enRoute*

interoute

noticias INTEROUTE
marzo de 2006
número 1

sumario

- A fondo: aplicaciones alojadas en la web
- Análisis: el nuevo modelo de ASP
- Clientes: Dante, Eurocontrol
- Telefonía sobre IP para BMW
- Servicios: nueva plataforma para intercambio de VoIP

editorial

Estimados lectores:

Esta publicación que hoy ponemos en sus manos nace con el propósito de convertirse en elemento de referencia de las empresas españolas en un sector, el de las tecnologías de la información, en renovación permanente. Mucho más allá que un simple catálogo de productos y servicios al uso, nos hemos marcado el reto de mantenerles informados sobre las innovaciones y tendencias del ámbito tecnológico, guiados por el propósito de que adopten las decisiones más convenientes para su empresa.

Apenas un año después del nacimiento de la nueva Interoute y de la culminación de nuestra red de fibra óptica, que cubre 23.500 kilómetros en los principales países de Europa (de ellos, 1.400 en España) y Estados Unidos, nos presentamos ante las empresas en España con un balance saneado y con todas las ventajas de ser los últimos en llegar al mercado. Somos propietarios de una red inteligente de última generación, con capacidad para transmitir mil millones de MB por segundo y donde hemos alojado aplicaciones y servicios adecuados a las necesidades empresariales del siglo XXI.

Con poco más de un año de rodaje, recientemente hemos recibido con satisfacción la noticia de que la consultora Gartner incluía a Interoute en su reputado Magic Quadrant por el carácter visionario de nuestras tecnologías. Somos conscientes de nuestro tamaño y de que competimos en un mundo de gigantes con una amplia trayectoria y excelente reputación, pero también es cierto que los mayores operadores de telecomunicaciones de Europa han sido clientes nuestros durante años, lo que constituye una garantía de calidad y fiabilidad.

Tenemos una visión convergente de la red, carecemos de herencias y lastres tecnológicos, nuestro accionariado es solvente y estable y hemos desarrollado tecnologías con visión de futuro. Hablemos.

Diego Matas
Director general
Interoute Iberia

a fondo

Aplicaciones alojadas en la red

Los operadores de telecomunicaciones han apoyado tradicionalmente su servicio en una red que era una simple infraestructura de transporte, mientras que los sistemas que posibilitaban las comunicaciones y la prestación de servicios se desplegaban en las oficinas del cliente. Empresas de todo el mundo han invertido así miles de millones de euros en la adquisición, puesta en marcha y mantenimiento de costosísimos y enormes equipos que debían amortizar rápidamente para mantener niveles aceptables de eficiencia.

El desarrollo de grandes redes con capacidad para transmitir millones de megabits por segundo ha cambiado radicalmente el panorama de las telecomunicaciones. Las redes de nueva generación que han entrado en funcionamiento en los últimos años llegan a un mercado que, a nivel de infraestructuras, roza la saturación. Sin embargo, aportan un elemento clave para la competitividad: la inteligencia.

Sobre las nuevas redes inteligentes se han comenzado a desplegar aplicaciones ideadas para atender las necesidades de las empresas hoy: son novedosas, interactivas, fiables y disponibles en tiempo real. En este nuevo escenario, las empresas tienen a su alcance una atractiva oferta de servicios innovadores que pueden alquilar y pagar por uso, lo que les aporta enormes ventajas económicas, operativas y tecnológicas. Además, basta con una conexión IP para acceder a tecnologías de última generación en cualquier momento y lugar.

Gracias al crecimiento del ancho de banda y los ahorros en equipos que propicia este esquema, podemos esperar una rápida expansión de los modelos de prestación de servicios en alquiler. Las empresas asumen cada vez más las ventajas de centrarse en su negocio y encomendar la gestión de redes y servicios asimilados a compañías experimentadas, que comprometen niveles de calidad y fiabilidad por contrato. De hecho, ya se aprecia cierto resurgir de los ASPs en áreas tan relevantes como la telefonía sobre IP o servicios verticales tales como la gestión y transmisión de música y vídeo de alta calidad.

