferentes países de Europa y Norte de América. Esta experiencia nos permite conocer de primera mano los retos a los que se enfrentan las compañías del sector en lo relativo a la gestión de sus equipos desplazados.

Los operadores locales, en su mayor parte, pequeñas y medianas empresas, se caracterizan por su trabajo en zonas acotadas en cuanto al territorio que abarcan y son imprescindibles para llevar los servicios de conectividad a áreas menos pobladas.

Los operadores locales se enfrentan a numerosos retos para desarrollar su labor y hacer que su negocio sea rentable pero, al mismo tiempo, cuentan con numerosas oportunidades que hacen que su razón de ser sea necesaria y que su labor y actividad estén más vivas que nunca.

Surgidos hace más de 30 años, son agentes activos para conseguir una sociedad plenamente digitalizada y conectada. Tanto las directrices de la Unión Europea como los esfuerzos gubernamentales (que se han traducido en una nueva ley y el objetivo de garantizar que, a partir de 2025, toda conexión en el país ofrezca al menos 100 Mbps, a lo que se incorpora una enmienda que ha añadido incide en la necesidad de que las zonas rurales tengan, al menos, 100 Mbps de bajada en 2023) van encaminadas hacia esa dirección.

Este nuevo panorama supone un apoyo rotundo al fomento de la conectividad, especialmente en las zonas de difícil acceso. No en vano, esta Ley ha contado con un amplio apoyo de las fuerzas políticas y supone un acuerdo en beneficio de la sociedad. En Praxedo estamos convencidos de la necesidad de seguir trabajando por la evolución y la igualdad de las áreas más locales del país y, por ello, queremos ayudar a los operadores de telecomunicaciones en el proceso, apoyándoles en la mejora de sus operaciones para mejorar su eficiencia, productividad y capacidad de respuesta frente a las demandas del cliente local.

Este informe realiza una panorámica del papel y el estado de los operadores locales de telecomunicaciones, el rol de la normativa y la dependencia de las ayudas públicas para el desarrollo de su actividad, las distintas claves para garantizar los estándares de calidad locales, los retos que afrontan y las oportunidades que pueden aprovechar para construir un negocio rentable y escalable.

*Jaime Urquiza,
Country Manager de Praxedo Iberia*





Tal y como establece en su preámbulo la nueva ley de telecomunicaciones (Ley 11/2022, de 28 de junio, General de telecomunicaciones), en la actualidad, **las redes cuentan con una cobertura del 95,2 por ciento de la población española**, para una velocidad de acceso de 30 Mbps y del 87,6 por ciento para una velocidad de acceso de 100 Mbps. **Estos datos sitúan a España en una posición**

buena de liderazgo en el ámbito europeo en cuanto a infraestructuras de conectividad de banda ancha. De hecho, la Comisión Europea en su «Índice de la Sociedad y la Economía Digitales 2020 (DESI)» asegura que el despliegue de redes de fibra óptica (FTTP) sigue siendo una característica destacada de nuestro mercado digital, con una cobertura del 95,2 por ciento de los hogares, cuando

la media de la UE se sitúa en el 34 por ciento. Según datos del Observatorio Nacional del Sector de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, en 2020, el sector de las telecomunicaciones se situó en torno a los 28.337 millones de euros, lo que supone el 3,23 por ciento del PIB nacional, con un total de 446.881 empleos. Además, según datos de evolución del mercado de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, existe un elevado grado de despliegue por parte de diferentes operadores en el mercado español.

Las zonas rurales suponen una gran parte de la extensión de nuestro país (84 %) y en ellas viven más de 7,5 millones de personas, según los datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Estas áreas, que se extienden a lo largo y ancho de todo el territorio nacional, están sufriendo, desde hace décadas, un proceso de despoblamiento. La concentración progresiva de población en grandes urbes o determinadas áreas geográficas han llevado a la pérdida de habitantes en estas zonas, así como de servicios, infraestructuras y opciones de trabajo. La brecha digital que, además, las afecta es una barrera que conlleva obstáculos en cuanto a oportunidades de vida y de generación de negocio, un contexto en el que los operadores locales de telecomunicaciones en España tienen mucho que decir.

Gonzalo Elguezabal, director ejecutivo de AOTEC, asegura que: “Los operadores locales de telecomunicaciones han jugado y siguen desempeñando un papel clave para el desarrollo de las telecomunicaciones en el país. Ante la continua revolución tecnológica que se está produciendo los territorios solo son competitivos cuando tienen conectividad. Se ha vuelto tan imprescindible como el agua o la electricidad, porque es el cordón umbilical para la digitalización: un canal de salida para difundir y potenciar las iniciativas empresariales y de entrada para innovaciones que mejoran la productividad y nos facilitan la vida diaria”.

Los operadores locales de telecomunicaciones, que, según cifras de la Asociación Nacional de Operadores de Telecomunicaciones y Servicios de Internet (AOTEC), llegan a un total de 800, son empresas de pequeño o mediano tamaño

que se encuentran repartidas por todo el país. Empresas con sede en municipios de menos de 50.000 habitantes, que prestan distintos servicios de comunicaciones como acceso a Internet, telefonía móvil y fija y contenidos de televisión –cuádruple play–.

Según la Asociación Nacional de Operadores de Telecomunicaciones y Servicios de Internet (AOTEC) en prácticamente la totalidad de comunidades autónomas existen operadores locales gracias a su expansión y nacimiento de nuevas empresas. Han sido cuna de estas empresas Andalucía, Murcia, Valencia, Cataluña, Castilla-La Mancha y Extremadura.

Los operadores locales de telecomunicaciones son un eje fundamental para la transformación digital, especialmente de las zonas rurales. Además, son un agente activo para el desarrollo de una sociedad conectada y digitalizada, parte del “Itinerario hacia la Década Digital” que, mediante metas y objetivos para 2030, supone un objetivo clave de la UE y abre nuevas formas de generación de riqueza y ayudará a fijar la población al territorio.

Los operadores locales se caracterizan por su sólido compromiso con el desarrollo local y su factor diferencial es su servicio, el cual debe garantizar una respuesta rápida y un trato transparente.

