

en Route*

* noticias INTERROUTE
marzo de 2009
número 10

sumario

- **A fondo: Tecnología para la economía**
- **Análisis: ¿Qué están haciendo las empresas de TI contra la crisis?**
- **El cliente: Uno de 50**
- **Tecnologías: Servicios Gestionados IPv6**

editorial

Cada vez que leemos una publicación o que visitamos un página web del entorno de las TIC, nos sorprende la cantidad de terminología nueva. Parece que hay “ciclos” o modas que, tras una primera oleada tecnológica que supuestamente va a cambiarlo todo, y encontrar su nicho aplicativo, son “enjuagadas” por la siguiente ola. En medio existen concepciones o arquitecturas que marcan un punto de inflexión en el panorama tecnológico y de servicios asociados a esta tecnología.

Hemos visto cómo el mundo de la telemática y redes informáticas nació con un modelo centralizado de “nodos” y jerarquías que después se descentraliza y se “aplana” y que ahora parece que se difumina. Estoy refiriéndome al nuevo paradigma que, con un

anglicismo más, se ha denominado “cloud computing”. Bajo este concepto existe un cambio radical sobre cómo se estructuran los servicios en red.

¿Es el “cloud computing” tan importante? Es un término que se repite mucho últimamente, bueno debe ser cuando –compartió editorial con Barack Obama en el London Times el día previo a las elecciones en Estados Unidos y tanto la prensa económica como la especializada le dedica cientos de artículos cada mes.

Vayamos al principio. La nube (cloud) es la red, ya se trate de Internet o de una red IP privada donde los recursos se encuentran diseminados. A diferencia del hosting y el housing tradicional, donde

conocemos la ubicación física de los servidores que ejecutan las aplicaciones y almacenan los datos, en el Cloud Computing esa ubicación física deja de tener sentido. Sucede como cuando nos conectamos a Google o Amazon: no sabemos ni nos interesa conocer dónde están los servidores, siempre que el servicio funcione satisfactoriamente.

Esta nueva arquitectura de red crea un entorno muy dinámico y flexible que permite sacar máximo provecho a los sistemas en red. Su piedra angular es la virtualización como concepto y el uso de servidores virtuales constituye uno de los escenarios potenciales. Las aplicaciones de estos sistemas en un ámbito “macro” abren la puerta a infinidad de combinaciones que aun estamos por ver.

Ya se empiezan a vislumbrar distintas interpretaciones de cómo se articula este nuevo concepto de la mano de varios fabricantes, pero aún es pronto para saber cuál es la más adecuada. Desde Interoute invitamos a las empresas a subir en este tren (en lugar de dejarse llevar por los cantos de sirena de la tecnología “fresca”) para tener una idea clara de cómo puede beneficiarnos. La realidad es obvia: el elemento básico y necesario que funciona como una red neuronal es la propia Red. Hablemos.

Diego Matas
Director general
Interoute Iberia

Tecnología para la economía

No vamos a mencionar aquí la palabra que está en la mente de todos en estos momentos. Nos encontramos con muchos retos, pero hay dos evidentes: saber si lo peor ya ha pasado y cómo salir de la situación actual. La globalización nos ha igualado tanto que los ciudadanos de cualquier parte del mundo están sufriendo consecuencias similares por motivos muy parecidos —aunque el daño tiene distintos grados— y ven a sus líderes incapaces de explicar lo que están haciendo para resolver los problemas, al menos de momento. Si preguntas a un ciudadano japonés y a otro español, es muy posible que respondan lo mismo, aunque las culturas sean tan diferentes.

La tradición dice que, en estas situaciones, se tienen que producir cambios dramáticos que permitan construir nuevas bases económicas. Mientras que casi todo el mundo es capaz de saber por qué se producen los crecimientos, en tiempos malos, el análisis es a posteriori. Tenemos mucho menos control sobre lo que pasa, si es que hay alguno.

Sabemos que la recuperación va a ser larga, que probablemente durará años y que los cambios que se

tienen en mente como necesarios a medio o largo plazo quizá se precipiten. La producción de muchos bienes de consumo intensivos en mano de obra y empleo no va a volver. Cuando llegue la recuperación, las empresas producirán donde les sea más rentable, independientemente de las medidas proteccionistas tan en boga.