Vivimos en la era de la movilidad y la convergencia, con la vista puesta en la posibilidad de acceder a cualquier contenido, desde cualquier lugar y con cualquier dispositivo tecnológico. Los servicios se desligan de los activos físicos a los que han estado vinculados durante décadas y se rompen las barreras que impedían la convergencia de sistemas fijos y móviles, Wi-Fi y GSM, voz y datos,... Todo es convergente, más móvil y más flexible, en línea con la caída de las barreras tecnológicas y de las limitaciones geográficas. En este nuevo contexto, las empresas mejor situadas no serán las que más gastan en tecnología, sino las que saben elegir la solución disponible más adecuada a sus necesidades y comprometen el mayor esfuerzo inversor en el desarrollo del negocio.

análisis

El nuevo modelo de ASP

ENTREVISTA A ...
Jaime García Cantero
Research Manager
IDC Iberia

Hay un resurgir de los ASPs y si es así, ¿por qué se evita utilizar ese acrónimo? En este sector en el que tanto gustaban las siglas, algunas se han convertido en tabúes. Los ASPs, después de su controvertida evolución en los últimos años (más que fracaso del modelo, habría que hablar una vez más de sobredimensionamiento de las expectativas) son un claro ejemplo de ello.

Frente a estos tabúes, parece que algo está cambiando en el mundo del software en el que cada vez oímos más hablar de modelos de pago por uso, aplicaciones "bajo demanda" (de hecho, la gran mayoría de los grandes proveedores de aplicaciones ya disponen de modelos bajo demanda) y queramos decirlo o no esto se parece sospechosamente a los ASPs.

Por eso, dejando de lado tabúes y consideraciones exógenas, parece clara la evolución de producto a servicio en lo que a aplicaciones se refiere, especialmente en ciertos segmentos.

Además del alquiler de aplicaciones informaticas del tipo ERPs y CRMs, ¿ve alguna otra área potencial que pueda ser integrable en modelo ASP? Claramente, el tema de infraestructuras y capacidad. El modelo de pago por uso es aplicable no sólo a las aplicaciones, sino a asuntos ligados a la infraestructura como la capacidad de proceso o el almacenamiento. Este tipo de soluciones tienen una gran oportunidad no como sustitución de las infraestructuras de las organizaciones, sino como una manera de gestionar picos de necesidades o rápida adaptación a cambios del negocio.

Otro tema es el de las comunicaciones. En muchos países, las soluciones de telefonía IP gestionadas, es decir, ofrecidas como un servicio de pago por uso sin despliegue de infraestructuras propias, han tenido un crecimiento espectacular en el último año.

¿Cuál cree que es el futuro de estos servicios? El futuro de estos servicios es muy prometedor, especialmente en un país como el nuestro con un peso muy alto de las pequeñas y medianas empresas.

Pensemos que el 99% de las empresas españolas tienen menos de 500 empleados y dan trabajo al 87% de los empleados de este país. Sin embargo, sólo suponen el 53% del gasto en tecnologías de la información y la comunicación y, si hablamos del mercado de servicios TI, el porcentaje que corresponde a las pequeñas y medianas empresas ronda el 38%. ¿Cómo explicar que un segmento que supone el 99% de las empresas sólo suponga el 38% del gasto en servicios TI? La explicación no es única, pero un factor fundamental es que tradicionalmente los proveedores de servicios TI no han tenido capilaridad suficiente para llegar a este tipo de compañías, ninguno de los proveedores TI de este país tiene el tamaño para llegar a este más de millón y medio de empresas.

Los operadores de comunicaciones, que ya están dando servicio a todas estas compañías (todas tienen al menos servicio telefónico y la mayoría, servicios de datos y/o internet) son los mejor posicionados para poder ofrecer servicios gestionados a estas compañías cuyas necesidades se parecen cada vez más a las de las grandes compañías y que sin embargo no encuentran en el mercado proveedores capaces de darles soporte para atender estas creciente necesidades.

