

La Feria de AOTEC vista por los expositores

Sin duda, uno de los pilares básicos en la novena Feria Tecnológica de AOTEC fueron los expositores. Teleinforme ha contactado con varios de ellos para saber qué novedades presentaron, si el evento les resultó satisfactorio y cómo ven ellos el sector. Estas son sus impresiones:



"Se presentaron cinco novedades, pero la principal es que SOMOS OPERADOR NEUTRO lo que significa que las infraestructuras desplegadas por Aire Networks se pondrán de forma ecuánime y equitativa a disposición de los operadores comerciales que ofrecen o quieren ofrecer servicios en España. Además, permitirá la no discriminación entre operadores y la transparencia en el acceso de las ofertas mayoristas y el acceso a los usuarios finales. En general, como operador neutro Aire Networks actuará como un gestor de infraestructuras de telecomunicaciones para ofrecer servicios mayoristas a terceros. Como operador neutro Aire Networks desplegará redes de fibra óptica y de tecnología LTE en diversos puntos del territorio nacional: Extremadura, Melilla, Comunidad Valenciana, etc., poniendo a disposición de otros operadores sus infraestructuras y servicios para facilitar sus despliegues de red con las mejores condiciones de rentabilidad, disponibilidad y rapidez.

Por otra parte, también presentamos nuestro departamento de Obras Civiles, ofreciéndoles a nuestros clientes la posibilidad de desarrollar proyectos de canalización de fibra óptica. Aire Networks ha comprado dos zanjadoras capaces de realizar micro/mini zanjas en zonas urbanas y rurales. Ofrecimos además nuestra nueva tienda online Beeshop (beeshop.es) pensada para la venta de equipamiento electrónicos, dispositivos de redes, antenas, móviles y accesorios, con descuentos exclusivos para los distribuidores. Por último, ofertamos nuestra plataforma de envíos masivos de SMS (SENDING) y de envío de fax a través de web – mail o fax (WEBFAX)

Por supuesto que ha resultado satisfactoria nuestra presencia en la Feria. Como todos los años tratamos de reinventarnos. No obstante nuestro objetivo siempre es el de fidelizar a nuestros clientes, creando un ambiente relajado y distendido donde podamos compartir experiencias de una forma amena.

Por último, el sector se reinventa a sí mismo, crece y se abre hacia un mundo cada vez más demandante de servicios de comunicación e intercomunicación".



"En Albentia Systems continuamos apostando por productos inalámbricos para redes multipunto en banda libre diseñados para hacer la vida de los operadores más fácil. Nuestra protección anti interferencias sigue siendo uno de los puntos fuertes por los que cada día más operadores se deciden a utilizar esta tecnología profesional que nada tiene que ver con la propuesta tecnológica de otros fabricantes basados en WiFi.

Como novedad hemos presentado la estación base M-Ultimate, un equipo que permite cursar 140Mbps reales aún en los lugares más interferidos. Además, hemos ayudado a los operadores inalámbricos a descubrir cómo desmentir muchos de los mitos relacionados con su día a día.

Sí, sin duda nuestra presencia ha sido satisfactoria. Para nosotros es muy importante poder hablar con nuestros clientes en persona y dar a conocer nuestros productos a nuevos operadores que se acercan buscando soluciones a sus problemas. Tanto es así, que nos gusta ir a las ferias con todo el equipo técnico y comercial, incluida la dirección. Esta feria nos ha permitido afianzar relaciones y conocer potenciales clientes muy interesantes. Albentia Systems es española, por lo que la cercanía es uno de nuestros puntos fuertes y una máxima que tratamos de aplicar cada día en todas las áreas. Tal vez por ello y por la calidad del producto la mayoría de la gente que nos prueba, repite y nos recomienda. En esta feria se han acercado muchos clientes a darnos las gracias desde diversos puntos del país, y muchos otros operadores que venían siguiendo una recomendación de sus compañeros de profesión. Para nosotros esa es la mejor herramienta comercial y una gran satisfacción laboral y personal.

Según nuestra experiencia, es un sector que no ha dejado de crecer en los últimos años. Los operadores que hacen las cosas bien tienen muchísimo recorrido, porque hoy en día los usuarios finales somos más exigentes y buscamos el mejor servicio a un precio competitivo, y si puede ser una empresa cercana (literal y metafóricamente hablando) que nos dé confianza, mejor que mejor. Afortunadamente, ya no nos conformamos con las escasas alternativas que existían antiguamente: hoy podemos elegir. Pero existe otra cara en esta moneda, y es que en este sentido hay operadores que han entrado a un juego peligroso de bajadas constantes de precios que lo único que hacen es dilapidar su propio mercado. Por suerte, sigue habiendo empresas que apuestan por dar un servicio de calidad aunque al usuario le cueste unos pocos euros más al mes. No menos importante es la guerra constante por ofrecer más megas, una huida hacia adelante que ha sido iniciada por las compañías que llevan más tiempo en este sector y que muchos pequeños y medianos operadores se han visto en la necesidad de apoyar para seguir en el mercado. En nuestra opinión, la solución a este problema pasa por concienciar tanto al operador como al usuario final de que pasado un umbral razonable, más megas contratados no se traducen en una experiencia de uso mucho mejor, y que de hecho, si el servicio es de calidad, 'menos es más'. La analogía con el mercado del automóvil es la más inmediata, ¿para qué podríamos querer un coche que alcanzara los 500Km/h si no podemos circular a esta velocidad?"



