

Editorial

Externalización, el punto de equilibrio entre coste y control

A pesar de la crisis que han sufrido/sufren los distintos mercados, en el mundo de las telecomunicaciones estamos viviendo un ciclo de especial actividad este año. Hay varios proyectos para construir nuevas rutas de cable submarino, especialmente para conectar con África y Oriente, motivados por el crecimiento del tráfico de Internet en esas zonas. Esta reactivación también es palpable en las inversiones que están llevando a cabo suministradores, operadores y empresas finales. Probablemente estamos llegando al final de un ciclo y se hace necesario reactivar proyectos después de unos años particularmente restrictivos.

Vemos también gran actividad a nivel corporativo, con fusiones y adquisiciones de empresas que buscan posicionarse ante los nuevos retos que este mercado nos depara –más de 20 en los últimos meses en el sector-, clara evidencia de que los distintos jugadores quieren situarse mejor de cara al futuro y al nuevo modelo de servicios que la “nube” está forzando.

A estas alturas nadie pone en duda el valor estratégico de las TIC para la empresa y para la economía en general. La importancia de las infraestructuras de telecomunicaciones en el desarrollo económico es cada vez más vital en un mundo que se mueve más rápido y de forma más global que nunca. Las TIC permiten un apoyo efectivo y eficiente a los distintos sectores de nuestra economía, por lo que es necesario desarrollar políticas que garanticen la inversión en este área.

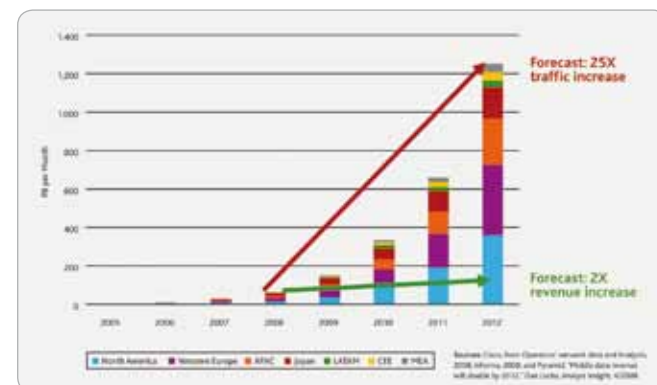
Existen infinidad de ejemplos de cómo una inversión acertada marca la diferencia entre regiones teóricamente similares, tal como ilustra el ejemplo de dos ciudades vecinas en EE.UU. (Waterloo y Cedar Falls), donde la primera llevaba el liderazgo en actividad empresarial y la segunda era una ciudad dormitorio. Tras la decisión de invertir en infraestructura de comunicaciones (red municipal de fibra óptica), el tejido industrial de Cedar Falls creció más de 560 % y todas las empresas del pueblo vecino se desplazaron allí. El valor de sus viviendas y zonas comerciales se multiplicó, las escuelas alcanzaron en liderazgo en sistemas de información y la agencia de calificación Moody's mejoró la calificación de sus bonos municipales al nivel más alto. Todo ello en poco más de cinco años.

Está claro que afrontar este tipo de proyectos no es sencillo, existen muchos retos. Los básicos están asociados al coste total (balance entre Opex/Capex), la tecnología (plataforma/servicios) y el modelo organizativo de gestión para operar el sistema. Para complicar más la ecuación y con la 'comoditización' de servicios, muchos responsables de estrategia se enfrentan a una pregunta adicional.

Hablemos.

Diego Matas
Director General
Interoute Iberia

Outsourcing de redes móviles



Los analistas calculan que entre 2008 y 2012 el tráfico de datos a través de redes móviles se multiplicará por 25, mientras que los ingresos medios por abonado (ARPU) sólo van a duplicarse. Esta situación, acelerada por el recrudescimiento de la competencia en productos y tarifas, supone una importante amenaza para los operadores móviles. Cualquier error estratégico en este aspecto no hará sino recrudescer la presión sobre los márgenes y los beneficios.

El sector de las comunicaciones móviles necesita racionalizar los costes de la conectividad de red, empezando por las estaciones base y continuando por todos los elementos que componen la topología de una red de telefonía móvil.

En esta situación, tan importante como centrarse en explotar nuevas oportunidades de negocio es la necesidad de controlar lo que les cuesta su infraestructura, tanto en términos de inversiones en inmovilizado como de costes de explotación. El foco de esta atención comienza en la estación base, y va propagándose por toda la cadena de producción, hasta llegar a la red troncal.