¿Cree que existe una gran diferencia entre el modelo ASP y el outsourcing tradicional? La diferencia entre ambas soluciones es radical, pese a que en muchos casos la una se utilice por algún proveedor como "cebo" para la otra. La diferencia se ve clara con un ejemplo de la vida real: si quieres preparar ensaladilla en casa y no tienes batidora para hacer la mayonesa, puedes pedir prestada o alquilar una (ASP) o bajar al supermercado y comprar un bote de mayonesa preparada (outsourcing parcial) o incluso llamar a un restaurante de comida a domicilio y pedir la ensaladilla (outsourcing total). ¿Cuál es la solución buena? Depende de lo que busques y de cuáles sean tus gustos, pero lo que está claro es que son diferentes.

¿Cómo ve el futuro de la voz/telefonía dentro de este modelo? Los servicios de telefonía gestionada están teniendo un enorme éxito en países como EE.UU. El atractivo no es sólo la voz, sino aplicaciones basadas en voz que pueden ir desde integración de voz con aplicaciones a servicios de comunicaciones unificadas (alguien se ha dado cuenta del tiempo que perdemos en chequear nuestros distintos canales de comunicación: e-mail, sms, buzones de voz, etc.).

Este tipo de soluciones se adaptan muy bien a organizaciones que quieren disfrutar todas las funcionalidades que hoy la telefonía ofrece, sin tener que hacer grandes inversiones iniciales.

los medios dicen

"La voz sobre IP hará que haya menos regulación. El presidente de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT), Reinaldo Rodríguez, afirmó que el avance de la tecnología IP hará que "la regulación retroceda y se oriente hacia el mundo de la competencia, como en otros sectores".

EFE, 11 de octubre de 2005.

"La inversión media en TI aumentó un 9 por ciento en 2004. La escasa inversión en TI genera un aumento del gasto en mantenimiento y reparaciones de los equipos, según un estudio realizado por Accenture".
Computing, 4 de octubre de 2005".

"La CMT asegura que se han desplegado 26.665 líneas ADSL en agosto. El número de líneas ADSL se situaba a 31 de agosto en 3.047.816 (…). El número de bucles de abonado, el tramo de línea telefónica que va desde la central hasta el lugar en el que se ubica el abonado, se elevó por su parte un 3,5% en agosto, hasta alcanzar los 331.620. El número de bucles compartidos se elevó un 5,1%, hasta alcanzar los 206.015, mientras que el de bucles completamente desagregados creció un 1%, hasta 125.605".

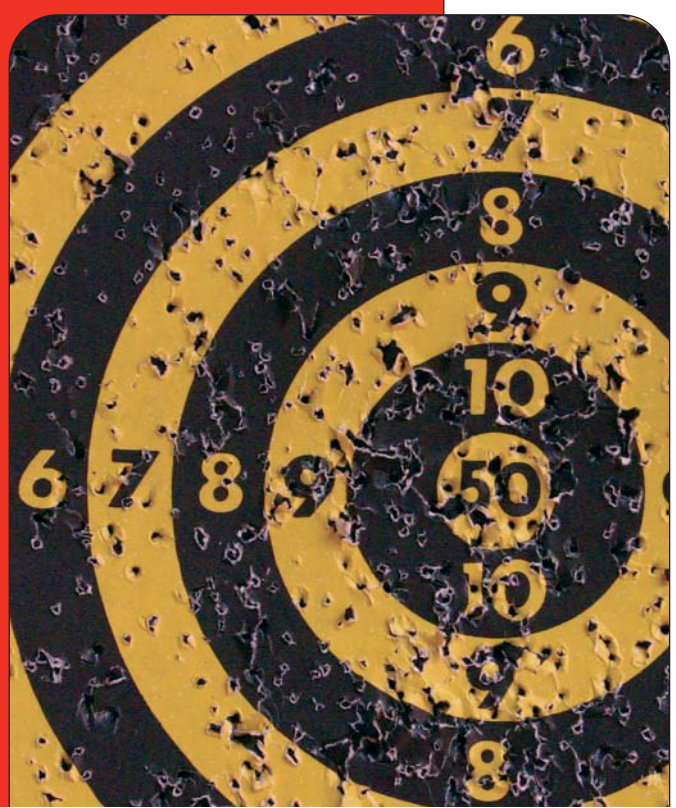
Cibersur, 26 de septiembre de 2005.