"Alea ha presentado la nueva generación de equipos de abonado de FTTH (GPON) del fabricante Huawei. Estos nuevos equipos incluyen nuevas funcionalidades, tales como un STBs IP Android para servicio de OTT y el control de dispositivos IoT (Internet of things). Por ejemplo alarma de la casa, domótica de la vivienda, seguridad en vivienda, etc. También presentamos la nueva plataforma OLT de última generación de Huawei SmartAX MA5800. Es una nueva arquitectura de cabecera de GPON para los servicios de NGPON (10 GPON) y futuros N2GPON y N3GPON. Las soluciones de IPTV desarrolladas por Alea, tanto para televisión multicaso apoyada en STBs de Arris como una plataforma OTT. Sí creemos que nuestra participación en la Feria ha sido satisfactoria. Respecto al sector, creemos que está creciendo gracias al despliegue de redes de Fibra".



"Hemos presentado la gama completa de IP-20 de Ceragon, los nuevos equipamientos LTE de Telrad y los CPE de GreenPacket para redes LTE estándar. Nuestra segunda participación en la feria ha sido muy satisfactoria. Hemos visto la gran participación de no solo el sector sino de muchas empresas de otros sectores que se han interesado en los proveedores AOTEC. Por último, creemos que el momento sigue siendo complejo para el sector pero vemos que hay una creciente demanda para nuestras soluciones, con lo cual en Alora Soluciones estamos creciendo cada año".



"La principal novedad respecto a ediciones anteriores ha estado en nuestra nueva gama de Armarios y Registros de Polyester para su uso en sistemas de telecomunicaciones, los cuales han creado mucho interés entre los asistentes al evento. Ello independientemente de nuestras líneas habituales de productos como Receptores QAM, Cables Fibra Óptica, Accesorios Mecánicos, etc. Consideramos muy satisfactoria nuestra presencia en la Feria. El número de asistentes a nuestro stand ha sido muy superior al de ediciones anteriores. Y ello a pesar de que la realización de la Feria en Sevilla, por localización geográfica, ha motivado que Redes de Cataluña y Levante, por ejemplo, no hayan asistido.

Respecto al momento actual del sector, lo vemos muy interesante. El uso de las nuevas tecnologías ha obligado a los diferentes operadores locales a reaccionar y adaptarse a las mismas, modificando en muchos casos las filosofías de trabajo que venían desarrollando hasta ahora".



"Presentamos diferentes clases de torpedos, cajas de distribución, un nuevo cable de fibra, llamado fácil (no necesita herramienta para pelar los tubos). También la solución GPON de la multinacional ZTE, con OLT y ONT a precios muy competitivos. Presentamos una ONT, compatible con Huawei y ZTE. Asimismo hemos presentado una solución muy simple para que los operadores puedan dar TV a sus abonados, sin necesidad de comprar una ONT que incluya RF. Todas las implementaciones desarrolladas últimamente para nuestra plataforma de IPTV, llamada TRUE-IP. Llevamos los productos de transmisión inalámbrica de SAF y otros diferentes productos con mucho interés para los clientes.

Por supuesto nuestra participación en la Feria ha sido satisfactoria, dado que aprovechamos para conectar con todos nuestros clientes, además de otras empresas nuevas que han aparecido.

Sobre la situación, se ha visto que hay interés por parte de los clientes de adaptarse a los nuevos sistemas que están apareciendo, así como interés por parte de empresas nuevas que han pasado por la feria para informarse de productos y condiciones para convertirse en Operadores de TV y Datos".



"Hemos presentado la herramienta de inventario de red FTTH con lo que ayudamos al pequeño operador a la hora de inventariar y controlar su red. Sobre si ha resultado satisfactoria nuestra presencia en esta Feria: ¡Totalmente! En relación a la situación al sector, creemos que finalmente la gente ve en la fibra la oportunidad y momento de desplegarla".



"Presentamos la nueva gama de productos de cajas de empalme COYOTE DTC en sus versiones DTC-2, DTC-4/6; DTC-8; COYOTE ATC y Caja de distribución de interior. En esta edición hemos visto mucho más movimiento que en otras ediciones anteriores, por lo que creemos ésta ha sido productiva. Vemos el sector en auge, tras el largo parón de las telecomunicaciones, poco a poco se ve un crecimiento gradual, que espero repercuta en un beneficio para todo el sector desde operadores hasta fabricantes como es nuestro caso".



artsys
TELECOM S.L.

“Presentamos nuevo radioenlace de alta capacidad Integra-W de SAF. Nuestra presencia en la Feria ha sido satisfactoria. Sobre el sector, creemos que está expandiéndose”.



bc sistemas

“Del fabricante Cali presentamos nuevos equipo de cliente (ONT) para las redes GPON que permiten al operador dar soporte a la parte Wifi del Cliente, reduciendo el número de incidencias a tratar, limitando el número de desplazamientos a realizar y aumentando su satisfacción del cliente en un tema tan importante hoy en día, como es la cobertura de internet en las casas. Y del fabricante Corning, nuevos elementos de sus sistema de construcción de redes Pre•Conectorizado que hacen todavía más rentables los despliegues PreServiciables, que permiten construir las redes a medida que hay clientes abonados, con una mínima inversión inicial. Definitivamente nuestra presencia en la feria ha sido satisfactoria. El nivel de público fue muy bueno y las instalaciones estupendas. Hay que felicitar a Aotec por la organización del evento.