Elguezabal, de AOTEC, explica que “**Los operadores locales han sido pioneros en la implantación de fibra óptica en España (2007). Han contribuido con su inversión privada a que muchas pequeñas y medianas poblaciones costeras y de interior tuvieran banda ancha (a veces, antes que muchos barrios de grandes ciudades)**”. “La lucha contra la brecha digital comienza por las infraestructuras y esta fase se ha acelerado en parte gracias al operador local porque, para nuestras empresas, las pequeñas y medianas poblaciones son el centro de nuestro negocio. Hoy, no solo contribuyen con sus redes, sino que son un canal de distribución esencial para distintos servicios con los que acelerar la transformación digital de los territorios”, continúa.

El acceso a una buena red de comunicaciones y a servicios de internet es clave para que la sociedad pueda incorporar las nuevas tecnologías y para que se desarrolle la capacidad digital de los ciudadanos. Es, por supuesto, un eje en el que han de sustentarse las empresas que quieren competir en los mercados globalizados actuales.

“**Los operadores locales tienen un rol fundamental.** Sin ellos, seguramente muchas de las zonas de España que ahora tienen red de banda ancha rápida ya desplegadas y funcionando desde hace tiempo no las tendrían. Han introducido un factor de competencia muy importante y de dinamización de este tipo de redes y han dado servicio allí donde seguramente los grandes operadores hubieran tardado mucho en hacerlo o quizás no lo hubiesen hecho”, explica Miguel García Argüelles, de FENITEL.

Según asegura Miguel García Argüelles, director-gerente de la Federación Nacional de Instaladores e Integradores de Telecomunicaciones (FENITEL): “El estado del sector es bueno. Los operadores locales de telecomunicaciones son empresas muy competitivas y cuentan con una gran presencia, de gran calidad, porque cuentan con despliegues propios. De hecho, suelen ser líderes de mercado en las zonas en las que trabajan. Tienen mucha cercanía al cliente final y eso les da una ventaja competitiva importante. Los operadores locales han crecido mucho en los últimos tiempos, tienen un rol muy claro. Han sabido adaptarse a los cambios”.

2.1 ECOSISTEMA DEL OPERADOR

La liberalización del mercado en 2006 sobre el uso de las redes de los OMR (Operadores móviles tradicionales con red propia) da lugar al nacimiento de múltiples OMV (Operadoras de móvil virtuales sin red propia).

Este nuevo contexto, transforma radicalmente el mercado de las telecomunicaciones hasta el día de hoy. Actualmente encontramos aquellos que cuentan con red fija propia (OMR) típicamente redes de fibra óptica, que han realizado muchos despliegues en todo el territorio. En España tan solo existen cuatro redes móviles: las pertenecientes a Telefónica, Vodafone, Orange y MásMóvil. Y, por otro lado, están, los operadores de perfil inalámbrico (OMV), que no cuentan con red propia y que, para dar servicio, deben recurrir a la cobertura de red de otra empresa (o empresas) con red propia (un Operador Móvil con Red u OMR) con la(s) que debe suscribir un acuerdo.

El reparto del mercado sigue estando sin embargo todavía muy descompensado. **Los cuatro OMR que despliegan redes concentran el 94,63 %** de las líneas móviles a través de una veintena de marcas diferentes.

El restante 5 % se reparte entre los OMV operadores locales que ofrecen servicios a través de la infraestructura de otro OMV que actúa de mayorista, los llamados Full OMV.

El mercado de las telecomunicaciones en España es, por tanto, un mercado muy fragmentado en el que, a pesar de un liderazgo concentrado en unos pocos, los operadores locales van ganando poco a poco territorio.

2.2 CONTEXTO LEGISLATIVO

Los operadores locales se rigen por la Ley 11/2022, de 28 de junio, General de Telecomunicaciones. La anterior normativa (Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones) incorporó ciertas reformas estructurales con el fin de facilitar el despliegue de redes y la prestación de servicios por parte de los operadores, lo que permitió ofrecer a los usuarios servicios innovadores, de mayor calidad y cobertura, a precios competitivos y con mejores condiciones, para potenciar la competitividad y la productividad de la economía española.

La nueva ley es una de las medidas incluidas en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la economía española (PRTR), que fue aprobado por la Comisión Europea en 2021, para apoyar la recuperación de la economía española tras la crisis sanitaria. Además, también es una de las medidas del Plan España Digital 2025, que busca el impulso del **proceso de transformación digital de nuestro país como eje para el crecimiento económico**, el aumento de la productividad, la reducción de la desigualdad y de las oportunidades que aportan las nuevas tecnologías.

Esta normativa se ha definido en un contexto de incertidumbre internacional, en el que **el sector de las telecomunicaciones es uno de los más dinámicos de la economía y puede contribuir de forma fundamental al crecimiento económico y a la generación de empleo**. Además, supone un motor de la transformación digital, del desarrollo sostenible y del bienestar social.

Asimismo, **la Ley General de Telecomunicaciones reconoce la importancia del despliegue de nuevas redes en la zonas rurales**, especialmente en los territorios con una orografía difícil y que se caracterizan por la gran dispersión poblacional, para lograr un adecuado desarrollo económico, fomentar el emprendimiento y el empleo.

Las asociaciones reconocen la importancia de la legislación en el sector. **“La normativa tiene un impacto tremendo en la actividad de los operadores locales”**, explica Miguel García Argüelles, director-gerente de FENITEL. “Es un sector muy regulado, tanto por la CNMC como por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones, desde el punto de vista de las instalaciones. Cualquier cuestión normativa que regule las frecuencias, el acceso a fondos europeos o cuestiones de tecnologías a nivel de equipamiento o instalaciones tiene un impacto y tiene que estar muy presente y muy al día en los operadores locales. Por ello los operadores locales tienen que colaborar muy estrechamente con las administraciones públicas, tanto con las locales como con las nacionales, para estar muy actualizados de los cambios que se producen y que les afectan directamente al negocio”, continúa.

2.3 AYUDAS PÚBLICAS AL DESARROLLO

Disponer de apoyo económico por parte de las administraciones públicas es fundamental para los operadores locales. Según el análisis cuantitativo de las ayudas públicas para el despliegue de redes de banda ancha en España, publicado por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), **entre 2013 y 2020, 344 millones de euros en ayudas públicas facilitaron el despliegue de banda ancha en más del 40 % de municipios españoles.**

Una inmensa mayoría (95 %) de los expedientes finalizados a cierre de 2020 fueron para desplegar fibra óptica, fundamental para el incremento del número de municipios con fibra, que se multiplicó por 15 (de 270 a 4.000) en este período. **Las ayudas públicas, como asegura la CNMC, han facilitado que la banda ancha llegue a las zonas de España** que cuentan con menos conexión y para las que los operadores no cuentan con incentivos para invertir. Dichas ayudas se han centrado especialmente, en las poblaciones de menos de 5.000 habitantes; así, el 92 % de los 4.167 municipios sin conexiones activas de fibra tenía menos de 1.000 habitantes en 2020.