Además, los empleados que superen las reestructuraciones, tendrán que sacar adelante las compañías y hacer más con menos. En situaciones como ésta, las empresas revisan su cartera de proveedores para desmarcarse de la competencia con la inversión más baja posible, o incluso sin ella, en pago por uso. La forma en que adquieren los productos y servicios puede cambiar para siempre desde ahora.

El efecto multiplicador de la tecnología sobre la productividad es nuestro aliado. Hace unos años era imprescindible acudir a la oficina para trabajar, pero hoy las personas pueden cumplir con su trabajo desde cualquier lugar y optimizar su tiempo, si tienen las herramientas apropiadas. Si el mercado interior no es una opción, habrá que hacer las

cosas con mentalidad ‘glocal’. Las inversiones en infraestructuras tecnológicas llevadas a cabo de forma individual por parte de las empresas tienen poco sentido, si la economía de escala permite utilizar recursos compartidos a mucho menor precio. Una empresa o un emprendedor con una buena idea pueden enfocar sus esfuerzos, incluyendo los de inversión, en el producto que quieren lanzar y en el mercado que conocen bien. Al igual que no se preocupan, en terminos generales, de cómo se produce la electricidad que consumen (consideraciones ecológicas aparte), pueden disponer de recursos de datos y de voz en la Red, a los que acceden por una conexión IP cuyo único requisito es tener la capacidad y calidad adecuados.

El coste de almacenamiento o el de proceso de la información resultan mucho más bajos cuando se adquieren en grandes proporciones, con la ventaja añadida de que la capacidad de crecimiento se suele multiplicar por mil entre una tecnología y la que es sustituida. Esto no ocurre en ningún otro entorno y a veces resulta difícil aprovecharlo. Si bien es fundamental para un país desa-

rollado disponer de una infraestructura de carreteras adecuada, en una economía basada en el conocimiento, la creatividad y los servicios, nuestro trabajo es añadir valor a esa infraestructura. Pero normalmente ocurre al contrario: surge la necesidad y entonces se construyen las infraestructuras.

Microsoft y otras empresas cuyo éxito ha estado tradicionalmente ligado a vender sus ‘productos’ para que el cliente los adquiriese físicamente, están inmersas en el lanzamiento de ‘servicios’ en red. La conexión de equipos digitales a alta velocidad no es un concepto nuevo. A pesar de que el concepto de ‘internetworking’ que dio origen a Internet con mayúsculas se inventó en los años 60 y de que a lo largo de los años se ha pasado por diversas etapas y arquitecturas cliente-servidor, es quizá en estos momentos cuando asistimos a la convergencia entre quienes llegan a la Red partiendo del dispositivo de usuario y los que llegan al usuario partiendo de la Red. La diferencia es que los contenidos estarán en la red.

J.M.A.



análisis

¿Qué están haciendo las empresas del sector TI contra la crisis?



Con cada nuevo dato sobre las perspectivas de la economía, me viene a la cabeza la frase de un viejo profesor, recientemente fallecido: “Tú no quieres un ordenador, quieres las nóminas preparadas el día 25”. La reacción surge de inmediato: “¡Caramba, mis clientes no quieren un ordenador, tengo que aprender cómo se preparan las nóminas!”

La tecnología no es un fin en sí misma, sino una herramienta para conseguir objetivos de negocio, no del propio sector, sino de nuestros clientes y usuarios. Es en momentos como éstos cuando se debe “hacer limpieza” y abandonar los modos de actuar basados en “productos” y centrarse en “soluciones”, entendidas como los mecanismos para llevar a buen fin los objetivos del cliente. En otras palabras, dejar de mirarse a uno mismo para mirar más al cliente, haciendo nuestros sus problemas.

Es en las motivaciones últimas de los usuarios donde la industria de los sistemas de información y comunicaciones está buscando el oxígeno que comienza a faltar en algunas áreas. Y mientras parece claro que la industria debe mirar más el negocio de los clientes para poder acompañarlos, otros han encontrado la luz en los clientes que, movidos por el actual marco adverso, han decidido reducir costes usando la tecnología como aliado.

