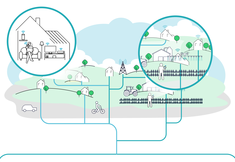
Los 3 principales mitos sobre la banda ancha de fibra rural

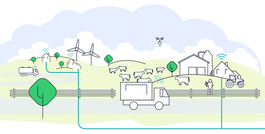


Los países y gobiernos de todo el mundo son conscientes de que proporcionar banda ancha de alta velocidad a todos los ciudadanos es urgente y fundamental. Reducir la brecha digital y llevar los beneficios socioeconómicos de la banda ancha a las zonas rurales es una prioridad. **Pero persisten algunos viejos mitos...**

¡acabemos con ellos!

Mito 1 Los clientes de las zonas rurales no necesitan conectividad de banda ancha de alta velocidad

Normalmente, los despliegues de fibra se han centrado en zonas urbanas y suburbanas con una densa base de abonados. La demanda es alta, al igual que la oferta. Las zonas rurales tenían que conformarse con la banda ancha que pudieran conseguir.
Pero las zonas rurales piden a gritos una mejor conectividad. La demanda de una buena banda ancha en las zonas rurales es la misma, si no mayor, porque marca una diferencia que cambia vidas.



Comprobación de la realidad

Esto ayuda a las empresas a conectar mejor con clientes y proveedores estén donde estén.

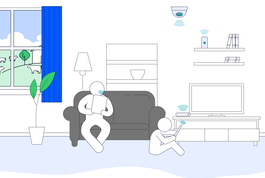
Algunas, como las modernas explotaciones agrícolas, necesitan conexiones fiables y de gran ancho de banda para soportar sus aplicaciones de big data: vídeo e imágenes de alta resolución que se analizan en la nube para ayudar a la automatización, los flujos de procesos y la toma de decisiones.

Los ciudadanos tienen mejor acceso a la educación, la sanidad, el ocio, el trabajo desde casa y el mantenimiento del contacto con amigos y familiares.

Mito 2 No hay argumentos convincentes para invertir en banda ancha rural

Hoy en día, la banda ancha se considera una necesidad vital. Para los operadores regionales y los gobiernos, no invertir en banda ancha rural no es una opción.

Pero las decisiones de inversión siempre empiezan con un análisis costo-beneficio. Hagámoslo.



Comprobación de la realidad

Análisis costo-beneficio

Al elaborar el estudio de viabilidad de la fibra óptica, normalmente se calculan los costos de construcción y explotación de la red, los ingresos directos que generará y, si procede, los beneficios indirectos para otras partes de la red. Pero para completar el cuadro, también hay que analizar el statu quo, no la inversión.

Está claro que, si no inviertes, no hay ingresos adicionales, pero tampoco hay costos. Pero ¿estás contento con el statu quo? La verdad es que no. Porque sigues teniendo riesgos.

Competencia

Las áreas en las que hay demanda, pero no oferta resultan muy atractivas para los competidores, especialmente para los disruptores y los nuevos operadores. Esto conlleva una pérdida de cuota de mercado y una amenaza a largo plazo por parte de los competidores que amplían su presencia. Los servicios DSL tradicionales no pueden competir con la fibra y, por lo general, solo atraen en torno al 20 % de la cuota de mercado, frente al 60 % de los servicios de gama alta.

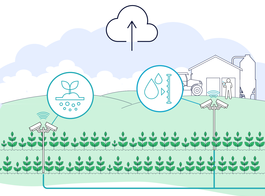
Comunidades

También hay un costo para las comunidades. Los gobiernos se preocupan mucho por la banda ancha rural porque aporta beneficios socioeconómicos a los ciudadanos, atrae a las empresas e invierte los flujos de población de las zonas rurales a las urbanas.

No invertir en banda ancha rural no significa mantener el statu quo: significa retroceder.

Mito 3 El XGS-PON es excesivo para las zonas rurales

¿Qué tecnología es mejor para la banda ancha en zonas rurales: GPON de eficacia probada o un cambio inmediato a 10G PON? La tecnología está estrechamente ligada al costo: ¿cómo hacer que un despliegue de fibra resulte económico en un entorno rural de baja densidad? La banda ancha de fibra, en particular, es una empresa a largo plazo: ¿cómo preparar la red para el futuro para evitar nuevos ciclos de inversión en un futuro próximo?
GPON puede ofrecer servicios competitivos de banda ancha gigabit. Aunque la diferencia de costo global es pequeña, GPON sigue siendo más rentable que XGS-PON, gracias a ONT de menor costo.



Comprobación de la realidad

Pero XGS-PON cambia las reglas del juego y hay razones de peso para desplegar XGS-PON en zonas rurales:

Protege su mercado de los competidores, porque es muy difícil que le ganen en calidad de servicio.

Aporta más ingresos de los clientes que pagan más, como las empresas, incluidas las granjas rurales, los campus de fabricación y los almacenes.

Puede soportar fácilmente el transporte móvil 4G y 5G, lo que ofrece una gran oportunidad para acelerar la cobertura móvil o crear nuevos ingresos alquilando capacidad de fibra a un operador móvil.

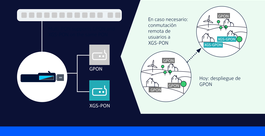
La capacidad del XGS-PON será suficiente durante muchos años, eliminando la necesidad de actualizaciones a corto plazo.

Evitar gastos lamentables

La elección directa entre GPON y XGS depende de la demanda, la amenaza competitiva y las oportunidades de ingresos. Afortunadamente, existe una tercera opción más inteligente.

Una solución multi-PON puede dar servicio a clientes GPON y XGS-PON desde el mismo puerto PON en el nodo de acceso. Como tal, permite un verdadero enfoque de pago a medida que crece que elimina una decisión de o lo uno o lo otro y reduce el riesgo.

Puede empezar con despliegues de ONT GPON más rentables, que le permitan ofrecer servicios Gigabit competitivos y actualizar a XGS-PON cuando sea necesario. El caso de negocio de un operador regional en el Reino Unido muestra que este enfoque tiene un costo total de propiedad un 25 por ciento menor para una tasa de adopción de XGS-PON del 20 por ciento.



Construir redes de fibra una vez y utilizarlas durante décadas

Acelere hasta el Gigabit con fibra

CID 214531