A finales del pasado año, se convocaron las ayudas del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital que tenían como objetivo garantizar conectividad de banda ancha (al menos 100 Mbps en sentido ascendente) para el 100 % de la población de todo el país y afrontar así la brecha digital en poblaciones rurales, que se caracterizan por su escaso número de habitantes, su dispersión y localización remota. Además, según las bases de las ayudas, las tarifas para los ciudadanos deberían ser asequibles.

Un total de diez propuestas se presentaron como candidatas para obtener dichas ayudas. Tras su análisis, la Comisión de Evaluación de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales ha resuelto de forma provisional conceder la ayuda de 76,3 millones de euros del programa a Hispasat.

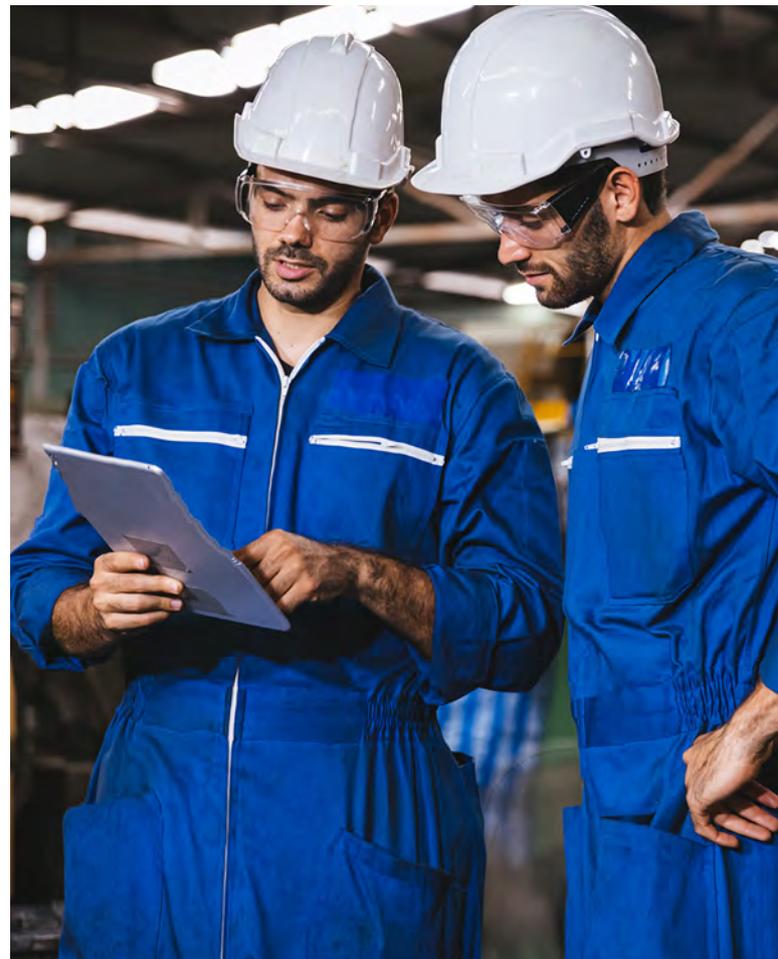
El operador y proveedor de servicios por satélite realizará un despliegue, mediante tecnología satelital, de las infraestructuras que aportarán conectividad ultrarrápida a aquellas áreas en las que no se dispone de cobertura de red fija a 50Mbps como mínimo y ofrecerá un servicio de al menos 100 Mbps a un precio asequible para sus usuarios. Para ello, contarán con 40,3 millones de euros de la ayuda total, que también abarcará el coste de establecimiento de una plataforma. Finalmente, instalará el equipo necesario para el alta del usuario, para lo cual destinará los 36 millones de euros restantes.

“Los fondos Next Generation tienen un impacto muy positivo porque están ayudando a realizar inversiones que de lo contrario sería muy difícil que se pudiesen plantear,

por no rentables, en zonas de baja densidad de población”, afirma Miguel García Argüelles, director-gerente de FENITEL.

Por su parte, Gonzalo Elguezabal, director ejecutivo de AO-TEC, coincide en esta apreciación. Asegura que **“La normativa tiene una gran influencia en todos los operadores. En los alternativos ha sido más crucial porque en municipios medianos o pequeños se dio un doble factor: la escasez de personal y el desconocimiento de la normativa de telecomunicaciones. Esto ha tenido como consecuencia la dilación de hasta tres años en la concesión de las autorizaciones de despliegue. La evolución de la legislación ha sido positiva, aunque demasiado lenta. La nueva Ley de Telecomunicaciones aprobada en 2022 va a permitir, sin duda, acelerar y facilitar los despliegues”.**

“Los cambios en las subvenciones otorgando un solo incentivo para cubrir poblaciones de toda una provincia limitó significativamente el acceso del operador local a los fondos públicos. Pese a esto, el operador alternativo ha logrado obtener ayudas. Por otra parte, los operadores locales son agentes digitalizadores y están dispuestos a implicarse en todas aquellas ayudas que impulsen la transformación digital de sus territorio”, añade.



En un contexto tan exigente como en el que se encuentran los operadores locales, debido a su rol estratégico en el desarrollo de las telecomunicaciones, es posible identificar grandes retos relacionados con la gestión tanto organizativa como con los agentes externos, como son las administraciones públicas.

A continuación, analizamos en detalle cada uno de ellos junto con las oportunidades que presenta un negocio tan importante para el desarrollo de la economía española:

3.1 COLABORACIÓN CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Son numerosos los retos a los que se enfrentan los operadores locales pero, tal vez, el mayor de ellos sea la necesidad de trabajar y mejorar la colaboración con las administraciones públicas en lo relativo a la rapidez de los despliegues. La nueva Ley de Telecomunicaciones, aprobada en 2022, da pie a la aprobación de un nuevo reglamento que facilite la agilidad y la entrada de estos operadores en un mercado al que, ahora mismo, no siempre pueden acceder.