"España, décimo país en tráfico P2P. El intercambio de archivos entre ordenadores peer to peer (P2P) es actualmente el servicio dominante en Internet y España está a la cabeza: es el décimo país en tráfico P2P y el séptimo en uso de la red eDonkey, según Cache Logic, especializada en análisis de redes".

El País, 29 de septiembre de 2005.

"Lanzan el primer sistema europeo de localización y navegación por satélite. El satélite Giove-A, primera etapa del sistema europeo de localización y navegación por satélite Galileo, y el módulo propulsor ruso Fregat se separaron con éxito del cohete Soyuz (…). El aparato es el primero de los dos satélites de prueba que la Agencia Espacial Europea (ESA) tiene previsto enviar al espacio antes de junio de 2006, fecha tope para poner en órbita el primero de los 30 satélites operativos con los que contará Galileo en su fase final, en 2010."

www.terra.es , 28 de diciembre de 2005.



novedades interoute

CLIENTES

Dante. La entidad sin ánimo de lucro Dante ha adjudicado a Interoute el suministro de la fibra oscura y servicios gestionados de longitud de onda necesarios para que científicos y universidades de España y otros cuatro países europeos se conecten a Geant2, la mayor red paneuropea de alta velocidad para transmisión de datos.

Eurocontrol. Eurocontrol, la organización europea para la seguridad de la navegación área, ha implementado una Red Privada Virtual sobre IP (IP-VPN) de Interoute para conectar sus oficinas centrales de Bruselas con las delegaciones de Europa Central, situadas en Praga y Budapest.

Nintendo. La compañía líder en entretenimiento interactivo Nintendo ha implementado una red VPN gestionada de Interoute para conectar todas sus oficinas en Europa. Esta tecnología permitirá a Nintendo procesar todas sus comunicaciones internas y externas, así como los servicios de pedidos y suministros para todas sus ubicaciones en Europa a través de la red de Interoute.

INVERSIONES

Via NET.WORKS. Interoute ha adquirido la empresa Via NET.WORKS y sus operaciones en España, Francia y Alemania, así como PSINet Europe en Alemania, Francia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo y Suiza. Esta compra aporta más de 45 millones de euros en ingresos y sitúa a Interoute como uno de los principales suministradores europeos de comunicaciones y alojamiento gestionado para empresas.

Dubai Holding. Interoute ha firmado un acuerdo estratégico con la operadora de telecomunicaciones Tecom, compañía de Emiratos Árabes Unidos integrada en Dubai Holding. En virtud de este acuerdo, Tecom invertirá más de 120 millones de euros en Interoute. Dicha aportación contribuirá al crecimiento de Interoute en servicios a grandes operadoras de telecomunicaciones del Sur y Este de Europa, Oriente Medio y África y a estimular el crecimiento del negocio corporativo.

SERVICIOS

Plataforma de intercambio de VoIP. Interoute ha inaugurado en Madrid la primera plataforma de la Península Ibérica para intercambio de tráfico de telefonía sobre IP entre operadoras de telecomunicaciones. Así, Interoute abre las puertas de las comunicaciones internacionales a compañías operadoras que carecen de red o que no desean afrontar los costes de tener presencia internacional propia. Los clientes sólo pagan una cuota mensual por cada puerto de acceso a la red de Interoute y gestionan todas sus llamadas telefónicas con tarifa plana.

