

"Es un momento muy interesante en la definición de los estándares del futuro en servicios móviles"

Raúl Aledo CEO de Aire Networks

Aire Networks es un partner de confianza para empresas, tanto nacionales como extranjeras, por la fortaleza y escalabilidad de sus soluciones tecnológicas que se adaptan con agilidad a las cambiantes necesidades de las organizaciones.

S la primera vez que Aire Networks participa en el MWC, y lo hará en el pabellón España. "Somos una compañía transversal que pasa por un momento de crecimiento e internacionalización y hemos considerado que el pabellón España era un entorno ideal para abrir la conversación sobre los retos que encaran las compañías españolas que buscan prestar servicios en España y fuera; y por supuesto, para aquellas compañías extranjeras que buscan entrar en España y desean hacerlo de nuestra mano", asegura Raúl Aledo, CEO de Aire Networks, con quién hablamos.

Hablando de las soluciones TI, ¿cuál es el vuestro portfolio y en qué ámbitos geográficos prestáis vuestros servicios?

Nuestro portfolio se sustenta en las unidades de negocio de conectividad, voz, OMV enabler, cloud, datacenter, comunicaciones unificadas y media. Además, con la creación de Grupo Aire en 2021 podemos trabajar en estas áreas de negocio a través de las compañías del Grupo de manera transversal, ofreciendo soluciones en toda la península ibérica. La compra de empresas como AR Telecom en Portugal, favorece este modelo ya que nos ha permitido internacionalizar la compañía prestando servicios en el país vecino. La firma de acuerdos internacionales también nos permite tener presencia en las principales capitales europeas donde nuestro mercado es especialmente exigente.

Suministramos soluciones cloud de última generación sobre infraestructura propia con un sistema de orquestación de última generación único que permite la provisión de una oferta de servicios completa destinada a ayudar a las empresas en su transformación digital. Son soluciones de valor adaptadas a cada empresa con las que estamos po-



"Somos una compañía internacional con vocación de crecimiento y lo hacemos de forma orgánica e inorgánica, con la adquisición de compañías que complementen nuestro portfolio"

sicionándonos como suministrador de referencia en servicios cloud y datacenter.

Además, somos OMV Full Enabler con cobertura Movistar y sistemas de BSS y OSS propio, capaz de suministrar servicios de valor añadido a operadores para clientes finales con un modelo de integración flexible para habilitarles como nuevos OMVs.

En 2022 habéis comprado compañías y ampliado vuestro ámbito geográfico de actuación. ¿Cuál es la estrategia para los próximos años?

Somos una compañía internacional con vocación de crecimiento y lo hacemos de forma orgánica e inorgánica, con la adquisición de compañías que complementen nuestro portfolio. La estrategia se

basa en la firma de acuerdos nacionales e internacionales con los principales players del mercado y asociaciones sectoriales dentro y fuera de nuestras fronteras, como es el caso de GAIA-X, GSMA, Aslan, o SPAIN DC, entre otros.

En nuestra hoja de ruta, contemplamos seguir consolidándonos como compañía firmando contratos con clientes internacionales que aterrizan en Iberia de la mano de Grupo Aire.

Ya que ha nombrado GSMA, ¿qué ha supuesto su adhesión a esta organización?

Ser parte de la GSMA significa mucho, ya que, para nosotros, lo más importante es estar a la vanguardia tecnológica de lo que suponen los servicios móviles, entendidos no solo como la telefonía móvil

tal y como la conocemos, sino también los servicios de IoT, los servicios de valor añadido que nos permitirá el 5G y mucho más. La GSMA es una organización que se encarga de coordinar la definición de los estándares del futuro en servicios móviles, y adherirnos a ella nos permite participar en esta conversación, que está en un momento muy interesante. Ha sido un paso natural en la evolución de nuestros servicios y nos hará ser más competitivos en este mercado tan global.

Después de crecer como OMV, os transformasteis en Mobile Enabler, ¿cómo surgió esta necesidad?

Surge de escuchar a nuestros clientes a los que queremos ayudar a crecer de nuestra mano. Su siguiente paso era hacerse OMV PS, pero con un modelo flexible y adap-

tado a sus necesidades. Así, nos convertimos en el único Mobile Enabler Full en Iberia y les ofrecemos distintos modelos, desde un modelo llave en mano hasta la modalidad de integración más técnica. El hecho de disponer de desarrollos propios como nuestro BSS o OSS es diferencial, pues permite realizar una gestión end to end y ofrecer toda una capa de servicios con la que aumentar el portfolio de soluciones.

¿A qué perfil de empresas se dirige Aire Networks?

Somos el partner de confianza para operadores locales, nacionales, internacionales. También para empresas tecnológicas, consultoras tecnológicas y la Administración Pública.

¿Qué supone para la marca, el Grupo y los clientes que formen parte de GAIA-X?

Nos adherimos a GAIA-X, y somos vocales del hub en España como muestra de nuestro compromiso con la protección de los datos de los usuarios. GAIA-X surge como respuesta a la necesidad de proteger los datos europeos ante los grandes clouders, ofreciendo la garantía de la normativa europea. Tener una red de más de 20 centros de datos neutros federados en toda la península y conectados con una red propia de más de 33.000 km, nos compromete con la protección de las empresas que confían en nosotros, ofreciéndoles información sobre dónde se encuentran sus datos en todo momento y dotándoles de las herramientas para que la protección de estos datos esté en consonancia con las leyes europeas.

Nuestra posición nos permite contribuir a crear oportunidades para innovar en modelos de negocio y en la gestión de datos que ofrezcan a empresas europeas de todos los tamaños escalar y tener presencia a nivel global.

Nuestra incorporación a GAIA-X ayuda a las empresas españolas, que podrán desarrollar nuevos modelos de negocio y soluciones dirigidas a impulsarlas para competir a escala mundial, mediante nuestros centros de datos locales con conexiones internacionales.