Además, **“Los operadores locales se enfrentan a la necesidad de transformar digitalmente los territorios en los que nos encontramos, apoyando tanto a ayuntamientos y otras instituciones, como a empresas y ciudadanía”**, aseguran desde AOTEC.

3.2 DEPENDENCIA Y NECESIDAD DE AYUDAS Y SUBVENCIONES PÚBLICAS

Las ayudas, como se ha visto anteriormente, son necesarias para el desarrollo del negocio de los operadores, pero, en ocasiones, se caracterizan por unas condiciones de acceso que quedan fuera de su alcance. Existen ayudas que se convocan a nivel provincial, por lo que numerosos proyectos de alcance local no pueden hacerse realidad al ser inviables. La operadora local que quiere acometer ese proyecto se encuentra en una situación de desigualdad en cuanto a la recepción de incentivos, con lo cual se ven en

la disyuntiva de realizar los despliegues tan solo con sus propios fondos o no llevarlos a cabo.

Respecto de las ayudas del Gobierno, desde AOTEC aseguran que **“los operadores locales han realizado la mayor parte de sus redes con inversión propia. Durante las primeras convocatorias del PEBA aunque los requisitos económicos eran muy exigentes, pudieron acceder sin problema porque se concedían en función de entidades de población (ej: pedanías o urbanizaciones aisladas). Después, el Gobierno modificó las ayudas con un solo operador por provincia. Aún así hubo empresas que optaron a las mismas y se llevaron las ayudas, demostrando la capacidad del operador local”**.

Gonzalo Elguezabal, director ejecutivo de AOTEC, destaca la importancia de la actividad de los operadores locales: **“La inversión repercute al cien por cien sobre el territorio en el que trabajan (empleo, tecnología y conocimiento)”**, asegura. Añade que **“sí hemos podido beneficiarnos de las ayudas a nivel regional, donde han estado más dirigidas a cubrir necesidades en puntos concretos como los polígonos industriales. Queremos que las ayudas que se otorguen a la banda ancha en cualquiera de sus formas permitan el acceso al operador local”**, reivindica.

3.3 UN MERCADO MONOPOLIZADO

Otro reto importante y desafiante al que los operadores locales se enfrentan es la competencia con las grandes compañías de telecomunicaciones.

“Uno de los retos se encuentra en el propio mercado, instalado en la bajada de precios y la hipercompetitividad. El operador local ha logrado diferenciarse estando en la vanguardia tecnológica (con la fibra) y con servicios adicionales. Primero, la televisión local y ahora otros, como los servicios de vigilancia o la energía. Seguir marcando la diferencia es nuestra clave de futuro”, señalan desde AOTEC, que también inciden en la importancia de seguir cambiando una mentalidad que se inició con la pandemia, cuando la ciudadanía se vio obligada a familiarizarse con muchas aplicaciones y se rompieron muchas barreras.

Un caso concreto sería la implantación del 5G, que representa una situación de desventaja para ellas, ya que, hasta ahora, las licencias que se han otorgado tenían un enfoque nacional que pretendía derivar en un despliegue rápido y de amplia cobertura, situación que deriva en la falta de

capacidad de competir por parte de los operadores locales (tanto en inversión como de capacidad de despliegue que, en muchas ocasiones, es nacional).

AOTEC subraya su objetivo de lograr que el despliegue de esta nueva tecnología (5G) llegue a las pequeñas y medianas poblaciones sin tener que esperar años. **“En cuanto al 5G, estamos reivindicando que el operador local pueda crear redes en aquellos municipios de menos de 20.000 habitantes. Las grandes operadoras van a estar enfocadas en monetizar el 5G, como es lógico, y esto pasa por tener a las grandes urbes como prioridad. Sin embargo, hay un tejido productivo importante en poblaciones de menos de 20.000 habitantes al que hay que dar respuesta. Y el operador local es capaz de hacerlo”**, indican. “Hemos pedido al Gobierno que obligue a la cesión del espectro en zonas rurales allí donde no sea utilizado. Y siempre con un pago orientado a costes y en proporción a la población a cubrir. Esto sería posible dentro del desarrollo reglamentario de la LGT. Las pequeñas y medianas poblaciones no pueden quedarse atrás en este nuevo salto digital”, recalcan.

3.4 EXIGENCIA DE EVOLUCIÓN CONTINUA

Estar al tanto de las tendencias tecnológicas e implementarlas en la actividad empresarial ha de ser un objetivo importante para cualquier negocio. Pero, para algunos tipos de empresas y sectores se convierte en un elemento indispensable para su éxito y supervivencia.

“La actualización tecnológica es fundamental. Es un sector que evoluciona enormemente, de opciones convergentes, con una actualización diaria en cuanto a servicios y tecnologías y una actualización de sus redes y de su core de actividad importante asegura Miguel García Argüelles, director-gerente de FENITEL. “Hay un nivel de exigencia tecnológica muy fuerte, sobre todo, teniendo en cuenta que uno de sus principales retos para este tipo de operadores es la adaptación al 5G. Está teniendo un desarrollo enorme y no pueden no estar en ese mercado. Los operadores locales tienen que posicionarse hacia el 5G, accediendo bien a frecuencias en su ámbito local o bien utilizando otro tipo de acuerdos con operadores que tengan frecuencias adjudicadas para poder trabajar tanto en redes fijas alámbricas como en las inalámbricas de gran ancho de banda, como ocurre con el 5G”

Las operadoras locales tienen necesidad de mantenerse en la vanguardia tecnológica pero, también, de tener una formación especializada, como señalan desde AOTEC. “En AOTEC tratamos de dar respuesta con tres acciones: formación híbrida en AOTEC Academy con cursos especializados; webinars sobre productos y temas de interés y jornadas de trabajo y la Feria AOTEC, feria tecnológica clave para mantenernos al día, conocer de primera mano los avances tecnológicos y escoger los colaboradores con los que compartir el camino para hacer crecer nuestros negocios. Además, informamos a nuestros asociados sobre tendencias y noticias de actualidad sobre el sector”.