Hosting. Siguiendo con la filosofía de "aplicaciones alojadas en la Red" y tras la reciente adquisición de Via Networks, Interoute ha decidido potenciar los servicios de hosting en su red. Este servicio permite a los clientes externalizar, en manos de profesionales, servicios web gestionados, centros de back up remotos, centros de contingencia, externalización de aplicaciones y otros.

Premios

La revista Internet Telephony ha otorgado el premio "Producto del Año 2005" en Estados Unidos a la nueva plataforma de intercambio de telefonía por IP de Interoute. El galardón responde al carácter innovador del nuevo servicio de Interoute, puesto en funcionamiento hace menos de un año y que ya cuenta con más de 100 clientes en todo el mundo. Internet Telephony es considerada la publicación de telefonía sobre IP más relevante de Estados Unidos desde 1998.

Interoute en la prensa

- **"Interoute. Nueva plataforma de intercambio de VoIP".** ABC, 4 de diciembre de 2005.
- **"Interoute lanza una plataforma de Voz sobre IP".** La Gaceta de los Negocios, 2 de diciembre de 2005.
- **"Interoute se vuelca en el desarrollo de serviciosalojados".** Comunicaciones World, 1 de enero de 2006.
- **"Interoute dará acceso a las universidades españolas a la red Geant2".** Agencia EFE, 18 de noviembre de 2005.
- **"Las telecos giran sus antenas hacia Europa".** ABC, 1 de noviembre de 2005.
- **"Interoute adquiere las operaciones de Via NET.WORKS en Europa".** Comunicaciones World, octubre de 2005.
- **"Interoute soportará Apple Quicktime".** Computing, octubre de 2005.
- **"Nintendo Europa contrata los servicios de redes virtuales VPN de Interoute".** Noticias Pyme, 15 de septiembre de 2005.

Más noticias en *www.interoute.es*
Gabinete de Prensa

el cliente

Telefonía sobre IP en BMW Iberia

La compañía automovilística BMW empezó en 2003 a plantearse el paso de comunicaciones telefónicas tradicionales a telefonía por IP, aprovechando su cambio de sede central en España.

BMW Iberia contrató los servicios de Interoute para las comunicaciones de voz y datos desde su nueva central en Madrid con todo el mundo. El acuerdo incluye ancho de banda para acceso a Internet y telefonía sobre IP de alta calidad. El modelo de contratación es totalmente flexible y permite a BMW incrementar el ancho de banda de forma automática y según sus necesidades, pagando sólo por el uso.

"Cuidamos mucho la atención al cliente, tanto antes como después de comprar el coche. Vamos, que hacemos muchas llamadas. La elección de una telefonía u otra no era una tontería", afirma Javier Casanova, director de Informática de BMW España. *"Hicimos números y optamos por la telefonía IP"*.

Echando la vista atrás, Casanova se muestra orgulloso de haber realizado esta apuesta de la mano de Interoute. *"Nos ahorramos más de la mitad de los costes de implantación de la infraestructura telefónica y entre un 20% y un 30% del gasto en llamadas"*, señala. *"Interoute nos hizo un planteamiento muy limpio -pago por uso-, garantiza un ancho de banda que otros no ofrecen y aporta calidad a precio atractivo"*.

Los responsables de Tecnología de BMW Iberia han implantado la telefonía IP de forma paulatina en los distintos departamentos de la central en Madrid.

La telefonía IP tiene más funcionalidades que la telefonía tradicional, tales como el directorio de empleados, información y opciones adicionales. Constituye una tecnología de especial atractivo para empresas con una plantilla importante de teletrabajadores o de agentes comerciales, que gracias a la telefonía IP pueden llevarse la extensión fuera de la oficina y realizar su trabajo de forma más eficaz y sin necesidad de desplazarse a la oficina.