Respecto al momento actual es apasionante. Es una nueva oportunidad en el tiempo para el Cable Histórico, como hace casi 15 años ocurrió con el ADSL e Imagenio. Claramente habrá un antes y un después de todo este movimiento de la Fibra Óptica y el Súper Ancho de Banda”.



CABLESCOM
ZARAGOZA

“Realmente no presentamos ninguna novedad. Era la primera vez que participábamos en la Feria y nos sirvió para darnos a conocer a una tipología de cliente que no teníamos alcance. La presencia ha resultado satisfactoria ya que hemos conocido una serie de operadores, instaladores y distribuidores que desconocíamos. Nos sorprendió gratamente el nivel de actividad que hay en especial en la zona de Alicante, Murcia y Andalucía. El sector está en un momento de crecimiento importante. El paso de tecnología a fibra óptica está dinamizando de forma muy positiva la actividad de las empresas englobadas en este sector”.



CNA
technology

“CNA ha aprovechado la IX Feria Tecnológica de AOTEC para presentar todos los avances en Fibras Ópticas y Cajas de empalme al sector de las telecomunicaciones español, ofreciendo tanto a operadores nacionales, locales y empresas de instalación, nuevos productos que les permitan mantener su posicionamiento como empresas de primera línea a precios altamente competitivos y con una garantía de calidad destacada. El desarrollo de CNA está estrechamente vinculado al de los operadores de televisión y los instaladores de telecomunicaciones. Si bien es cierto que en los últimos años CNA ha crecido de manera muy significativa, la presencia en este tipo de ferias nos da una clara oportunidad de presentar nuevas líneas de producción y distribución, brindándonos además, la posibilidad de compartir nuestras innovaciones como una oportunidad de crecimiento de actuales y nuevos clientes en la industria.

La creciente tendencia de concentración que está sufriendo el sector, en el que las grandes Compañías se hacen con el control de los servicios de telecomunicación en cualquiera de sus formas de distribución, representa una oportunidad para que España alcance los niveles de suscripción que ya tienen otros países, debido a una mayor racionalización y segmentación de las ofertas comerciales. Esto va a permitir que los usuarios tenga mayor capacidad de decisión sobre cuál es el mejor servicio que se adapta a sus necesidades y eso redundará en cubrir más zonas para llegar a esta nueva demanda. En este despliegue no hablamos solo de la posición de los grandes operadores, no podemos olvidar que las operadoras de cable locales han trabajado mucho en desarrollar modelos y ofertas comerciales de servicios de doble, triple y cuádruple play que en muchos casos ya los quisieran para sí los principales players. La experiencia de CNA a nivel internacional nos va a permitir estar a la vanguardia de estos nuevos desarrollos, ofreciendo a nuestros clientes un servicio más completo.”



COMEL
FiberHome

“COMEL presenta a la firma FIBERHOME como empresa fabricante de la conectividad óptica de principio a fin, desde la fibra óptica con homologaciones en Telefónica, Vodafone/ONO y las principales operadoras mundiales, pasado por elementos pasivos como son las cajas exteriores e interiores, pigtails, jumpers, splitters... y elementos activos siendo la nº 4 mundial en la fabricación de activos para la red. Ofrecemos un llave en mano, proporcionando la posibilidad de ingeniería, suministro e instalación.

Respecto a nuestra presencia en la Feria, siempre se puede mejorar, pero tanto la preparación, la ubicación, como, lo más importante, el nivel de asistentes, ha sido muy profesional y en conjunto el resultado de la feria ha sido muy positiva, ahora lo que queda es el trabajo post feria.

Como presentamos en la feria, es el momento idóneo para el sector, el crecimiento de las necesidades de conectividad para el usuario final es cada día mayor, y va creciendo exponencialmente, es el momento de que los operadores se encarguen de cubrir esa necesidad ya que el mercado lo está demandando, no solo en las grandes ciudades si no también en pequeños municipios donde en muchas ocasiones el operador nacional no puede llegar”.



“Hemos presentado tres líneas básicas de novedades. Una en la parte de GPON, presentando a Zhone como la referencia en este mercado de aquí en adelante. Estamos seguros de que será un auténtico éxito. Por otro lado, se ha presentado la línea SMB -residencial de Ruckus Wireless, con el nombre de XCLAIM. Esta línea es la solución perfecta para proporcionar un wifi de calidad al cliente del operador con un coste muy bajo y unas prestaciones por encima de lo habitual. Por último, la presentación en sociedad de SUB10 y sus equipos punto a punto en la banda mmw. La mejor opción para el backhaul de unas redes que cada vez son más exigentes en estos términos. Creemos que ha sido todo un acierto decidimos acudir a la Feira. El marco, el ambiente del evento y la cantidad y calidad del negocio han sido simplemente excepcionales

Pensamos que estamos en un momento de actualización de tecnología para el pequeño y mediano operador. Las necesidades de los usuarios finales hacen que se deba apostar por redes más seguras y estables (en el entorno inalámbrico) y con mayor capacidad y flexibilidad. Por otro lado, esta mayor demanda de tráfico también hace que muchos se empiecen a plantear la utilización de la fibra óptica como red principal. En cualquiera de los dos casos, desde Diode Comunicaciones, podemos asesorar al operador sobre la mejor opción para su caso específico.