4.1 CONCIENCIA DE LA IMPORTANCIA DE CONEXIÓN EN TODO EL TERRITORIO

La situación que viven las zonas rurales en cuanto a servicios de fibra óptica es, sin duda, una oportunidad para las compañías de telecomunicaciones locales. **España está entre los principales países del mundo en cuanto a despliegue de fibra óptica (por encima del 70 %)**; sin embargo, esta cobertura disminuye a menos del 50 % en zonas rurales. Esta cifra está por encima de la media europea (21 %), pero está lejos del objetivo que hay que cumplir, según la Ley General de Telecomunicaciones: cobertura de 100 Mbps para toda la población, incluidas las zonas rurales, en 2025.

Dado que las administraciones públicas están mostrando su apuesta por la digitalización, existen ayudas para la implementación de la banda ancha. Sin duda, es una oportunidad para los operadores locales de telecomunicaciones. Iniciativas como España Digital 2025 o las subvenciones derivadas de los fondos europeos Next Generation son una base en la que apoyarse. Entre las ayudas convocadas destaca el programa de Universalización de Infraestructuras Digitales para la Cohesión (UNICO) - Banda Ancha, del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, que tiene como fin ampliar el despliegue de las infraestructuras para dotar de cobertura de muy altas capacidades a la población.

4.2 INNOVACIÓN Y TENDENCIAS DE FUTURO

Tal y como desvelan desde AOTEC, las poblaciones que cuentan con un operador alternativo tienen garantizadas redes de banda ancha preparadas para el futuro. Las tendencias tecnológicas que ya están comenzando a llegar poco a poco están relacionadas con los sensores y la necesidad de la computación en el borde de la red, cerca de donde se producen los datos. La implantación de sensores está desarrollándose de la mano de las smart cities y en sectores verticales como la ganadería, logística, vigilancia, agricultura, facilities (energía y agua), la domótica y la salud.

Además, los operadores cuentan con mini centros de datos en sus instalaciones con los que es posible ofrecer

capacidad de almacenamiento o servicios. Estos pueden ser útiles para el edge computing tanto en relación con Internet of Things (IoT) como para el 5G. “Además, AOTEC pertenece al hub Gaia-X para la creación de un estándar europeo que permita crear una nube pública de centros de datos, de forma que los operadores locales también puedan sumarse a la misma”, añaden desde AOTEC. Gaia-X es una asociación europea compuesta por empresas sin ánimo de lucro para fomentar la soberanía digital en cloud y en compartición de datos que pretende constituirse como una infraestructura común europea de datos con un componente cloud que suponga una alternativa segura en el mercado y otorgue capacidad de control de acceso y reutilización para aquellos que producen los datos.

4.3 RELACIÓN CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Los operadores locales tienen una relación muy estrecha con las administraciones autonómicas, colaboran de forma muy de cerca, dada su importante presencia en ciertas zonas, como Andalucía o Castilla-La Mancha. La razón de ello, tal y como asegura Miguel García Argüelles, director-gerente de FENITEL, es que “son empresas que generan tejido laboral en las zonas en las que están implantadas, empleo directo, cualificado”.

“Tienen que abordar oportunidades de seguir avanzando allí donde las redes fijas, incluso las inalámbricas terrestres van a tener dificultades. Recientemente, el Gobierno ha adjudicado una licitación a Hispasat. La colaboración de los operadores locales con Hispasat va a ser muy importante para que los operadores minoristas puedan llevar la banda ancha por satélite a los lugares más remotos en los que es complicado desplegar red fija porque el coste beneficio no sería sensato”, continúa.

“Hay una necesidad de que se avance en esta colaboración con Hispasat. Va a suponer una oportunidad importante para que pequeñas operadoras puedan seguir diversificando su base de clientes en ubicaciones complejas -diseñadas, en zonas con mucha dificultad porque hay muy poca población- en las que es costoso tanto el despliegue como el mantenimiento futuro. Ahí tienen un importante rol”. “Existe una oportunidad para el desarrollo del negocio gracias a los fondos Next Generation, ya que se están haciendo instalaciones de banda ancha para llevar la red fija donde no estaba desplegada”, finaliza.

Por su parte, Gonzalo Elguezabal, director ejecutivo de AOTEC, señala el compromiso de la asociación y de los operadores locales en la colaboración con las administraciones públicas. “Hemos mantenido encuentros y realizado aportaciones a la normativa siempre que se ha abierto una consulta”, explica. “Durante la pandemia firmamos el pacto de Estado por la conectividad y somos un proveedor de servicios también para los ayuntamientos”.

4.4 CERCANÍA, CLAVE EN EL ENTORNO LOCAL

La conciencia, tanto de la sociedad como de las instituciones, de la importancia de cuidar las zonas rurales y colaborar para que la población cuente con igualdad de oportunidades respecto de las zonas urbanas supone una oportunidad para los operadores locales, ya que, en la oferta de sus servicios cuentan con una ventaja clave: la cercanía, conocer de primera mano a su cliente, sus necesidades, obstáculos y expectativas.

Son fundamentales para facilitar la conectividad en zonas que carecían de ella. Desde AOTEC señalan que **“el objetivo del operador local es llevar banda ancha a toda la población de los territorios donde se encuentra**. Cuando llegar con fibra no es posible, se utiliza la conectividad inalámbrica. En este punto la aparición de las empresas de torres, que han abierto el uso de sus ubicaciones al operador local, han creado nuevas oportunidades para llegar a más zonas”.

Es destacable la capacidad de los operadores locales, por la cercanía y pulso de la idiosincrasia de las zonas rurales, para ayudar a formar con los conocimientos necesarios a unos usuarios que no siempre conocen las herramientas digitales ni tienen forma sencilla de lograr adaptarse sin una guía. También destaca el hecho de que los operadores locales se suelen caracterizar por renunciar a las técnicas abusivas de marketing. La comunicación directa y la escucha del cliente son sus prioridades, frente a estrategias de publicidad masiva e indeseada. **“La cercanía, tener a la compañía muy cerca del cliente es el principal valor de un operador local -asegura Miguel García Argüelles, director-gerente de FENITEL-**. Se trata de un servicio de proximidad, que atiende bien y rápido al cliente, que da servicio de instalación y de atención a la red. Es un servicio muy fiable, muy cercano. Es su principal elemento de diferenciación, algo que para las familias es fundamental, porque esa proximidad agiliza desde un servicio de alta hasta el propio mantenimiento. Es su punto clave, conocer muy bien a los clientes, sus necesidades, saber manejarse en la cercanía y proximidad, su capacidad de adaptación al entorno y a la realidad”. **“Los operadores locales cuentan con equipos de instaladores propios, no son empresas instaladoras externas mediante adjudicaciones como**

ocurre en las grandes compañías; es una de las claves de su agilidad”.

