

CTNET en la comunidad, la ventaja de jugar de local

24/04/2021

CTNET es la empresa de comunicaciones más importante del sur de Mendoza conformada íntegramente por capitales locales. Brinda servicios de internet y televisión a través de su red de fibra óptica, la red más grande de la provincia, alcanzando a todos los niveles de la comunidad: hogares, familias, profesionales, comercios, empresas y organismos estatales; acompañando la demanda de desarrollo tecnológico de la región.

En este sentido el foco de la compañía ha sido achicar la brecha tecnológica existente en nuestro país, llegando a prestar servicio incluso en localidades de muy baja densidad poblacional, donde el negocio no es rentable por lo que la cobertura de internet era inexistente o de muy baja calidad.

Ricardo Gericke, gerente regional DATCO en zona Cuyo (Sílica Networks), aportó su visión respecto a la conectividad en la región: “es una necesidad transversal, se necesita en igual medida en Buenos Aires, San Rafael o Real del Padre, la necesidad es la misma, los nichos de tecnología para llegar a estas personas, son distintos. Hay empresas – nuestros clientes – que se animan a dar servicios donde otros no los dan; Esa patriada de llegar a estos lugares, es replicada por quienes empiezan a tener el respaldo de una operación de este tipo para poder dar servicios a sus clientes”.

Destaca además que la tecnología empezó progresivamente a ser más accesible, para llegar a lugares donde antes no, desde el punto de vista de los costos. “CTNET transformó su red HFC en una red Fibra Óptica al Hogar (FTTH) comenzando donde tenían la suficiente penetración de clientes, y logrando en la actualidad una gran cobertura con esta tecnología. Es el ISP local el que hace la inversión de la última milla, están

creciendo mucho a nivel país, el 40% del tráfico lo manejan los operadores locales y el otro 60% los operadores nacionales o multinacionales”.

Las ventajas de ser local

Para Gericke la ventaja de ser local es la relación del cliente con la empresa, “el que es local tiene una operación mucho más cercana al cliente, y la respuesta es más rápida, por otro lado se entienden las necesidades de la comunidad mucho más fácilmente; una empresa local analiza la necesidad de esa localidad y su negocio está ahí y esa inversión la hace porque es de ahí, y agregó, “es una ventaja no sólo para la empresa, sino también para la comunidad en sí, que se ve beneficiada por alguien que está invirtiendo en ella”.



Como consecuencia de los ambiciosos planes de inversión e innovación tecnológica llevados a cabo por la empresa en los últimos 2 años, CTNET ha logrado igualar la oferta de ancho de banda de sus abonados con los de las grandes ciudades del país. El despliegue permanente de redes de Fibra Óptica al Hogar (FTTH) permiten brindar servicios de hasta 300 Mbps al cliente, superando ampliamente la media de ancho de banda ofrecida por los prestadores de la región.

Adicionalmente la compañía viene trabajado en achicar la brecha tecnológica de las localidades más alejadas de los centros urbanos, un claro ejemplo de esta política es el de la comunidad cercana a la Escuela Santos Biritos en Las Malvinas que hoy cuenta con servicio de internet de alta calidad, al igual que Colonia Pehuenche en Malargüe entre otros.