“En esta Feria hemos presentado el uso de las nuevas tecnologías de microductos, para maximización del aprovechamiento en canalizaciones usadas, y para extensión de red, usando microzanjas. Nuestra presencia en principio ha resultado positiva. Creemos que es el certamen más interesante de cara a las empresas de cable tv. Por otra parte, las demostraciones que hicimos de soplado de microducto en la feria, tuvieron muy buena aceptación. El momento actual del sector lo vemos muy interesante, porque los operadores de cable tv, están enfocándose en los despliegues FTTH”.



“En la feria Aotec presentamos los nuevos productos de Huawei. El resultado de nuestra presencia en la feria fu satisfactorio. Respecto a la situación actual, creemos que es un momento complicado pero con buenas perspectivas para el futuro”.



“Las novedades presentadas son: Armarios rack de aluminio para exteriores. STS (sistemas para tener dos entradas de corriente y una salida de alimentación). By pass manual. (Para poder ‘quitar’ los saís de la línea eléctrica sin tener que apagar los equipos conectados). Y Diferenciales rearmables motorizados y automáticos con protectores de picos de tensión.

La feria, al igual que en ocasiones anteriores, ha sido muy positiva por la cantidad de empresas y personas visitantes y su interés por la ‘energía limpia y sin interrupciones’ tan vital para dar servicio a los abonados. (tanto de telefonía como de internet). Las cabeceras son vitales y hay que protegerlas y alimentarlas de forma segura y los puntos wifi también y con largas autonomías. Respecto al momento del sector es impresionante... todo va a mas. La necesidad de internet es cada día más importante y el servicio in situ de los operadores medianos y pequeños vital”.



“En la novena Feria Tecnológica de AOTEC dimos a conocer la incorporación de EWTN a la oferta de canales, vía IP, de Aire Networks. Nuestra presencia en la Feria ha resultado muy positiva. Creemos que actualmente el sector está en crecimiento”.



Gossan

“Verdaderamente en la Feria no hemos presentado nada nuevo, ya que el software está en una continua evolución, pero no presentamos nada en concreto. Respecto a nuestra participación en la feria, la mañana de jueves fue bastante activa, pero la tarde del jueves y la mañana del viernes vi muy poca gente en la feria”.



Grupo
cofitel

“Reflectómetros de nuestra representada JDSU con el nuevo software de interpretación de trazas modelo Smart Link Mapper (SLM) para aplicaciones FTTH o Teleco en general. También presentamos las nuevas fusionadoras de fibra modelo View5 y 7 de la marca INNO, con un nuevo sistema de alineación de la fibra sin espejos. Caja terminal o distribución IP 65 para 16 fibras modelo GXF6-15N6S, puede ser empleada como elemento de acceso a los edificios en redes de fibra óptica. Para instalación en exterior (IP65) fijación mural o a poste. Y Latiguillo de referencia para las medidas reflectométricas en las cajas de terminación óptica (CTO) del fabricante HUAWEI. Nuestra presencia en la Feria ha sido realmente satisfactoria; hemos contactado con bastantes clientes nuevos con una necesidad de compra a medio plazo real.

El sector de la fibra óptica y en particular las instalaciones de FTTH se están incrementando exponencialmente estos últimos años debido principalmente a la apuesta de las grandes operadoras, Movistar, Orange Jazztel, etc. por el despliegue masivo de sus redes de FTTH, esto hace que las pequeñas operadoras que en el pasado disponían de redes de cobre y que daban servicio a pequeñas poblaciones o ciudades, migren a la fibra para dar un servicio con mayores prestaciones a sus clientes”.



iberfibra
fibra óptica

“Este año, AOTEC ha sido especialmente relevante para Neo -Sky 2002 S.A., al haber aprovechado la Feria para presentar al sector la nueva marca comercial - Iberfibra - bajo la que comercializamos servicios de fibra óptica, una vez que el grupo empresarial Neo-Sky 2002 S.A. se ha reorganizado tras la venta de Neo a Grupo Más Móvil.

La Feria Tecnológica AOTEC ha sufrido en los últimos años una profunda transformación tanto en su formato como su contenido, que Iberfibra valora muy positivamente. Para Iberfibra, la Feria se ha convertido en una cita obligada del calendario de eventos del sector. La Feria nos permite establecer comunicación con nuestros clientes de manera diferente, mucho más fluida, y nos ayuda a mantenernos al corriente de principales novedades tecnológicas del sector.

Para Iberfibra ha sido muy grato poder constatar cómo este año, la fibra óptica ha cobrado especial relevancia en la Feria. La Feria se ha hecho eco de la profunda transformación tecnológica a la que los operadores de cable se están enfrentando: despliegue de redes de fibra óptica que permitan satisfacer la demanda de sus clientes en cuanto a servicios de manera competitiva”.



Instant Byte

“Principalmente, queríamos aprovechar nuestra presencia en el AOTEC 2015 para mostrar nuestra solución de la Autoconfiguración de los router Tenda W308R por DHCP66, algo que ha resultado muy interesante para los Proveedores de Internet. Aunque también hemos estado presentes con varios representantes de nuestros fabricantes en el entorno de la VoIP (Grandstream, Beronet, Snom, Atcom...) con el fin de mostrar nuestra penetración en este sector que está en pleno auge.