Gonzalo Elguezabal, director ejecutivo de AOTEC, señala la importancia de este elemento distintivo de las compañías locales de telecomunicaciones: **“El valor diferencial del operador alternativo, sin duda, está en su cercanía, en su perfil tecnológico en un entorno con escasez de este tipo de empresas, en su capacidad de generación de empleo local y en el ámbito de las TIC y en la implicación que tienen con sus localidades**. Además, su inversión repercute al cien por cien sobre su territorio (por empleo e incorporación de tecnología y conocimiento) y son compañías con un profundo conocimiento de sus clientes, para los que son prescriptores tecnológicos en su área, y cuentan con una gran vinculación con las poblaciones en las que operan, apostando siempre por su desarrollo”.

Además aseguran que otro de sus valores son su transparencia y el gran nivel de exigencia al que están sometidas, dado que sus usuarios tienen fácil acceso a la dirección de la empresa.

La cercanía permite, a la vez, la oferta de contratos flexibles, sin letra pequeña, adaptados a las necesidades concretas del cliente y con un precio cerrado, que no conlleve sorpresas a fin de mes para los clientes ni férreos compromisos de permanencia.

4.5 EJE DE CREACIÓN DE EMPLEO

Los operadores locales potencian el empleo en las zonas rurales de forma directa e indirecta. En primer lugar, crean empleo, ofreciendo puestos de trabajo relacionados con el proceso de despliegue de redes y servicios de telecomunicaciones. Los operadores locales han de contar con técnicos que trabajen en áreas extensas, en zonas que, muchas veces, cuentan con núcleos alejados unos de otros. Por ello, es fundamental disponer de una forma de organización que haga que los trabajos se realicen de la forma más eficiente posible. Esto es posible gracias a herramientas que permitan organizar mejor los equipos, optimizar las rutas y los proyectos, lo que redundará en una mayor rentabilidad para la empresa instaladora, que puede agilizar su facturación, y una mejor atención al cliente al que se le puede informar, por ejemplo, sobre la hora llegada del técnico con una mayor precisión.

Por otro lado, los operadores locales son un generador indirecto de puestos de trabajo. Las zonas rurales que no disponen de una conexión adecuada a servicios telefónicos o de Internet, no tienen las condiciones adecuadas para realizar numerosos trabajos. Por ello, al dotar de conectividad a estas zonas, crean condiciones adecuadas para que trabajadores móviles que desean vivir en el mundo rural puedan hacerlo.

Desde AOTEC señalan que, además de ser empresas generadoras netas de empleo local, están vinculadas a la tecnología, contribuyendo a fijar población con perfil TIC a los pueblos y ciudades, un germen tecnológico del que pueden beneficiarse otras empresas.

4.6 EL VALOR DE LOS SERVICIOS ADICIONALES

Otra oportunidad para los operadores locales se encuentra en el tipo de servicios que pueden ofrecer a sus clientes, más allá de la conectividad. Existe un nicho de mercado a cubrir en la oferta de servicios complementarios, que aportan valor añadido al cliente, como proporcionar dispositivos móviles, los servicios de ciberseguridad o, incluso, el suministro energético. Las empresas locales, un sector de público objetivo, pueden beneficiarse, además, de soluciones cloud, data center, etc. que pueden ayudar en el desarrollo de su negocio y su crecimiento.

Además, los precios ofrecidos por los operadores locales pueden ser mucho más competitivos que los propuestos por las grandes compañías de telecomunicaciones, ya que trabajan para ofrecer las soluciones más adecuadas para las necesidades de sus clientes. Se trata de aportar un precio más reducido y competitivo sin renunciar a la calidad del servicio aportado.

4.7 INNOVACIÓN EN UN MERCADO DESAFIANTE

Los operadores alternativos están concienciados de la importancia de llevar las soluciones más innovadoras en un mercado que se caracteriza por ser muy competitivo. **“Los operadores locales fueron de los primeros en desplegar fibra óptica en España”, afirma Miguel García Argüelles, director-gerente de FENITEL.** Son muy ágiles en la adaptación a nuevas tecnologías y contextos. “Un ejemplo es el servicio de televisión local que aportan, que sería imposible mantenerlo si no fuera ofrecido por ellos”.

Desde AOTEC inciden también en este compromiso con la innovación tecnológica. “El operador alternativo invierte cada año más de 1.000 millones de euros en sus infraestructuras y servicios. Las redes de los operadores son de las más avanzadas del país y están bien dimensionadas. De hecho, durante la pandemia los operadores alternativos no tuvieron problemas pese al enorme salto que experimentó el consumo de datos”, aseguran. “En la actualidad están comenzando a incorporar X-GPON, que eleva hasta los 10Gbps la velocidad de descarga y permite preparar las redes para el futuro, en el que el diálogo entre máquinas va a aumentar exponencialmente”, añaden.



Los operadores locales tienen, como pymes, menos economía de escala que las compañías de mayor tamaño. Tal y como explican desde AOTEC, en lo que respecta a la financiación, el operador local es una empresa muy saneada económicamente, lo que le ha permitido tener acceso a créditos convencionales para financiar su expansión y mejora tecnológica, dado que no puede acceder a mercados bursátiles. En la actualidad algunos fondos internacionales han invertido en operadores alternativos y neutros, potenciando su capacidad. Además, la asociación gestiona acuerdos ventajosos para sus asociados con proveedores.

Aunque la competencia con los grandes operadores es un obstáculo y un reto para los operadores locales, la existencia de estos grupos de telecomunicaciones puede verse de forma positiva. Lo cierto es que, si se opta por colaborar y compartir infraestructuras de red puede convertirse en un elemento positivo para las compañías de alcance local. Si se establecen acuerdos con los operadores grandes se puede aportar al cliente un servicio respaldado por la estructura de la gran compañía junto con un modelo comercial totalmente personalizado y cercano. **“Frente a los grandes operadores, los operadores locales se encuentran con una dificultad en términos de escala. Pero lo cierto es que, gracias a su asociacionismo, colaboran mucho y acceden muchas veces por agregación a capacidades a las que individualmente les sería complicado acceder**-conocimiento, formación, compra agregada de servicios o acuerdos de diverso contenido-. Se manejan muy bien y son muy competitivos en estructura de costes, por lo que los márgenes que manejan son buenos. Saben gestionar bien el negocio de proximidad, el cliente cercano”, asegura Miguel García Argüelles, director-gerente de FENITEL.