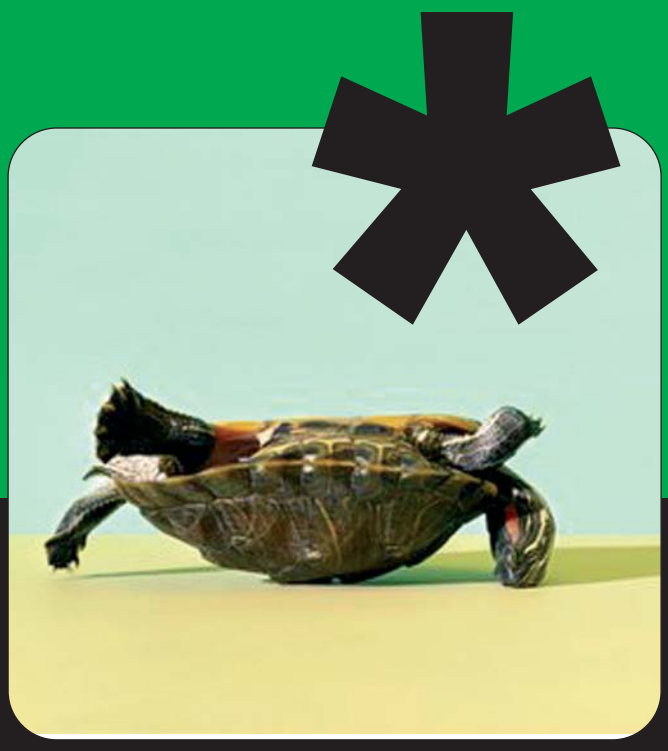
La flexibilidad del sistema permite dar de alta nuevas líneas internamente, cambiar las configuraciones de los teléfonos según precisa cada usuario, personalizar al máximo, trasladar extensiones de un departamento a otro, en definitiva, adaptar la tecnología a las necesidades de la empresa en cada momento y al crecimiento de las ventas.

Además, con el servicio de Interoute se pueden cursar llamadas a cualquier destino mundial con un coste realmente competitivo y pagando sólo por los segundos que dura la conversación.

El proyecto desarrollado por BMW Iberia ha sido pionero, tanto dentro de la compañía alemana como en el sector automovilístico en general.

Información publicada en Actualidad Económica

productos y servicios*



Soluciones Interoute

- Almacenamiento gestionado en Data Centres
- Seguridad Gestionada
- Alojamiento de Servidores
- Back up Remoto
- Centros de Contingencia

Media Services
- Streaming
- Geolocking

Servicios de Voz
- VVN (Redes Privadas Virtuales)
- VoIP (Voz sobre IP) para empresas
- Hosted PBX

Servicios VPN
- Acceso
- Seguridad
- QoS (Quality of Service)

Servicios IP
- Acceso
- Tránsito

Servicios de Ethernet
- Punto a Punto
- Punto a Multipunto

Servicios de Colocation a varios niveles
- Operador
- Suministrador de Servicios
- Data Centres