Ante unas previsiones de crecimiento exponencial en el volumen de datos, que están haciendo necesarias grandes ampliaciones en toda la cadena de conectividad del operador móvil, y una demanda cada vez mayor de servicios de enlaces de conectividad final (“backhauled”) a través de líneas fijas, tanto para estaciones base como para centros de conmutación de servicios móviles (MSC), ¿les compensa todavía a los operadores móviles, tanto en términos económicos como estratégicos, seguir encargándose de la gestión de todos y cada uno de los componentes de la topología de sus redes móviles?

La clave del éxito en cualquier estrategia de externalización reside en alcanzar un compromiso óptimo entre coste y control. Los operadores de líneas fijas cuentan con una considerable experiencia en la explotación de grandes redes de datos optimizadas en costes, por lo que pueden aplicar este modelo a los operadores móviles que se enfrentan a una demanda de servicios de datos que no deja de crecer. No cabe duda de que, si se pretende optimizar el coste de la red y a la vez mantener los márgenes de beneficio, hay que plantearse nuevos modelos de explotación.



A fondo

Optimización de las TIC

“ Gigantes de la Red como Microsoft, Google, Facebook o Yahoo! han anunciado su compromiso de migrar sus principales servicios a IPv6 ”

Entre las virtudes habituales de Cloud Computing destaca la flexibilidad, que permite a las empresas escalar la infraestructura de TIC según lo requiere su negocio y con un coste inferior al modelo tradicional, que requiere la adquisición de equipamiento y licencias, formación del personal, más recursos para la explotación y el soporte, renovación frecuente del material y el software, etc.

Pero ¿cómo se traduce esta flexibilidad en la práctica y qué impacto tiene en realidad? Cuando hablamos de Optimización de la infraestructura TIC, debemos comenzar por tener en cuenta los recursos básicos tales como el espacio para los equipos, el consumo de energía eléctrica para alimentación y enfriamiento (siendo éste el único componente que asumimos que aumentará su precio de forma regular), la conectividad con el exterior, etc. Por supuesto, necesitaremos más especialistas para la implantación, mantenimiento y soporte que si únicamente tuviesen que ocuparse de las aplicaciones. O bien compartir sus recursos, tiempo y energías en más tareas, en lugar de focalizar sus esfuerzos en lo que sus clientes internos o externos requieren, es decir, en la plataforma que genera realmente el negocio para la empresa.

En un mundo tan cambiante y competitivo, debemos estar preparados para la optimización continua de costes y procesos y para la innovación. El método tradicional sólo nos ofrece la posibilidad de renovar los equipos por otros que consumen menos y/o permiten más prestaciones. Con suerte, algunos pueden ser actualizados, pero el modelo funciona sólo porque el proceso se repite continuamente. En algunos casos se ha optado por la externalización del proceso con terceros, pero en realidad se trata de traspasar el problema a otros temporalmente.

El punto de partida para la optimización pasa necesariamente por la simplificación y la consolidación de, al menos, una parte de la tecnología y de los procesos y recursos asociados (que no son parte del funcionamiento clave de la empresa). Alojar los servicios en

una red que aprovecha las ventajas de las economías de escala es simplemente una forma de evolución natural para la gestión de los costes y la optimización de recursos. Un punto clave es la capacidad del proveedor de controlar y gestionar adecuadamente la conexión entre la plataforma y los usuarios. No tener las máquinas en un lugar visible no significa que se deba perder el control sobre su funcionamiento, en lo que a prestaciones se refiere.

El rendimiento depende básicamente de lo compartidos que estén los recursos, algo que no debe apreciar el usuario si se utilizan, por ejemplo, las particiones de infraestructura y se aprovecha todo el potencial de redes y servidores. Y en cuanto a la seguridad, si bien la visión tradicional de que un servicio “en casa” es más seguro, en la práctica estaríamos utilizando las mismas tecnologías. El cambio fundamental consiste en decidir quién se encarga de la gestión de la seguridad de una parte de la plataforma -porque otra seguramente la querrá seguir manteniendo el cliente -, lo que exige una planificación adecuada y asegurar las comunicaciones o replicar el sistema, pero a distancia.