Respecto de los actuales procesos de concentración de operadores, desde AOTEC señalan que en el sector del operador local siempre ha habido compras entre empresas y por parte de otros actores. Además, han surgido numerosos operadores locales nuevos, en especial en la zona norte, donde apenas existían y algunos operadores han tenido un crecimiento inorgánico muy significativo. Señalan,

además, que las adquisiciones entre operadores demuestran que las empresas del sector son sólidas, rentables, con una gran penetración en sus municipios y tecnológicamente avanzadas. Son, por una parte, atractivas para la compra y, por otra, son empresas confiables para las entidades que financian dichas adquisiciones. Por todo ello, no parece que para el operador local sea un problema el hecho de que existan empresas de mayor tamaño en su sector.

Desde Fenitel añaden que ha habido un proceso de concentración, que tiene su sentido, pero no parece que vaya a desfigurar el panorama nacional, un fenómeno de integración completa, porque tienen un papel muy próximo al cliente final y podrían perder esa característica tan intrínseca del operador local. Ha habido concentración por compras, pero no de forma masiva.

Las zonas rurales cuentan con una idiosincrasia especial, en cuanto a las características para llevar a cabo la instalación de redes de comunicaciones. Es por ello que los operadores locales deben definir una estrategia de gestión que les permita cumplir con las expectativas de sus clientes garantizando la rentabilidad de su negocio.

Las zonas rurales de nuestro país se caracterizan por su baja densidad de población. Contamos con numerosos núcleos, de pequeño tamaño, y con una gran dispersión y distancia entre ellos. De hecho, según datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), la importancia demográfica de las poblaciones rurales pequeñas se corrobora al observar que el 60 % de la población que vive en áreas rurales está empadronada en municipios con menos de 5.000 habitantes, la mitad de la cual pertenece a términos municipales inferiores a 2.000 habitantes. Las comunidades autónomas con un mayor porcentaje de población censada en municipios rurales, de un 30 % a un 50 %, son Extremadura, Castilla-La Mancha, Castilla y León y Aragón.

Esta dispersión de la población conlleva, a su vez, una dispersión de los equipos técnicos que trabajan en los proyectos de telecomunicaciones. A continuación, se analizan distintos ejes fundamentales para garantizar la calidad del servicio de telecomunicaciones en áreas locales.

5.1 AGILIDAD Y CAPACIDAD DE RESPUESTA

Los clientes del sector de telecomunicaciones esperan que el operador con el que contratan los servicios les ofrezca una respuesta ágil a sus solicitudes de servicio.

En este contexto de dispersión de núcleos de población y de habitantes, las compañías que prestan servicio técnico y los profesionales en sí ven afectado, en primer lugar, el tiempo dedicado a desplazamientos dentro de la jornada laboral que, obviamente, es mayor que en núcleos urbanos. Esto implica la necesidad de contar con una previsión minuciosa de las citas de los técnicos, las rutas óptimas y la dedicación en horas a ir de un lado a otro.

Pero, también, la dispersión implica tener en cuenta que el técnico tendrá que asegurarse de llevar consigo determinados materiales que puede necesitar o ser consciente de que, en caso de requerir otros específicos que surjan ante necesidades puntuales sufrirá un retardo debido al tiempo que tendrá que emplear para hacerse con estos materiales o herramientas. El poder prever qué material necesitan para el trabajo asignado mejora la respuesta y acorta los tiempos necesarios para ejecutar las tareas.

Además, un técnico puede dedicar una jornada completa a un mismo proyecto o dedicarse a gestionar distintos avisos, lo cual tiene implicaciones a nivel organizativo. Los operadores locales se caracterizan por un trato personalizado y un servicio al cliente cercano, lo que implica tener la capacidad de dar una respuesta rápida, ágil y de calidad ante, por ejemplo, una avería.

Es por ello que los operadores locales deben ver la tecnología como una aliada y no algo solo accesible para empresas de mayor tamaño. Una solución de gestión de servicios de campo (FSM) permite de forma muy sencilla optimizar la gestión de las operaciones en campo, ganando visibilidad, capacidad de respuesta y, por tanto, garantizando un servicio de mayor calidad.

5.2 PLANIFICACIÓN Y CONTROL SOBRE EL SERVICIO EN CAMPO

El personal de una empresa de servicio técnico abarca también a aquellos que, desde la oficina, gestionan la planificación de los equipos en campo. Es fundamental que estos puedan realizar su trabajo de forma eficiente y que cuenten con las herramientas adecuadas para poder organizar el trabajo ya que, de ellos, dependerá la capacidad de respuesta y organización de los trabajos del operador local. Además, los empleados dedicados a la gestión tienen también entre sus tareas fundamentales garantizar la fiabilidad y rapidez en la facturación ya que de ello depende la viabilidad del negocio. Un operador local puede tener muchos encargos pero, ¿qué ocurriría si tuviera problemas para cobrar por el trabajo realizado?

La eficacia de la ejecución del trabajo de los operadores de telecomunicaciones depende en gran parte de su capacidad de planificar las tareas. Esto abarca, en primer lugar,

como hemos visto, la planificación de las rutas, para optimizar mejor los desplazamientos y poder destinar a cada técnico a los distintos puntos de una forma racional.

Pero, además, el técnico ha de contar con toda la información del trabajo a realizar, tanto si se trata de una instalación, un servicio de mantenimiento preventivo o una reparación hasta la ubicación de la conexión a fibra para hacer una instalación doméstica..

Un software de gestión de servicios de campo es un elemento estratégico para garantizar la productividad de los equipos tanto de oficina como en campo. Gracias a la digitalización de la información y a las funcionalidades específicas, un software FSM permite que todos los equipos trabajen de forma conectada y eficiente. Por una parte, el equipo de back office puede asignar fácilmente trabajos en pocos clics y recibir los partes tras cada servicio para facturarlos de inmediato. Y, por otra parte, los técnicos en campo tienen al alcance de su mano, su agenda diaria con toda la información para realizar su trabajo de forma eficaz.