Realmente nos ha parecido que tuvimos una gran afluencia de visitantes y esperamos continuar nuestra presencia en este evento, cada vez con mayores recursos y nuevas soluciones para los clientes. La, ya famosa, ‘crisis’ ha puesto todo ‘patas arriba’, pero creemos que este sector está en continuo crecimiento y desarrollo, generando novedades que facilitan nuestro día a día. Es por esto que confiamos en que podemos seguir creciendo y generando nuevas oportunidades de negocio. No se puede decir que sea un sector no afectado, pero la innovación y el duro trabajo hacen que sigamos disfrutando de grandes oportunidades para introducir nuestras soluciones”.



“Nuestro principal objetivo ha sido presentarnos a todos los participantes y visitantes de la feria. Keyfiber Project es una empresa joven, de reciente creación aunque integrada por experimentados profesionales con un amplio recorrido en este sector. Queríamos mostrar a todo el mundo nuestra innovadora cartera de servicios, haciendo especial énfasis en los proyectos llave en mano y en nuestro servicio integral de Fibra Óptica.

Estamos muy contentos y satisfechos con el resultado de la feria. Hemos conseguido cerrar un gran número de entrevistas con una cantidad de clientes potenciales, que justamente demandan soluciones Keyfiber Project. Y además la feria nos ha proporcionado la posibilidad de enseñar Keyfiber Project desde la perspectiva del valor de lo humano, uno de nuestros valores corporativos que pone mucho sentido a todos los proyectos que acometemos y que a veces se obvia entre tanta tecnología.

El momento actual del sector es una revolución que para Keyfiber Project supone una clara oportunidad para construir un futuro brillante, donde participar en la definición de las infraestructuras del mundo digital en el que vamos a vivir. Keyfiber Project aspira a convertirse en un verdadero Referente en Fibra Óptica que satisfaga todas las necesidades de sus clientes, desde la idea inicial de sus proyectos hasta la última conexión de sus abonados, en cualquier lugar, para cualquier magnitud, por difícil que sea el reto”.



“Al exponer por primera vez en AOTEC podríamos decir que todo son novedades cara a los asistentes a la feria pero podríamos reseñar algunos productos que consideramos especialmente novedosos, como el Sistema SafeTrack para entubar cables de acometida de fibra óptica conectorizada a través de tubos de 20mm en viviendas; el Sistema KeyLight para latiguillos de datos y fibra óptica: Se identifican ambos extremos del cable mediante un pulso de luz intermitente o fija. Ideal para CPD y cabeceras con alta densidad de cableado; cinco tipos de cables de fibra de acometida entre los que destacan el cable de doble cubierta de 3,6mm y el cable con espiral metálica antirroedores con 1 y 2 fibras de tan solo 3,0mm; latiguillos preconectorizados para acometidas FTTH montados sobre cualquiera de nuestros 5 tipos de fibra; manguera de fibra holgada para distribución con fibras ajustadas en su interior. Una solución diferente y muy eficiente para edificios; Conectores de fibra mecánicos/toolless tipo SC, LC, FC y ST, una gama de producto de excelente calidad que cumple con todas las normas Telcordia; una extensa gama de 8 modelos diferentes de cajas terminales de fibra que van de 1 a 4 puertos de salida; y la gama más completa de consumibles para la limpieza de fibra y sus conectores y adaptadores.

Nuestra presencia en la Feria ha sido satisfactoria porque además de realizar interesantes contactos y reencontrarnos con clientes del pasado, nos ha permitido conocer algunas de las necesidades concretas de los operadores que forman AOTEC. Respecto al sector, lo vemos bien. Estamos en un momento de intensificación de construcción de las redes de telecomunicaciones y muy especialmente aquellas relacionadas con la fibra óptica. Es una tecnología madura, con productos y soluciones probadas y costes ajustados. La constante y creciente demanda de banda ancha hace atractiva la inversión en redes”.



“El producto que hemos presentado se denomina ‘kore’. Se trata, en resumen, de un avanzado y novedoso software de gestión integral, diseñado específicamente para empresas del sector de las Telecomunicaciones. Es un producto desarrollado con las últimas tecnologías, muy intuitivo, con un diseño moderno y funcional, que presenta una notable rapidez, flexibilidad y sencillez de uso, que contribuyen decisivamente a la mejora de la gestión de las finanzas y las relaciones con los clientes de la empresa que incorpora esta herramienta.

Sin duda nuestra asistencia a la Feria ha superado todas las expectativas iniciales que nos habíamos planteado. Hemos realizado numerosos contactos profesionales, algunos de los cuales ya han fructificado y estamos perfilando detalles para poder suministrar ‘kore’ a las primeras empresas que nos lo han solicitado.

Considerando la enorme proliferación de medios y nuevos canales de comunicación y la aplicación de los nuevos desarrollos tecnológicos, es evidente que estamos en un momento de enorme competitividad dentro de nuestro sector. Esa es la razón por la que ahora más que nunca debemos fortalecer nuestras alianzas empresariales, limar las diferencias que puedan existir, luchar contra el intrusismo y diversificar nuestra actividad. Creemos que estas son las claves para consolidar el espacio que nuestras empresas tienen dentro del amplio campo profesional de las telecomunicaciones”.



“Presentamos nuevas soluciones para SOHO, con entrada de nuevos fabricantes en telefonía IP y Smart Home como Escene y Edimax, respectivamente. En Wireless profesional, las soluciones inalámbricas con capacidad cercana al Gigabit de RADWIN, y sistemas contra interferencias de Cambium Networks, además de toda la gama Airmax AC de Ubiquiti Networks.