Servicios de Infraestructura
- Canalizaciones
- Fibra óptica

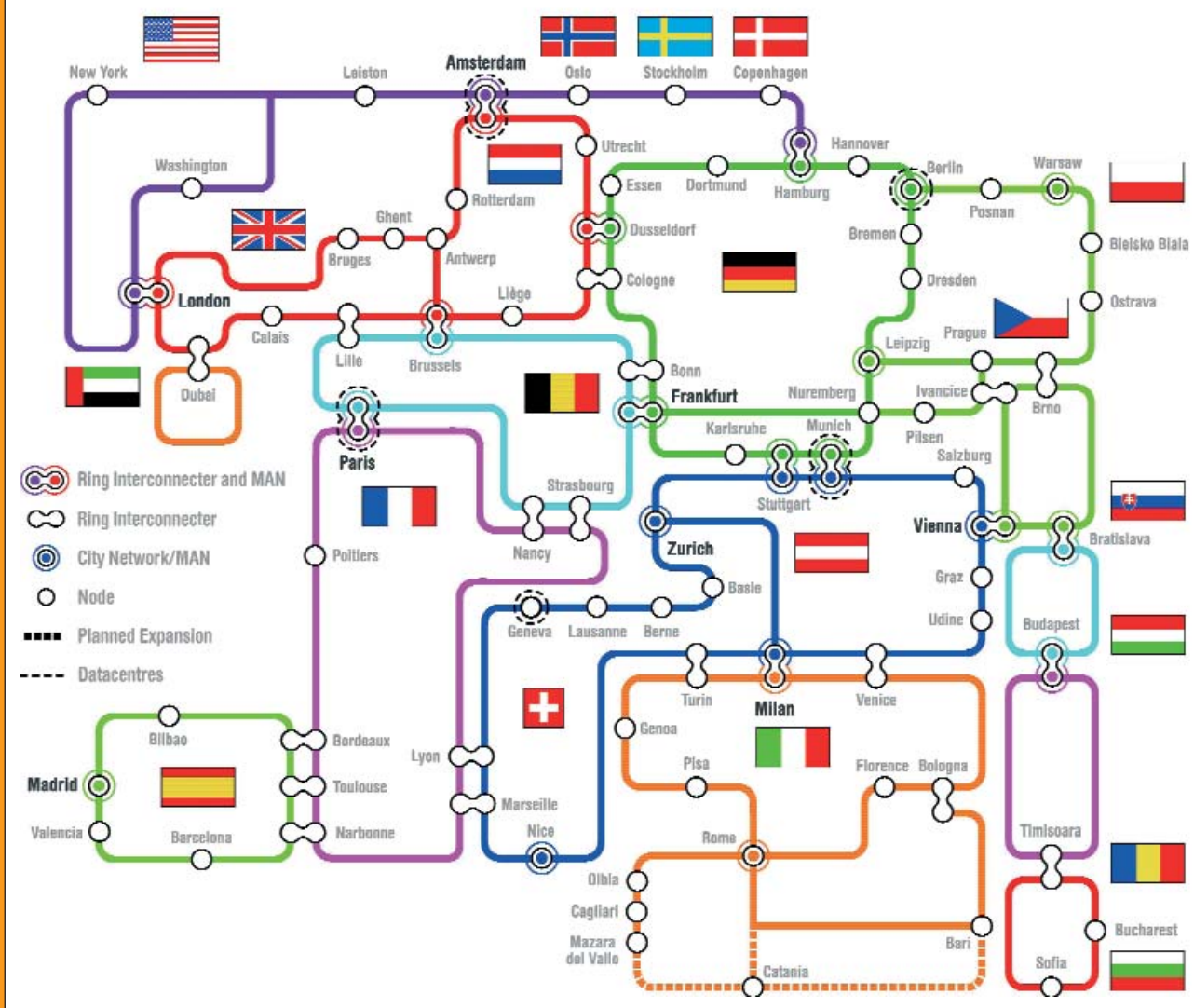
Servicios de Ancho de Banda
- Longitud de onda
- SDH

© EnRoute, es una publicación gratuita editada por Interoute Iberia.
C/ Cardenal Marcelo Spinola, 42
28016 - Madrid
Tel.: 91 515 96 80
Fax: 91 515 96 81
www.interoute.es

Tirada: 5.500 ejemplares. Periodicidad trimestral.
Dirección y Coordinación: Yolanda Chimeno, Marketing Manager. Interoute Iberia.
Colaboraciones: Jaime García, Director de Análisis. IDC Research España.
Coordinación editorial y producción: AX Comunicación. www.axcomunicacion.com

Si desea colaborar con EnRoute news,
contacte con el departamento de Marketing en el 902 99 58 58 o vía e-mail: info@interoute.es

red Interoute



interoute

Hablemos. Tel: 902 99 58 58
e-mail: info@interoute.es
www.interoute.es