2 Los que han optado por conocer mejor a sus clientes se están organizando en áreas verticales cada vez más

estrechas, hasta el punto de ofrecer soluciones independientes, casi de nicho, para clientes de distinto tamaño, región, sub-sector, especialización, ... Las empresas y departamentos de TI nos estamos convirtiendo en proveedores minoristas de un número creciente de soluciones especializadas, que nos fuerzan a atender multitud de proyectos simultáneos con un abanico creciente de habilidades. La clave del éxito en este empeño radica en resolver dentro de cada organización la contradicción aparente entre hiper-especialización y flexibilidad.

Un ejemplo es el control del riesgo. Vemos muchas organizaciones grandes, especialmente en finanzas, esforzándose por controlar mejor sus procesos productivos, a fin de evaluar el riesgo y reducirlo. La complejidad es gigantesca, con el uso simultáneo de tecnologías punteras como los sistemas de explotación de información crítica (CDM, Critical Data Mining), el reconocimiento de situaciones complejas (CEP, Complex Event Processing), el análisis en tiempo real estricto (HRTA, Hard Real-time Analysis) o el modelado estadístico de procesos aleatorios potencialmente dañinos que permitan obtener datos con valor predictivo (Scenario Analysis).

He escogido a propósito un ejemplo de difícil comprensión para argumentar una idea crítica en la recuperación de la crisis: el grado de especialización necesario para continuar avanzando es tal que ya no es posible desarrollar los sistemas dentro de las organizaciones

ni unirlos mediante el buen hacer de los voluntariosos departamentos internos de informática. Son necesarios especialistas (antes los llamé hiper-especialistas) y organizaciones de servicio que puedan garantizar el funcionamiento de la solución, su evolución o su continuidad ante problemas. En resumen, un entorno abonado para el crecimiento tecnológico y para servicios de gran valor añadido.

En el otro lado, los clientes y usuarios que han decidido reducir sus costes se encuentran diversidad de tecnologías: virtualización, bussiness intelligence, CRM, ERP, VoIP, hosting, gestión de contenidos, etc. que tienen un punto en común: la integración.

La introducción de los sistemas ha sido gradual, en ámbitos concretos de las organizaciones y generalmente para reemplazar tecnologías menos óptimas. Los ordenadores han ido creciendo en número y funciones, conectándose entre sí y con el exterior. Lo que comenzó como ‘una persona, un ordenador’ ha dado paso a una gran sopa de tecnologías donde priman la reutilización y la simplicidad. La comunicación, entendida como conexión y compartición de información, es el punto crítico.

Los sistemas comerciales bancarios han sido ejemplo de integración durante años: por ejemplo, el Parténón (Grupo Santander), exportado con éxito a las principales empresas del holding, aún docenas de productos, mecanismos de análisis, gestión de la fuerza comercial y muchas otras

funcionalidades. Sin embargo, las áreas de gestión de tesorería, auténtico corazón del banco, han visto crecer sistemas independientes, a veces incluso aislados entre sí. La imagen del trader de bolsa con media docena de pantallas delante, varios teclados y un par de teléfonos, no es un ejemplo de sofisticación tecnológica, sino un fracaso en la integración de la información, cuando se trata de sistemas de tiempo real crítico. Cuando oímos noticias sobre pérdidas millonarias o errores en los sistemas de valoración, podemos pensar que se va a hundir el mundo o bien ver una oportunidad de negocio y crecimiento.

En definitiva, la mayor involucración dentro de los procesos productivos de clientes y usuarios y la integración (entendida como reutilización y simplificación para generar ahorro de costes) son las principales tácticas del sector TI para afrontar la crisis.

Recuerdo ahora otra frase, esta vez de una eminencia en el sector de telecomunicaciones y entonces profesor mío: “la tecnología ofrecerá a corto plazo lo que hoy preparan los laboratorios de las empresas de éxito; a medio plazo, lo que se investiga en las Universidades y a largo plazo, justamente lo contrario de lo que hoy consideramos como seguro”.

Ignacio Rivera
Consejero delegado
List Technology

el sector se mueve

- Las grandes empresas españolas aumentan su presupuesto para outsourcing de servicios tecnológicos. Esta partida ha pasado del 23% en los dos últimos años al 30% actual, de acuerdo con un informe de Penteo Fórum. El sector ha madurado rápidamente, al igual que la confianza y necesidades de las empresas.

