

## PEAE Garraf · Sessió participativa · Programa Ràdio Canal Blau · Pla Estratègic TIC i Connectivitat · 13/11/2020

**Lloc:** Canal Blau · Ràdio

**Data:** divendres 13 de novembre a les 9h30

**Durada:** 30 minuts

**Enllaç:** [https://podcast.canalblau.cat/programs/eltemadeldia/canalblau\\_podcast\\_14170](https://podcast.canalblau.cat/programs/eltemadeldia/canalblau_podcast_14170)

### Participants:

- **Jordi Bastardas** – XTA
- **César Alejandro** – Anxanet
- **Isidre Also** – NODE Garraf
- **Jordi Martí** – Canal Blau

[**Jordi Martí**]: Avui parlarem d'un tema que últimament està sortint molt, no només a nivell d'usuari sinó també a nivell industrial: l'ús de les xarxes. Amb el teletreball, les xarxes s'han fet una companya de viatge inevitable. La nostra comarca està preparada per poder assumir tota aquesta nova connectivitat que sembla que s'està imposant?

Primer de tot, m'agradaria que en Jordi i el César us presentéssiu.

[**Jordi Bastardas**]: Nosaltres som un petit operador. Vam començar com a Wifi Penedès ara farà 11 anys, posant cobertura de wifi a les zones on no hi arribava l'ample de banda. A partir d'aquí, farà ara uns 7 o 8 anys, vam crear la marca [XTA \(Xarxa de Telecomunicacions Alternatives\)](#) amb la idea de donar un servei més aviat professional i, farà 5 anys, estem fent infraestructura de fibra òptica. Actualment arribem a una vintena de municipis del Gran Penedès on hi donem cobertura, inicialment en zones on no hi arribaven els grans operadors i ara competint amb aquests desplegaments. Comptem al voltant d'uns 10.000 clients i donem servei a nivell residencial i d'empreses.

[**César Alejandro**]: [Anxanet](#) és també un petit operador de telecomunicacions. Nosaltres naixem al 2010 del grup d'empreses d'[ADQA](#), a conseqüència de veure que hi ha una mancança important en el tema de les telecomunicacions. Vam decidir ajuntar-nos amb uns socis de Girona per oferir connectivitat a aquelles empreses localitzades a polígons industrials que no tenen prou qualitat de connexió.

Donem servei a la província de Girona i, per suposat, a la comarca del Garraf i també a nivell de tota Catalunya, excepte Lleida. Només donem servei per a administracions públiques i empreses. Aquí, a Neàpolis, hi tenim el CPD, el nostre centre de dades, però nosaltres estem al polígon industrial de la Masia d'en Frederic.

[**Jordi Martí**]: Sembla que el tema fibra i polígons està renyit; és a dir, haurien de tenir millor cobertura de la que tenen. Isidre, per què ens proposes avui aquest tema?

[**Isidre Also**]: Ens trobem en l'etapa de participació del [Pla Estratègic](#) en la què estem aplegant experts i professionals de diferents àmbits perquè ens aportin criteris i propostes sobre aquelles qüestions que en el Pla Estratègic no podem passar per alt.

Hi ha aspectes essencials com el que avui ens ocupa, la connectivitat. Podem parlar d'energies, de subministraments, però no podem deixar de parlar de **connectivitat**. No només perquè avui en dia **és imperatiu amb el teletreball** –a molts de nosaltres ens obliga a disposar de xarxes i sistemes adequats- sinó que **també és important a l'hora de marcar el nivell de competitivitat de la comarca; vull dir, la capacitat d'atraure i retenir inversions i talent**, tot allò que sovint nodreix un discurs molt tòpic, tot i que la realitat és que si no disposem d'aquests factors de competitivitat tenim molts problemes a l'hora de progressar com a territori.

Vull destacar que aquests dos senyors que tenim avui amb nosaltres representen dues operadores locals en contraposició a les grans operadores que coneixem i que moltes vegades exerceixen una autèntica tirania sobre els territoris; són aquelles que prioritzen la connectivitat a l'espai urbà perquè treuen més rèdit que no pas subministrant a les perifèries o àrees industrials. El fet que a la nostra comarca hi hagi un nivell de connectivitat raonable és gràcies a les companyies que representen aquests dos senyors.

[**Jordi Martí**]: Hi esteu d'acord que moltes vegades sense aquests petits operadors la cobertura no seria tot lo desitjada que voldríem? Prima el negoci per sobre del servei?

[**Jordi Bastardas**]: Penso que està bastant clar. De fet **hi ha grans companyies que han apostat per fórmules de més rèdit econòmic**, per exemple, oferint temes de contingut, que no pas acabant donant un servei a la zona on treballem. **El fet que nosaltres siguem empreses de proximitat amb aquesta vinculació amb el territori ens obliga a donar solucions a la gent del nostre entorn.**

La nostra experiència és que hem arribat a molts polígons donant servei molt abans que aquestes companyies per la necessitat dels nostres clients. A partir d'aquí, en polígons en els què les grans companyies deien que no hi arribarien perquè no els hi era interessant ni rendible, al cap de pocs mesos de veure que els hi preniem clients, han acabat muntant aquestes infraestructures. Per tant, hem actuat directament de propulsors d'aquestes solucions perquè, d'una altra manera, en algun polígon potser encara no hi hauria la cobertura de fibra.