5.3 GARANTIZAR LA SATISFACCIÓN DE LOS EMPLEADOS

Otro de los objetivos que han de tener presente los operadores de telecomunicaciones es mantener la satisfacción de los empleados. Teniendo en cuenta la dificultad que existe para encontrar perfiles cualificados, para las empresas es fundamental retener el talento y en ello es fundamental ofrecer unas condiciones de trabajo atractivas, no solo en cuanto al salario, sino también en cuanto a los recursos que ofrece la compañía a sus equipos para realizar su trabajo.

El uso de una solución de gestión de servicios de campo, permite a los equipos técnicos trabajar a través de su móvil. En un entorno en el que la sociedad está acostumbrada a hacer sus gestiones a través de una APP, y en el que las nuevas generaciones no entienden otra forma de trabajar, las empresas deben actualizarse para ofrecer entornos tecnológicos eficientes a sus empleados.

Además, el uso de una aplicación móvil es una garantía de seguridad para los equipos en campo. A través de check lists, los técnicos pueden verificar las condiciones de seguridad y registrarlas al instante, lo que supone una gran ventaja para ellos, que trabajan en campo y que no siempre se encuentran con las condiciones idóneas para realizar su trabajo. En resumen, contar con software específico es posible vincular una orden de trabajo a un listado de comprobación por tipología de instalación, lo que obliga al técnico a completarlo. Así, la empresa garantiza la seguridad del empleado.

La satisfacción en el trabajo es una garantía del bienestar

laboral de los trabajadores pero, también, repercute en su productividad y rendimiento y en la calidad de servicio que presta al cliente. Un empleado motivado tiene más compromiso con la compañía, lo que incide en una mejor rotación, menos fuga de talento y una disminución del absentismo.

5.4 LA TECNOLOGÍA, ALIADA DE LOS OPERADORES LOCALES

Los operadores locales tienen como una de sus características la apuesta por la innovación. Y este aspecto se extiende en su propuesta al cliente, pero, también, por supuesto, afecta a su propia organización y forma de trabajar.

Tal y como aseguran desde AOTEC, “el nivel de digitalización del operador local es muy elevado. El 100 % de los operadores locales tienen sistemas digitalizados para la gestión de la red y todos ellos tienen sistemas digitales para la gestión de clientes con programas específicos, incluido el seguimiento de incidencias. La práctica totalidad también cuenta con sistemas y apps que lleva el técnico instalador para la firma del cliente y el control de resoluciones. Además, las facturas ya se emiten de forma digital (esta se pretende generalizar en dos años)”.

Sin embargo, la tecnología avanza rápidamente, así que estar a la vanguardia requiere de una actualización constante y búsqueda de herramientas más completas. Contruir entornos tecnológicos integrados es fundamental para cualquier empresa, ya que permite optimizar los recursos, mejorar la productividad y escalabilidad del total de la compañía.

Un software de gestión de servicios de campo en la nube, permite no solo conectarse a la herramienta de gestión ERP de la compañía para integrar los flujos de facturación, stock etc., sino, también, permite conectarse a su vez con otras herramientas, por ejemplo de ticketing. De esta forma, la gestión del negocio es fluida, se evitan duplicidades e ineficiencias y esto se ve rápidamente reflejado en la calidad del servicio que la empresa es capaz de ofrecer.





El proceso de despoblamiento que están sufriendo las zonas rurales de nuestro país es evidente. Además, la brecha digital que aún existe supone un obstáculo para su evolución, dada su repercusión en el empleo, en la competitividad y en la generación de negocio que iguale las oportunidades de sus habitantes a los de las áreas urbanas. En la superación de esta barrera tienen un papel fundamental los operadores locales de telecomunicaciones.

Con la innovación constante y un contacto muy cercano con el cliente, son una alternativa óptima (y, a veces, la única) para garantizar la conectividad a los habitantes de zonas que se caracterizan por su escasa población y ubicación remota.

La nueva Ley de Telecomunicaciones supone un fuerte punto de apoyo al trabajo en zonas rurales y la posibilidad de contar con ayudas públicas es indispensable para que los operadores locales puedan realizar los despliegues necesarios.

En este contexto, los operadores han de ser trabajar en distintas claves que les ayudarán a aportar a sus clientes la calidad que estos esperan: agilidad y capacidad de respuesta por parte de los técnicos; planificación y control de los servicios de campo (de las rutas, de aportar al técnico la información sobre el proyecto); poder garantizar la satisfacción del personal técnico, tanto respecto de su motivación como de su seguridad y ayuda en su eficiencia; tecnología que apoye su negocio y una mejor

atención al cliente.

Sin duda, los operadores de telecomunicaciones se enfrentan a numerosos retos, como la necesidad de estar en permanente colaboración con las administraciones públicas y la dependencia de las ayudas públicas, la competencia con las grandes compañías de telecomunicaciones y la exigencia de evolución continua para mantenerse en un sector competitivo. Pero, al mismo tiempo, han de ser conscientes de la gran cantidad de oportunidades que hacen que su negocio tenga una razón de ser y grandes posibilidades de rentabilidad. Entre ellas, la conciencia patente de la necesidad de garantizar conectividad a todos los territorios del país, la innovación y tendencias de futuro, su estrecha relación con las administraciones públicas, su cercanía con el cliente, su papel en la creación de empleo en las zonas en las que operan, la posibilidad de aportar valor con servicios añadidos a las telecomunicaciones y conectividad, su capacidad de innovación y la oportunidad de crear alianzas en un mercado que se caracteriza por la competencia.

En nuestro país, que tiene una posición general privilegiada en cuanto a conexión, existe una clara apuesta por ayudar a las zonas rurales a contar con esta conectividad. Y, en este camino que queda por recorrer, los operadores locales cobran un papel protagonista. Sin duda, tienen mucho que decir.

Fuentes:

<https://aotec.es/el-operador-local/>

<https://www.cnmc.es/prensa/estudio-ayudas-banda-ancha-20230130>

<https://espanadigital.gob.es/>

Descubra más sobre Praxedo

La solución de gestión de servicios de campo



**SOLICITE
UNA DEMO**

<https://www.praxedo.es/formulario-de-solicitud-de-demostracion/>

Contacto

C/Gran Vía, 4
28013, Madrid
ESPAÑA
919 600 625

contacto@praxedo.com

www.praxedo.es