- La CMT ha aprobado las medidas que regirán el despliegue de las redes de nueva generación (NGN) y marcarán el desarrollo de los servicios de banda ancha en los próximos años. Para Reinaldo Rodríguez, presidente de la CMT, el objetivo es fomentar el despliegue de redes y dotar de seguridad jurídica y transparencia al proceso de transición.

- La virtualización será el eje del sector en 2009, según el último ranking de Gartner sobre tecnologías estratégicas para el negocio. La consultora distingue entre virtualización de almacenamiento (para reducir costes) y del escritorio, que permite a los usuarios incluir sus perfiles en dispositivos múltiples. Tras la virtualización, figuran el cloud computing, los servidores y las arquitecturas orientadas a web.

- Mil millones de personas tienen ya acceso a Internet en todo el mundo, señala un informe publicado por TechPulse 360. El área Asia-Pacífico es la que tiene más usuarios, con un 41% del total, seguida de Europa (28%) y Norteamérica (18%). China, con cerca de 180 millones de usuarios, encabeza el ranking.

- El sector tecnológico capeará mejor la crisis que otros, afirma un estudio de Accenture. Incluso en caso de que la situación se prolongue, sólo el 3,2% de los usuarios estarían dispuestos a prescindir de Internet, el 8,2%, del teléfono y el 0,9% de la telefonía IP (VoIP).

- El mercado de dispositivos electrónicos de telecomunicaciones ha caído un 13,57% en 2008 y el segmento de hardware y productos TIC, un 10,81%, según Asimelec. Sus previsiones apuntan a un crecimiento cero en el primer semestre y reactivación a partir del verano. La patronal ha pedido a la Administración más recursos para el desarrollo de la Sociedad de la Información.

novedades interroute

Servicios Gestionados, tecnología de última generación sin coste de inversión

Interoute centra su oferta tecnológica en la Red para ofrecer a las empresas servicios de última generación, sin que se vean obligadas a adquirir y amortizar sistemas complejos. Basta un enlace web para descargar las aplicaciones y comenzar a utilizarlas. Con esta iniciativa –denominada Servicios Gestionados –cada cliente contrata lo que necesite, cuando lo necesite y paga por uso. El modelo ofrece ahorros de hasta el 50% frente a las fórmulas más tradicionales.

La oferta abarca telefonía sobre IP, transmisión de datos (VPN, Ethernet, Internet, seguridad gestionada), multimedia y distribución de contenidos digitales, Ethernet, hosting dedicado, hosting virtual, conectividad e incluso fibra óptica para que los usuarios puedan crear su propia red. El cliente tiene el control absoluto sobre la red y los servicios contratados.

De acuerdo con la consultora Equatium, los servicios gestionados serán el principal foco de interés de los responsables de tecnología de las empresas en los próximos años. Este atractivo se explica por su flexibilidad, disponibilidad y retorno rápido de la inversión.

Crecimiento

Servicios en Rusia y Ucrania
Interoute inaugurará un nuevo PoP en Moscú en los próximos meses para dar servicio a empresas. Los primeros servicios disponibles serán banda ancha, conectividad Ethernet e IP-VPN MPLS. Además, la compañía ha firmado un acuerdo con un operador local para ofrecer cobertura en toda Rusia y Ucrania. Esta apertura refuerza el carácter innovador de Interoute y su compromiso con los clientes.

Conexión de Malta con Europa
La interconexión de Malta con Italia y el resto de Europa mediante el nuevo cable submarino de Interoute y Go ya es una realidad. El proyecto, denominado ‘GO 1 Mediterranean Cable System’, ha concluido en enero y multiplica por nueve la velocidad de las conexiones con la isla. Su propósito es aumentar la fiabilidad de las redes de banda ancha y ayudar a Malta en su apuesta por convertirse en eje de las telecomunicaciones en el Mediterráneo.

Clientes


El grupo papelerero Stora Enso ha contratado en España los servicios de VPN de Interoute para conectar sus oficinas de Madrid, Barcelona, Guipúzcoa y Portugal. La compañía, líder en el sector de papel, embalaje industrial, madera y construcción, utilizará también la telefonía IP de Interoute y los servicios de acceso Internet Central.