[**César Alejandro**]: Sí, completament d'acord amb el que comentava l'Isidre, del que agraeixo les seves paraules, perquè **som operadors petits però en el nostre territori som molt útils**. Com ha dit ara el Jordi, en aquells llocs on diem que anem a desplegar fibra òptica, tot seguit arriben els grans operadors per fer l'estesa; és a dir, o bé directament per nosaltres o bé indirectament, motivant als grans operadors que hi vagin, **ajudem moltíssim a cobrir els polígons de connectivitat.**

[**Jordi Martí**]: Fem una explicació pràctica. Joestic en un polígon o barri en el què no hi ha fibra òptica i truco a aquestes grans companyies, com Movistar, Orange, etc., i no em fan cas. Aleshores, jo us vinc a buscar a vosaltres i em faríeu ràpidament el servei. Estaria hipotecat de per vida amb vosaltres o un cop tinc el servei posat puc negociar amb qui vulgui? Pregunto perquè si vosaltres arribeu i feu la inversió de tot el desplegament després algú se'n podria aprofitar de la vostra feina.

[**Jordi Bastardas**]: És així, com ho dius. És a dir, en aquest país les comunicacions no és una cosa mancomunada, cadascú tira el seu propi cable. És diferent de la xarxa elèctrica, que nosaltres puguem tenir a casa o a l'empresa i podem escollir la distribuïdora i hi ha una empresa que fa el manteniment. A partir d'aquí, nosaltres podem tenir l'operador amb el mateix cable.

En el cas de XTA, tirem el nostre cable i, en algun cas puntual, utilitzem algun cable de la Generalitat, per exemple a l'hora de connectar algun client i en temes de transports. Sobretot, però, principalment el que fem és distribució i, per tant, no és tan fàcil el fet de "vull fibra, truco i m'ho instal·len". Cal un estudi previ per confirmar que podrem arribar i que sigui rendible. Això sí, nosaltres mai diem que no; sempre intentem fer l'estudi i donar una solució perquè entenem que com a empresa de territori hem de donar solucions i no posar problemes.

Una altra cosa és que potser la solució que plantejem, econòmicament, no sigui la més adequada però, almenys, donem alternatives. **Quan nosaltres decidim anar a un polígon ja assumim el risc que, al cap de pocs mesos, vingui un altre operador i faci un desplegament paral·lel i haguem d'entrar a competir amb aquesta infraestructura.** Això és habitual. El que ens sap greu és que tenim molta implicació amb les entitats com els Ajuntaments, que són els que et demanen fer un estudi de cobertura per polígons, empreses o associacions empresarials i, normalment et diuen que ja han parlat amb Telefònica i no els donen solucions, en canvi, nosaltres els hi donem però després et trobes que Telefònica ja està fent el seu desplegament perquè ha perdut una quantitat de clients. Però aquest és el mercat! Teòricament juguem amb les mateixes regles de joc i amb això estem lluitant.

[**Jordi Martí**]: A nivell de preus, els monstres aquests tan grans poden oferir millors preus que vosaltres que sou empreses més petites o sou igual de competitius que ells?

[**Jordi Bastardas**]: Evidentment, hi ha una economia d'escala; és a dir, com més clients tens ets més econòmic pel fet de mantenir.

[**César Alejandro**]: Nosaltres, a diferència de XTA, no fem desplegaments massius a nivell de polígons. Com deia, no ens dediquem a l'usuari final i anem més orientats a les necessitats que tenen les empreses. Si bé és cert que ens hem trobat amb polígons industrials que tenen unes necessitats i s'ajunten unes quantes empreses i els hi donem una solució molt a mida.

També utilitzem infraestructura d'altres operadors per donar servei a l'empresa; és a dir, allà on ja hi ha un altre operador intentem posar-nos d'acord, amb uns és més fàcil que amb altres però, per sort, això està regulat per la CMC. De totes formes, quan una empresa s'adreça a nosaltres és perquè no té fibra òptica, llavors nosaltres els hi fem un estudi perquè tinguin en compte fins a on els hi pot costar econòmicament fer l'estesa de fibra, ja que **si no ha arribat allà un gran operador és perquè no els hi surt més rendible que fer-ho en espais urbans on després poden donar contingut a l'usuari final.**

Els nostres preus per establir la fibra no seran com els que sentim amb la publicitat de televisió; és a dir, 600 MG per 40€ o 50€. No ho podem fer perquè no estem donant el mateix servei que es dona en funció de les necessitats d'una empresa. Per exemple, una empresa que es troba inclús molt allunyada d'un polígon, que necessita una connectivitat especial, no hi ha una altra opció que fer-li arribar la fibra òptica exclusivament per a ells. Llavors, no podem parlar d'ofertes com la que he comentat. El que sí que som més competitiu davant de les grans operadores perquè ajustem molt els preus jugant amb totes les opcions. Per exemple, hem donat connexions a través de radio enllaços -Wimax-. Ja sabíem que era un tema temporal fins que arribés la fibra però ha ajudat a aquella empresa a que es redueixi el cost de fer-li arribar una bona part de banda ampla.

