



## Unified ICT, la propuesta cloud de Interoute

Tras cerrar el año 2009 con un crecimiento en la facturación del 9% y registrar un EBITDA del 67%, Interoute apuesta ahora por el cloud computing con su plataforma Unified ICT, que permite a las empresas adquirir infraestructuras tecnológicas como servicio. Con esta propuesta, la compañía pretende llevar a sus más de 12.000 clientes flexibilidad para elegir sus servicios, "a través de una plataforma cloud que no ata a sus usuarios, sino que les deja total libertad para que puedan hacer cambios", explica Diego Matas, director general de Interoute Iberia. En concreto, Unified ICT se divide en tres pilares fundamentales: Unified Connectivity, con servicios de conectividad, VPN y acceso a Internet; Unified Communications, que incluye servicios de comunicación, VoIP y videoconferencia; y Unified Computing, con servicios de alojamiento complejo, hosting virtual y externalización de aplicaciones. "Optimizamos los servicios de red para proporcionar funcionalidad basada en cloud", apunta Matas. Así, las

compañías no sólo pueden beneficiarse de soluciones flexibles de acceso a la red y transporte de datos, sino también de una plataforma de comunicaciones con migración PBX, integración IP PBX, Microsoft Office Communicator y SIP Trunking, así como de la posibilidad de manejar la información en múltiples ubicaciones. Con Unified Computing, se puede conectar centros de datos tradicionales y de cloud computing mediante data centers virtuales y reales dentro de la red. "Y todo ello, además, proporcionando dos valores diferenciales: por un lado, el servicio puede montarse de un día para otro; y por otro lado, el cliente no debe comprometerse en un contrato de una duración determinada, sino que puede usar el servicio sólo cuando quiera", en palabras del responsable de Interoute. Ahorro de hardware, facilidad de acceso, disponibilidad de una red propia, flexibilidad y coste predecible son otros de los beneficios que ofrece Unified ICT.



Diego Matas, director general de Interoute Iberia.

Para el futuro, Interoute no descarta complementar su crecimiento orgánico con la compra de empresas y la celebración de acuerdos estratégicos con otras compañías tecnológicas. En 2009, el mercado corporativo se ha perfilado como el motor de crecimiento de la firma, por encima del mercado de carriers al que lleva dedicándose desde sus orígenes.