Photobox, líder europeo en el mercado de fotografía online, ha contratado a Interoute para asegurar sus servicios de alojamiento y conectividad. La compañía ha conectado sus dos centros de producción de Sartrouville (Francia) y Londres a los data centres de Interoute mediante una solución VPN.



Más de 76.000 usuarios siguieron en directo el Sorteo de la Lotería de Navidad en elmundo.es que, por tercer año consecutivo, ha contado con el soporte tecnológico de Interoute. Para poner en marcha esta iniciativa, elmundo.es incrementó en un mil por ciento la capacidad de sus servidores. El ancho de banda adicional consumido superó los 2 Gb/s, lo que supone multiplicar por 10 el consumo habitual, y se sirvieron más de 2.500 GB de tráfico.



GPS (formado por MPIB y G+J, la división de prensa y revistas del grupo Bertelsmann) ha contratado los servicios de hosting dedicado de Interoute para alojar las páginas web de todas sus publicaciones en España. Más de 25 años de experiencia en el mercado editorial español convierten a G+J España en un grupo sólido y con publicaciones de calidad. G+J es actualmente el segundo grupo editor de revistas en España.

Premios

Capacity ha otorgado a Interoute el premio a la “Mejor Red Paneuropea para Operadores” por tercer año consecutivo. El jurado ha valorado muy positivamente las inversiones de Interoute para entrar en los mercados emergentes de Europa del Este y Central y los esfuerzos para extender su red de telecomunicaciones en el área mediterránea, Rusia y sudeste asiático.

eventos



12 de marzo - Ámsterdam
Redes digitales y gestión de contenidos. El seminario analizará las oportunidades que ofrecen las nuevas redes CDN a operadores de telecomunicaciones y suministradores de servicios. Mathew Finnie, CTO de Interoute, repasará las estrategias del sector en construcción, compra e implementación de redes.



27 de abril - Ámsterdam
Seminario sobre outsourcing estratégico para operadores de telecomunicaciones y proveedores de servicios. Se desglosarán las ventajas del outsourcing para las estrategias de negocio de los operadores en el marco de una competencia cada vez mayor y la entrada en escena de nuevas tecnologías.



1-3 de junio - Washington DC
International Telecoms Week convoca cada año a más de 1.000 compañías mayoristas de telecomunicaciones procedentes de 130 países para intercambiar opiniones y experiencias y realizar negocios.



26 y 27 de mayo - Madrid
Virtualization Forum 09. En este encuentro se analizarán las ventajas que la virtualización ofrece a las empresas para ahorrar costes, espacio y recursos, al tiempo que contribuye a aumentar la flexibilidad y disponibilidad de la información.



Resultados

Interoute crece un 32%
Los ingresos de Interoute se situaron en 247 millones de euros en 2008, lo que supone un crecimiento del 32%. La compañía, que acumula cinco trimestres consecutivos con EBITDA positivo, disfruta de una excelente posición para lograr este año un impulso similar, gracias al crecimiento global de la demanda de servicios de conectividad de gran capacidad.

Tecnología

IPv6
Interoute ha mejorado la capacidad de su red IP de nueva generación para soportar servicios basados en IPv6. Esta tecnología –disponible para acceso a Internet, tránsito global y Euro-tránsito –está llamada a sustituir a Ipv4, cuyo límite en el número de direcciones admisibles ha comenzado a restringir el crecimiento de Internet y su utilización, particularmente en países emergentes. Interoute se anticipa así a las previsiones de los analistas que estiman que el rango de direcciones posibles para IPv4 llegará a su límite en 2011.

Mercado

Visión de futuro de Interoute, según Gartner
La firma de análisis Gartner ha destacado el carácter visionario de la estrategia de Interoute en su último informe sobre Suministradores de Servicios de Redes Paneuropeos. El ‘Magic Quadrant’ de Gartner remarca la calidad y capacidad de la red de fibra de Interoute, las ventajas de la automatización de procesos y su compromiso con las aplicaciones basadas en red, como Microsoft Office Communications Server y voz IP.

Ovum destaca el crecimiento y la calidad de Interoute
La consultora de mercado Ovum ha destacado el crecimiento de la red de Interoute y de su penetración en el sector empresarial. Ovum cita, entre las principales ventajas de la compañía, son su solidez financiera, la innovación de su cartera de productos y la calidad del servicio al cliente.