[**Jordi Martí**]: L'Isidre comentava que a nivell urbà estem ben coberts, ho compartiu? Aquí posem en el mateix sac a tots els municipis del Garraf i més tenint en compte l'allau que ens ve ara. Estem preparats?

[**Jordi Bastardas**]: En principi, **actualment s'està cobrint pràcticament la majoria dels nuclis, encara que sempre hi ha algun barri que pot quedar sense servei. Hi ha parts d'urbanitzacions que no estan cobertes.** El problema, bàsicament, és un tema de costos. En algun moment donat les grans companyies van a cobrir el màxim de població amb el menys cost possible. Per tant, aquell carrer on hi tenim quatre cases unifamiliars deixa de ser rendible i no ho fan. Ens estem trobant, cada vegada més, amb desplegaments que estan deixant carrers, cases o parcs perquè potser els falta un pal de telecomunicacions o alguna altra infraestructura per arribar-hi.

A nosaltres ens arriben les queixes dels Ajuntaments, veïns i veïnes demanant-nos solucions. Com que nosaltres tenim infraestructura els hi estem donant servei. Un cas típic: hi ha urbanitzacions a Canyelles que no tenen infraestructura d'aigua corrent ni clavegueram i, en canvi, tenen infraestructura de telecomunicacions nostra. Vull dir que hem arribat a fer infraestructura que ni tan sols estava contemplada en els plans urbanístics. Nosaltres sempre intentem donar solucions tenint en compte la demanda dels veïns i veïnes, com dels mateixos ajuntaments.

[**Jordi Martí**]: Per tant, podem dir que a nivell urbà ho tenim solucionat però hi ha alguna llacuna pel que fa a les urbanitzacions. I amb el tema dels polígons? És una reivindicació que porta fent-se fa molt de temps. No dic que sigui l'àmbit que més ho necessita però sí que és important que tinguem una bona comunicació en xarxes. Tenim dèficits aquí?

[**César Alejandro**]: Estem en el mateix cas que el que serien els nuclis urbans. Tret d'aquells **polígons** que estan molt allunyats o d'aquelles naus industrials allunyades i que encara queda algun polígon on no s'hi arriba del tot, **la gran majoria del territori el tenim força cobert.**

[**Jordi Martí**]: I aquests que queden fora de la massificació del polígon se'ls hi pot donar solució?

[**César Alejandro**]: És el que comentàvem abans. **Si jo he de fer una inversió per fer arribar una fibra només per a aquella empresa, sense poder utilitzar l'estructura d'un altre operador, doncs lògicament els costos es disparen.** Aquí depèn molt del tipus d'empresa. També és veritat que hi ha molta empresa gran a Vilanova que està allunyada dels polígons i ja ho tenen cobert perquè els hi hem fet arribar fibra només per a ells. No seria el cas del que estem parlant. En el cas d'empreses ubicades a polígons en els què no s'havien previst les naus allà serà difícil que hi arribem. Haurà de ser el mateix operador que estava donant servei el que acabi de realitzar la cobertura. Tingueu en compte -com bé deia el Jordi- que tant les grans operadores com nosaltres, si no ens surten els números, difícilment hi anirem a aquestes empreses, encara que **sempre busquem solucions alternatives i temporals** fins que els hi arribi.

Si és a nivell d'empresa donem solucions a través d'antenes. Per exemple, nosaltres tenim des del 2011 connectats els hospitals del Garraf mitjançant aquesta tecnologia; unes antenes col·locades al Montgròs que ens donen cobertura i velocitat. Més fiabilitat i seguretat que requereix un hospital difícilment hi haurà una altra empresa. En breu els hi arribarà la fibra òptica.

**Sí, tenim solucions però està clar que lo ideal és que arribi la fibra òptica a tot el territori.**

[**Jordi Bastardas**]: **Nosaltres també aportem solucions imaginatives.** Vull dir, quan tu vols una cosa diferent als gran operadors ja no te la poden muntar a mida i nosaltres, en aquest sentit, ens desmarquem ja que ens adaptem a les necessitats dels clients i treballem amb empreses importants de la comarca que, d'alguna manera, confien amb nosaltres perquè els hi fem una mena de vestit a mida, com ara interconnexions entre ells, muntar antenes, línies de *backup* per si algun moment hi ha un tall de fibra poder completar aquestes connexions, *housing* en espais on podem tenir connectats els elements més vitals i tots aquests temes que un gran operador, com són coses molt concretes, no pot adaptar.

[**Isidre Also**]: Agraït per la seva participació i perquè sempre estan disposats a parlar-ne. Insisteixo, tenir aquestes companyies al costat de casa també ens ajuda a reforçar aquest plus de competitivitat que volem per la comarca. Sense ells, tot seria més difícil.