En la parte de valor añadido, hemos introducido nuevos servicios de acceso troncal a Internet para operadores en todo el territorio nacional y soporte avanzado de redes, para la optimización de redes WISP. Respecto a nuestra participación en la Feria, la consideramos muy satisfactoria por las oportunidades y el feedback de clientes. Por último, creemos que estamos en un momento de grandes retos para los operadores WISP. La Agenda Digital ha marcado un deadline para dar acceso a Internet rápido y ultrarrápido en 2020. Los grandes operadores llevan delantera con el despliegue de soluciones de LTE y fibra que ofrecen 100Mbps a precios asequibles, compitiendo con los operadores locales. En este contexto, el mercado de la tecnología inalámbrica propone alternativas reales con capacidades cercanas al Gigabit que están a su alcance y les puede ayudar a proteger su negocio”.



“En esta edición hemos presentado los CMTS Cisco Docsi 3.0 y cablemodem refurbished (reacondicionados), con precios muy reducidos. También hemos dado a conocer la marca ARPERS de transceivers (SFPs) compatibles con los principales fabricantes: Cisco, HP, Juniper, etc. Respecto a la Feria, para nosotros ha sido el año con más número de visitantes han pasado

por el stand desde que llevamos acudiendo al evento. Es claro el incremento de expositores en relación a años anteriores, con una amplísima oferta de productos y servicios para las operadoras.

El sector está en un cambio tecnológico, las operadoras están adaptando las infraestructuras para poder incrementar la velocidad de transmisión y no quedarse retrasada respecto al mercado. A nuestro parecer aquellas que no hayan pasado a FTTH o a DOCSI 3.0, deberán hacerlo en un futuro próximo”.



“Presentamos Runpotec, marca austríaca líder en fabricación de guías de fibra de vidrio e implementos para el despliegue de servicios. Respecto a nuestra participación, por el momento, las sensaciones que tenemos es buena. En cuanto al momento del sector, actualmente hay mucha demanda de fibra, por tanto las operadoras tienen

mucho trabajo por delante, en nuestro podemos ofrecer muchas soluciones a operadoras e instaladoras.



“La principal novedad ha sido la plataforma multidispositivo que permite poder ver todos los partidos de la copa y liga españolas. Además de una gran cantidad de contenidos en video bajo demanda. Ha sido la mejor feria de la historia. El sector está en pleno desarrollo con despliegues de fibra óptica hasta el hogar”.



“Presentamos dos BOX, uno de distribución interna (el OBD-1) y para la externa el 1P55-IP 68. Consideramos que nuestra presencia en la Feria de AOTEC ha sido satisfactoria. Respecto al sector, entendemos que pasa por un momento positivo”.



“ En este certamen hemos presentado soluciones de enlace para equipos de cámaras ENG, tanto sin delay (Bolt) como por conexiones 3G/4G/LTE de la marca Teradek (Bond). También hemos presentado soluciones de tomas aéreas mediante drones (DJI) y sistemas de continuidad para Tv de PlayBox.

La feria ha resultado bastante provechosa, permitiéndonos contactar con nuevos y viejos clientes a los que hemos podido mostrar las soluciones que ofertamos a la vez que hemos podido conocer sus preocupaciones y tomar el pulso del sector. Respecto al sector, hemos podido apreciar que está comenzando de nuevo a reactivarse con más serias intenciones de inversión”.



“Las principales novedades presentadas por PTVTelecom, durante la Feria de AOTEC han sido, por un lado la nueva modalidad de Franquicia de PTV, en donde nuestros franquiciados se pueden beneficiar de los servicios centrales de nuestra empresa, tales como Departamento de Atención al cliente, Asistencia técnica de primer nivel, Diseño de Red HFC/FTTH, Descuentos especiales en la compra de Materia, etc. Por otro lado la otra novedad destacable de este año es la nueva gama de equipamiento exclusivo para Fibra Óptica desarrollado por PTVTelecom, a partir de sus más de 30 años de experiencia en este sector. Nuestra presencia en la feria ha resultado muy satisfactoria, ya que la cantidad de visitas que hemos tenido en nuestro stand ha sido muy superior a la estimación inicial, y además se han realizado distintas operaciones de nivel. Sobre el momento actual del sector, fundamentalmente vemos un movimiento masivo de los Operadores tanto de cable como de Wifi, hacia la puesta en marcha de redes FTTH. Gpon avanza con firmeza y es la apuesta segura de futuro”.



“Para IPTV mostramos la gama de productos de IPTV/OTT in-viu; in-viu engloba todo lo necesario para implementar una arquitectura IPTV, OTT, CDN y complementar las redes DVB tradicionales. En GPON, Scancom es distribuidor oficial en España de las marcas Huawei e Iskratel y contamos ya con numerosos proyectos de GPON como referencia. Respecto a cable de fibra óptica, somos Scancom distribuidor oficial de TKF en España, el fabricante holandés de fibra de alta calidad. La presencia en la feria ha resultado bastante satisfactoria. Hemos tenido numerosas visitas a nuestro stand durante los dos días, principalmente interesados en GPON (tanto equipos como despliegue de redes) e IPTV. En general creemos que la feria ha tenido una buena asistencia, tanto en el número de asistentes como en la calidad de ellos (operadores relevantes). El sector se está moviendo bastante en dirección FTTH (GPON). Muchos de los operadores del sector están dando ya el paso de desplegar GPON o están planeando empezar en breve. Hablamos tanto de migraciones de redes (HFC o Wifi) a GPON, como de nuevos despliegues en poblaciones donde actualmente no hay operador local. También muchos están realizando importantes ampliaciones de sus CMTS 3.0 ... Todo esto motivado por la misma necesidad de los altos anchos de banda demandados por los abonados, tanto por los requerimientos cada vez mayores (juegos online, video HD Streaming, etc) como presionados por la competencia ofreciendo fibra (Movistar, Orange, Vodafone, etc)... Esta demanda provoca por un lado la necesidad de mejorar las redes, y por otro la proliferación de nuevas redes en aquellas poblaciones donde no existe operador local. Al mismo tiempo, el interés en soluciones IPTV/OTT está también en crecimiento: El ofrecer a los abonados movilidad en sus canales de TV como valor añadido empieza a ser indispensable.