El cliente



Acceso a Internet y telefonía sobre IP

La compañía española de diseño de bisutería y complementos Uno de 50 (www.unode50.com) ha contratado los servicios de acceso a Internet y voz sobre IP de Interoute para mejorar las comunicaciones entre la sede central de Madrid y sus tiendas internacionales.

Uno de 50 estima que este proyecto reducirá entre un 35% y un 40% el coste de sus comunicaciones internacionales, por lo que analiza su implementación en las 46 tiendas propias que tiene en España.

“Servimos diariamente productos a nuestras tiendas y controlamos los stocks online, así que las comunicaciones son un elemento clave”, señala Ramón Ramallal, director de Tecnología de Uno de 50. “Para abrir establecimientos en los principales países europeos, necesitábamos un proveedor de telecomunicaciones sólido y con buena presencia internacional. No queríamos una operadora local en cada país, sino un interlocutor único”.

Ramallal apunta: “Hablamos con varios carriers y vimos que Interoute disponía de red propia en los países más importantes. Cubría nuestras necesidades y, tanto por tecnología como por las SLAs y la calidad de los datos, se quedó con el proyecto”.

Uno de 50 dispone de una VPN con acceso a la red MacroLan que conecta todas sus tiendas online. Los sistemas trabajan con servidores centrales y necesitan tener la información en tiempo real. “Ese es el valor que nos aporta Interoute”, añade el responsable de TI.

Para suministrar el servicio, Interoute ha montado una línea Fast Ethernet de 100/10Mbps garantizados en la sede central de la compañía, como parte de un proyecto de ámbito internacional. El acceso a Internet está totalmente gestionado de extremo a extremo las 24 horas, los siete días de la semana. Uno de 50 utilizará también el servicio de Voz sobre IP para la terminación de sus llamadas telefónicas internacionales a través de la red de Voz y datos de Interoute.

Este contrato muestra el valor de las nuevas tecnologías IP de Interoute para reducir costes y optimizar la red de ventas no sólo en grandes empresas, sino también en pymes.

Uno de 50 nació hace 12 años de la mano de un grupo de diseñadores decididos a crear piezas originales y divertidas. Su nombre parte de la idea de producir sólo 50 unidades numeradas de cada pieza y aportar así exclusividad al producto. Hoy sus diseños se venden en más de 30 países, que aportan la tercera parte de la facturación.

Las colecciones de Uno de 50 son totalmente artesanales e incluyen anillos, pulseras, pendientes, collares, llaveros, cinturones y artículos de decoración. La empresa utiliza cuero y aleaciones de diversos metales, con un acabado en plata que permite obtener joyas y complementos muy personales y de gran atractivo.

“Todo lo que hacemos es para mejorar el servicio al cliente y no nos importa invertir lo que sea necesario”, matiza Ramón Ramallal. “Hemos comprobado que la conectividad de Interoute es muy buena y eso nos permite, por ejemplo, reducir al mínimo la espera en los pagos con tarjeta y dar mejor soporte a nuestras tiendas”.

interoute en la prensa

- “Uno de 50 agiliza sus comunicaciones con Interoute”. Computing, febrero.
- “InfoJobs garantiza la disponibilidad de enlaces y conectividad gracias a Interoute”. ComputerWorld, febrero.
- “Nueva autopista digital desarrollada por Interoute y Go”. Redes&Telecom online, febrero.
- Entrevista con Diego Matas, director general de Interoute: “Para los profanos, la fibra óptica suena a Guerra de las Galaxias”. Redes&Telecom, diciembre.
- “Comunicaciones a buen precio con Interoute”. El Economista, 22 de diciembre.
- “Comunicaciones a buen precio con Interoute”. El Economista, 22 de diciembre.
- “La radio se conecta al dial infinito de Internet”. Cinco Días, 12 de diciembre.

red interoute



Interoute de un vistazo

- Somos la operadora privada de telecomunicaciones de mayor crecimiento y mejor conectada de Europa.
- Hemos construido y gestionamos una red de más de 54.000 kms., con capacidad para transmitir 1.000 millones de MB/segundo.
- Nuestra red cubre más de 85 grandes ciudades en 22 países de Europa y Estados Unidos.
- Tenemos más de 100.000 metros cuadrados en centros de alojamiento de datos de última generación.
- Somos la opción elegida por todas las operadoras principales de Europa, administraciones públicas de todo el mundo y más de 14.000 empresas, entre ellas BMW, Deutsche Post, InfoJobs.net, Metrovacesa y Tuenti.
- Gestionamos diariamente más de 1.000 millones de euros en transacciones de comercio electrónico.
- Contamos con nodos propios y presencia en las principales ciudades españolas: Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia y Sevilla.
- Carecemos de endeudamiento financiero.