En el aspecto legal, hay que cumplir con las legislaciones de cada país. Por ejemplo, la ubicación de los datos y la legislación aplicable en caso de disputas puede presentar un reto, o puede ser una oportunidad para empresas con actividad internacional. La responsabilidad en caso de pérdida de datos, ¿cambia realmente, si utilizamos las mismas tecnologías? Las mismas preguntas deberemos plantearlas en lo relativo a la Propiedad Intelectual, secretos comerciales, acceso por parte de terceros, etc. En algunos casos, los problemas serán similares y en la mayoría, Cloud Computing ayuda a optimizar.

José Manuel Armada
Director de Ingeniería de Clientes
Interoute Iberia

Tecnologías y mercados

Buenas expectativas para los servicios TIC

El mercado mundial de servicios TI movió 792.955 millones de dólares de negocio en 2010, lo que constituye un crecimiento del 3,1%, de acuerdo con un informe de la consultora Gartner. La evolución del sector en el último año anima a cierto optimismo, pero está por ver el potencial real de crecimiento.

Crece la videoconferencia

Un estudio de Infonetics asegura que el gasto en tecnologías para videoconferencia y telepresencia se duplicará en los próximos cinco años y alcanzará la cota de 5.000 millones de dólares. Explican estos expertos que la utilización de tales herramientas de comunicación visual online irá en aumento a medida que las empresas asimilen su capacidad para reducir costes, aumentar la productividad y mejorar las comunicaciones tanto dentro como fuera de la empresa.

Más de 240.000 millones de dólares en 'cloud'

Forrester estima que el mercado de cloud computing tendrá un crecimiento exponencial en los próximos años y alcanzará los 241.000 millones de dólares a nivel mundial para 2020. Por su parte, IDC estima que el negocio de SaaS en España alcanzó en 2010 los 153 millones de euros, un 48% más, y que esta cifra se triplicará de aquí al año 2014.

Más comunicaciones unificadas

El mercado de comunicaciones unificadas se recupera, a pesar de las incertidumbres sobre el retorno de la inversión, según un informe de ABI Research que destaca los aspectos positivos de esta tecnología y describe un panorama cambiante en comunicaciones. Augura que sus principales 'drivers' de crecimiento serán la convergencia fijo-móvil, la conferencia de video digital y la colaboración online, así como diversas formas de mensajería y redes sociales.

Análisis

El valor de la telepresencia

La telepresencia ha transformado los negocios de una forma global. Quizá no podemos decir que haya desplazado a otras tecnologías, pero sí que ha cambiado la forma de pensar de los directivos de empresa sobre cómo las tecnologías de la información pueden ayudarles a optimizar las relaciones con sus empleados, proveedores, clientes, socios comerciales, etc. No en vano, promete transportarnos virtualmente a cualquier lugar en unos segundos y sin salir de la oficina.

Es evidente que ha convertido los procesos de negocio en relaciones más humanas, visibles y con una rapidez que hasta ahora ninguna tecnología había mostrado. Todo parece indicar que su desarrollo será paulatino y no aislado. Pronto pasará a integrarse con las comunicaciones unificadas (UC, Unified Communications) y los entornos colaborativos, coincidiendo con la expansión general de las UC.

Hoy la mayor parte de las decisiones de inversión en telepresencia se basa en el retorno de la inversión derivado del ahorro en viajes, reuniones, tiempos muertos y otros, pero su impacto real vendrá producido por un cambio completo en cómo las organizaciones trabajan y colaboran, la velocidad a la que se tomarán las decisiones y la mayor eficacia de las personas. Algunas compañías ya han extendido el modelo de negocio de la telepresencia más allá de los gastos de viaje e incluso han ampliado su alcance fuera de la propia organización, invitando a partners y clientes. Quizá conviene a cada empresa analizar qué deja de recibir por no aplicar la telepresencia en su negocio.

Hay tres etapas esenciales: salas para videoconferencia en alta definición (o telepresencia inmersiva), inspiradas en salas multimedia o estudios de televisión y desarrolladas por inversores que utilizan tecnología de nicho con el face-to-face como principal atractivo; en segundo término está la adopción de esta tecnología por parte de integradores de sistemas e instituciones de inversión con redes y personal distribuido en varios países, con la productividad y la posibilidad de compartir información como principales avals; en la última fase, donde hoy estamos, llama la atención que: alrededor del 20% ya están utilizando la telepresencia y el 45% se proponen hacerlo en los próximos años.