“Presentamos cables de fibra óptica para redes FTTH. Nuestra presencia en la Feria ha resultado satisfactoria. En relación con el momento actual del sector, lo vemos en plena expansión”.



“Nuestras novedades son la familia de amplificadores modulares DBx, combinadores de cabecera para CCAP, materiales con alto apantallamiento ante interferencias LTE como los latiguillos RF Clase A++, y la nueva gama de pasivos de fibra óptica.

Hemos quedado muy satisfechos tras la Feria Aotec 2015 por dos motivos fundamentales: la alta asistencia de clientes a la Feria y por lo tanto a nuestro stand para ver nuestros productos, y la sensorial acogida que tuvieron nuestros productos allí presentados. Tanto los orientados a actualizar las redes existentes como los orientados a las nuevas redes Ultrarrápidas de fibra óptica.

El momento actual del sector es muy activo y dinámico, lo que es muy positivo porque los operadores están llevando a cabo una renovación profunda de sus redes, lo que redundará en beneficio para los usuarios, oportunidades para proveedores y un importante posicionamiento de nuestras redes a nivel europeo”.



“Principalmente hemos presentado toda nuestra gama de productos y soluciones para redes de acceso de alta capacidad DOCSIS 3.1, Incluyendo Amplificadores y Pasivos de interior y Exterior. También hemos mostrado nuestro equipo DOCSIS ACCESS HUB, una herramienta perfecta para ampliar la red IP dentro de edificios de apartamentos y hoteles (Hospitality), utilizando la infraestructura de cable coaxial ya existente. Además hemos presentado la nueva actualización de software de nuestra cabecera Luminato, así como los nuevos módulos IP, que dejan la cabecera como líder en su seg-

mento y en el tratamiento y procesamiento de señales en vivo, IPTV y OTT.

Sin duda esta edición de AOTEC ha significado un antes y un después para nosotros en nuestra relación con los Asociados y visitantes habituales de la feria. Dentro de nuestra personal situación, y teniendo la edición de este año de AOTEC como punto de inflexión, donde hemos acudido al 100% como TELESTE una vez finalizada nuestra integración, la Feria ha supuesto un paso más en el esfuerzo que estamos haciendo para reforzar y consolidar la confianza de los asociados de nuevo en TELESTE. Estos dos días de convivencia con todas las empresas del Sector compartiendo experiencias, nos permite entender cada vez mejor este negocio. Este año hemos decidido apostar por darle más presencia a todos los nuevos productos de TELESTE, lo que nos ha permitido entrar en contacto con nuevos clientes y nuevos proyectos a realizar.

Además, en esta edición, hemos contar con nuestro Propio Distribuidor en la Zona, Anvimur, proporcionando soporte y atención personal en todo momento, a todos nuestros clientes, lo que nos ha dado un plus de calidad y servicio que espero todos nuestros clientes sepan apreciar y disfrutar. Hemos podido presentar nuestras nuevas tecnologías, hemos conocidos nuevos amigos, hemos podido estar en un ambiente muy distendido, incluso familiar, en definitiva hemos podido pasar unos buenos momentos de convivencia, con la feria como punto de encuentro, y gracias en gran medida al carácter abierto y la forma de ser de los asociados y visitantes. Ahora nos toca devolver la confianza que nos han depositado, con trabajo y esfuerzo para sacar adelante los proyectos encomendados. Sin duda las sensaciones percibidas, nos dan ánimo y fuerza para continuar y sobre todo para estar de nuevo con AOTEC y sus asociados en futuras ediciones de la Feria.

A pesar de la crisis, personalmente, creo que el sector de las Telecomunicaciones es un sector que no lo ha notado tanto, ya que dentro de las prioridades o necesidades que seguimos manteniendo, la inmensa mayoría de la gente sigue manteniendo su línea de teléfono y su conexión a Internet. Sí es cierto que han aparecido muchas ofertas y promociones, sobre todo por parte de las grandes operadoras, lo que ha obligado a bajar precios, dar más servicios, hacerse en definitiva más competitivos ofreciendo más a precios más ajustados, bajando márgenes comerciales, lo que para el cliente final ha sido hasta beneficioso.

Esta mala época que hemos pasado, las operadoras de cable han mantenido el nivel de calidad que tenían, la crisis podría haber afectado a la calidad del servicio o al nivel de los componentes, pero no solo no ha sido así, sino que ahora vemos como muchas empresas tienden a ampliar, modificar y a renovar equipamientos que les permitan seguir dando más y mejores servicios. A día de hoy, la sensación es que hay negocio, hay mercado y vamos en una línea ascendente que en 2016 se debe consolidar. Tenemos sobre la mesa nuevas tecnologías, nuevas oportunidades que nos abren nuevas posibilidades de avanzar.