© EnRoute es una publicación gratuita editada por Interoute Iberia.
C/ Cardenal Marcelo Spínola, 42
28016 - Madrid
Tel.: 902 99 58 58
Fax: 902 93 25 09
www.interoute.es

Tirada: 3000 ejemplares. Periodicidad trimestral.
Dirección y coordinación: Yolanda Chimeno, Marketing Manager. Interoute Iberia.
Coordinación editorial y producción: Siglo 21 Comunicación. www.siglo21comunicacion.com
Fotografías: E. García Romero

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

glosario tecnológico ¿sabías qué...?

- **Cloud Computing:** utilización de tecnología basada en Internet para ofrecer aplicaciones de negocio online a las empresas. Los recursos son ampliamente escalables y virtualizados (en la 'nube'). Facilita a las empresas el uso de tecnologías avanzadas sin necesidad de tener conocimientos TI de experto, ni preocuparse del control de la infraestructura, ya que el proveedor se encarga de ello. Los términos SaaS y web 2.0 están vinculados a esta tecnología.
- **DWDM:** acrónimo en inglés de Multiplexación por División en Longitudes de Onda Densas. Es un método de multiplexación que se utiliza en transmisión electromagnética y que permite transmitir varias señales ópticas por una única fibra, usando distintas longitudes de onda. Permite a las operadoras multiplicar su capacidad de transmisión por fibra óptica y realizar comunicaciones bidireccionales, sin necesidad de realizar nuevos tendidos de cable.
- **GRID Computing:** tecnología que permite interconectar ordenadores de gran capacidad, redes y bases de datos mediante redes WAN o de Internet. Desarrollado en el ámbito científico, la llegada de este concepto al mundo empresarial y comercial ha supuesto una verdadera revolución.
- **Ipv6:** es la segunda versión del Protocolo de Internet que se ha adoptado para uso general. Está diseñada para reemplazar a Ipv4, la tecnología en uso actualmente y cuyo límite en el número de direcciones admisibles ha comenzado a restringir el crecimiento de Internet.
- **ROADM (Reconfigurable Optical Add & Drop Multiplexer):** dispositivo que aporta inteligencia a la red óptica para agilizar la gestión de la información. Hasta ahora, casi toda la inteligencia de la red óptica estaba en el dominio eléctrico, mientras que los enlaces ópticos se utilizaban exclusivamente para transportar con rapidez los bits de un punto a otro.
- **Cloud Storage:** simbólicamente se trata de un enorme disco duro distribuido en Internet. Este término ha emergido como una opción de almacenamiento muy atractiva para un número cada vez mayor de empresas que basan su actividad en el suministro de servicios vía Web. Los datos residen en la Red, distribuidos entre varios data centres, para garantizar su almacenamiento y entrega a demanda con la mayor rapidez.
- **ISO 27001:** estándar para la seguridad de la información que especifica los requisitos necesarios para establecer, implantar, mantener y mejorar un sistema de gestión de la seguridad (SGSI).

productos y servicios*

- Internet & Datos**
 - Red privada virtual (VPN)
 - Seguridad Gestionada
 - Ethernet
 - Acceso a Internet
 - Tránsito IP
- Distribución de Contenidos**
- Voz**
 - Red Virtual de Voz
 - Interoute One
- Hosting Gestionado**
 - Hosting Virtual
 - Hosting Dedicado
 -
- Conectividad**
 - Conducto
 - Conexión mediante Fibra Óptica
 - Servicios de Conectividad en Dubai



interoute

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

Si quiere saber más sobre lo que Interoute puede ofrecer a su empresa, visite: www.interoute.es