La telepresencia es el mayor atractivo en la demanda de vídeo de alta definición, hasta el punto de que algunos proveedores de servicios señalan que las ventas de estos sistemas suponen hasta el 80% de las nuevas órdenes de pedidos. Pronto surgirá la oportunidad de estrechar lazos entre la telepresencia y los entornos de colaboración, videovigilancia, codificadores digitales y vídeo por teléfono, por poner algunos ejemplos. Aunque de momento el ROI sigue siendo el argumento principal para invertir en telepresencia, el escenario de oportunidades es prometedor para las comunicaciones digitales, seguridad,... Si hoy cloud y CU son las palabras de moda, en poco tiempo la clave será 'telepresencia'.

Redes Sociales

En el número anterior presentábamos nuestra estrategia de marketing en Redes Sociales. Partiendo de cero, en sólo tres meses estamos consolidando nuestros nuevos canales de comunicación online. Hemos publicado más de 40 posts en el blog www.interoute.es/blog/, nuestro grupo en LinkedIn cuenta ya con ¡¡101 miembros!! y sumamos 200 seguidores en [twitter](#)

Desde aquí queremos daros las gracias a los que formáis ya parte de nuestra comunidad por ayudarnos a crecer y, a los que aún no formáis parte de ella, os animamos a uniros, a participar y a compartir experiencias e intereses.

Yolanda Chimeno
Directora de Marketing.



Novedades Interoute

VaaS (Video as a Service)

Interoute ha presentado VaaS, una solución de Videoconferencia y Telepresencia totalmente gestionadas e integradas en su red paneuropea de alta capacidad y baja latencia. Este nuevo servicio forma parte de su estrategia de TIC Unificadas, integrándose como un servicio más dentro de una única plataforma de telecomunicaciones.

La conexión instantánea "cara a cara" con empleados, clientes y/o proveedores mejora notablemente la productividad empresarial, permite acelerar los procesos de decisión, unificar las organizaciones empresariales compartiendo información en tiempo real, solventar problemas técnicos o formativos sin desplazamiento, ahorrar en viajes y conciliar vida laboral y familiar. En definitiva, ser más productivos y eficientes.

CRECIMIENTO

Interoute logra beneficios

La apuesta por cloud y la demanda de servicios Unified ICT por parte de las empresas han proporcionado a Interoute sus primeros beneficios en el ejercicio 2010. Los ingresos de la compañía alcanzaron los 295 millones de euros, un 10% más, mientras que el EBITDA aumentó un 46%, hasta 58 millones. Interoute prevé utilizar el efectivo generado para crecer mediante adquisiciones.



ALIANZAS



Interoute e Infinera han culminado con éxito una prueba de transmisión a 100 Gigabits/s en redes submarinas, utilizando los nuevos circuitos PCI de 500 Gigabits/s de Infinera sobre la red de Interoute en la ruta Ámsterdam-Londres-Ámsterdam de 940 kilómetros bajo el Mar del Norte. Ambas colaboran estrechamente para disponer de alta capacidad basada en canales de transmisión a 100 Gbps.



SEACOM, el cable submarino africano que conecta el continente con Europa y Asia, e Interoute han iniciado un proyecto para mejorar la calidad del acceso a Internet en África. Para ello se invertirán varios millones de euros en el diseño, desarrollo y puesta en funcionamiento de nueve puntos de acceso terrestre a Internet que conectarán el cable de SEACOM con las redes de fibra en África Oriental y sur del continente.

CLIENTES



La cadena deportiva Eurosport ha contratado a Interoute para mejorar su red VPN, duplicando la capacidad y ampliando el alcance hasta conectar 20 centros de emisión en diferentes lugares. La nueva red de comunicaciones se dimensionará para dar cabida a las necesidades de la cadena deportiva en el futuro.



El grupo francés especialista en productos de cuidado del cabello Eugène Perma, con actividad en más de 50 países, entre ellos España e Italia, ha contratado los servicios de red privada virtual (VPN) de Interoute para interconectar sus instalaciones de París con su fábrica en Reims y con la filial española, situada en Barcelona.