Todas las empresas del sector estamos preparadas para afrontar la adaptación a los nuevos servicios y retos que están llegando y que nos llegaran en los próximos años, servicios OTT, 4K, redes Ultrarrápidas y de última generación, etc., etc. Creo que debemos mirar al futuro con bastante optimismo”.



“Nuestra gran novedad es UFC Network, un canal dedicado a la Artes Marciales Mixtas y a su Liga más importante, la UFC. Estamos seguros de que es un canal que potenciará enormemente la oferta de nuestros clientes, ya que actualmente este deporte es el que más crece a nivel mundial, estando ya su contenido disponible en 145 países y llegando a más de 821 millones de hogares. Para nosotros acudir a la feria de AOTEC siempre es un motivo de alegría y satisfacción ya que nos permite estar en contacto directo e intercambiar impresiones con nuestros clientes.

Lo que más destaca en el momento actual es el órdago que Movistar ha lanzado al resto de competidores nacionales con la adquisición de Canal +. Los operadores de cable local tendrán que buscar aquellos contenidos que les diferencien de la gran oferta que tiene Movistar. Desde Televisa estamos seguros de que lo lograrán con éxito pues no es la primera vez que se enfrentan a un reto similar y sabemos además que nuestros canales - Canal de las Estrellas, tlnovelas, De Película, Ritmoson, TeleHit y Distrito Comedia - han sido siempre contenidos diferenciadores que, unidos al excepcional y personalizado servicio prestado por el cable local a sus abonados, les ha permitido mantenerlos fielmente frente a otras ofertas de las grandes operadoras nacionales, que por su tamaño no tienen la misma facilidad para adaptarse a las necesidades de sus clientes”.



“Presentamos nuestras nuevas soluciones GPON: ONTs interoperables, formatos carril DIN y distintos equipos de medida.

Durante la feria contactamos con varios operadores y estamos en proceso de venta de productos.

El sector está en auge y continuo crecimiento, en nuestro caso año tras año hemos aumentado tanto nuestro volumen de ventas en toda las áreas como nuestro porcentaje de exportación”.



“Presentamos RT450 microzanjadora y D20x22S3 perforadora dirigida para instalación de Fibra óptica. Encontramos muy satisfactoria nuestra participación; de hecho, en la feria se firmo la venta de la primera perforadora D20x22S3 en España. Consideramos que el sector está en plena expansión y con muchas oportunidades de negocio”.

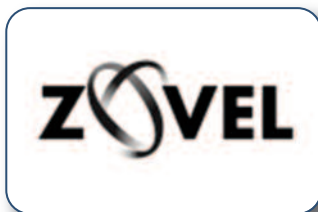


“Wifidom ha presentado dos nuevas soluciones de conectividad inalámbrica: Intracom Telecom, es una solución en banda licenciada, que te permite un alto rendimiento y muchísima velocidad en entornos complicados, muy interferidos y de muy poco espectro radioeléctrico. Y Mimosa Networks, es novedad mundial. Está redefiniendo el Wi-Fi con soluciones que ofrecen la mayor velocidad del mercado, para entornos WiFi en banda libre. Productos de muy alta calidad a bajo precio. Hemos integrado estas soluciones en nuestro portfolio y se están comercializando con mucho éxito.

También hemos presentado nuevos equipos y nuevas soluciones de fabricantes clásicos, con los que ya trabajamos desde hace muchos años y con quienes hemos participado en todas las ediciones de AOTEC; como el C3VoIP (un router con PoE y ATA) de Cambium Networks, o el nuevo AP WiFi 11ac R710 de Ruckus Wireless.

Sobre nuestra presencia, para nosotros es un punto de encuentro con muchos de nuestros clientes, una oportunidad para presentarles físicamente las novedades del sector. Y también hemos contactado con nuevas empresas que estaban interesadas en nuestro portfolio. Siempre es interesante, y un placer, participar en vuestra feria.

Y en relación a la situación del sector, creemos que se encuentra en un buen momento de crecimiento y buenas perspectivas. Con nuevos actores y nuevas oportunidades de negocio para las empresas. La necesidad de cumplir con el objetivo marcado en el Horizonte 2020 genera mucho interés en el sector”.



“Esta ha sido la primera feria en la que ha participado Zoovel, por lo que diría que la principal novedad ha sido el presentar la empresa al mercado de los operadores de AOTEC. Nuestra tarjeta de presentación ha sido nuestra línea de productos GPON, tanto la solución completa como los modelos de ONTs alternativos a los de las grandes marcas del mercado compatibles con instalaciones preexistentes. También hemos presentado otros equipos de acceso, como routers y modems, y una línea de EOC (Ethernet over coax)

Nuestra participación ha sido muy satisfactoria, tanto nuestros objetivos de posicionamiento en el mercado como de ventas han sido cubiertos sobradamente. Nos ha sorprendido la asistencia de público y el nivel de los contactos realizados.

El momento actual lo vemos muy prometedor, en particular la tecnología GPON está en un momento explosivo, son pocos los operadores que no están considerando la sustitución de la red coaxial por fibra, una evolución imprescindible ante el boom del consumo de video. Entrando en detalles, en el sector de negocio de Zoovel, los puntos críticos que creemos van a condicionar el sector son: la estandarización de la red y la interoperabilidad entre fabricantes, la generalización de la WIFI 802.11ac en los equipos de abonado y la disponibilidad de sistemas de gestión y aprovisionamiento flexibles”.