MERCADOS

Magic Quadrant - Gartner

Interoute mantiene su carácter de compañía líder y visionaria, a juzgar por los resultados del Cuadrante Mágico de Gartner correspondiente a proveedores de servicios de redes paneuropeas durante el primer trimestre del año. Gartner destaca que Interoute ha firmado alianzas con varios operadores europeos, su expansión a nuevos mercados tales como África, su capacidad de innovación, servicios gestionados y soluciones verticales.



Interoute y GENBAND, líder en el desarrollo soluciones de infraestructura y aplicaciones IP, han firmado un acuerdo para ofrecer en Europa una red oficial de servicios de Voz sobre IP utilizando el nuevo protocolo de Internet, IPv6. El acuerdo permitirá a Interoute ofrecer la misma fiabilidad sobre IPv4 y sobre la red IPv6 nativa.



Gulf Bridge International (GBI), operador privado de cable submarino en Oriente Medio, e Interoute han reforzado su alianza de 2010 con dos nuevos acuerdos. Interoute facilitará a GBI un enlace de fibra oscura totalmente redundada entre las instalaciones de GBI en Sicilia y la red de Interoute en Milán. El segundo acuerdo conlleva la integración de las redes de GBI e Interoute en Europa.



El fabricante de papelería y material de oficina de alta gama, ha trasladado su infraestructura TIC y sus servicios de alojamiento en toda Europa a la cloud privada de Interoute, de forma que los empleados pueden compartir aplicaciones esenciales e información crítica en tiempo real. Hasta ahora, Pelikan utilizaba sistemas de TI heterogéneos, caros y que no ofrecían la rapidez requerida.



Bull pi, operador e integrador de redes empresariales del grupo Bull, ha elegido la capilaridad de Interoute para impulsar la dimensión internacional de su negocio. Bull pi gestiona redes críticas, incluyendo conectividad entre los centros de datos del grupo Bull. Además, desde 2010 Interoute proporciona fibra oscura al datacenter de Bull pi en Clayes-sous-Bois, cerca de París.

CERTIFICACIONES

ISO 27001

Interoute ha obtenido la certificación ISO 27001 para sus operaciones de red y el centro de relación con el cliente de Praga. Este estándar de gestión de la seguridad de la información, internacionalmente reconocido, demuestra el compromiso de la compañía con proporcionar soluciones de seguridad para proteger la información crítica de las empresas.

El Cliente



LG Electronics está presente en el mercado español desde 1994 y su actividad se centra en la comercialización de una amplia gama de productos electrónicos agrupados en cinco divisiones: telefonía móvil, electrónica de consumo, informática, electrodomésticos y climatización. La compañía buscaba un proveedor de servicios de telecomunicaciones para mejorar las comunicaciones entre sus oficinas en España, reducir costes y dotarse de soluciones flexibles que le permitieran desarrollar nuevos servicios de forma rápida y económica.

Después de analizar diversas opciones, LG eligió los servicios de telecomunicaciones de Interoute por su flexibilidad, cercanía, fortaleza de la red y calidad de servicio. Mediante una nueva red VPN MPLS basada en arquitectura UConn (Conectividad Unificada) de Interoute, LG Electronics ha integrado en una plataforma única y homogénea sus seis sedes comerciales en España, situadas en Madrid (central), Barcelona, Valencia, Bilbao, Sevilla y el centro de logística y soporte técnico de Valencia.

Interoute Uconn permite a las empresas implementar nuevos servicios tecnológicos de forma rápida, sencilla y sin sufrir penalizaciones económicas por cambiar sus contratos.

Cinco niveles de servicio

La solución adoptada por LG Electronics incluye hasta cinco calidades de servicio (QoS). "Como líneas de acceso a los seis centros de actividad de LG en España, Interoute nos ha propuesto una solución que ofrece la más alta disponibilidad de servicio con circuitos punto a punto, de fibra y radio enlace", señala Jaime de Jaráiz, director general comercial de LG Electronics España. Estos enlaces disponen de un alto ancho de banda y el cliente cuenta con flexibilidad total para aumentarlo o reducirlo de forma inmediata.

LG Electronics cuenta en España con 327 empleados distribuidos en sus seis sedes, viene registrando crecimientos del 40% en su cifra de negocio durante los últimos años y se ha posicionado como líder en el mercado de electrónica de consumo. "Interoute no sólo nos da conectividad, sino también una red donde podremos ir añadiendo servicios a la empresa de una forma económica, paulatina y totalmente transparente para los usuarios finales, lo que constituye un valor diferencial importante", comenta el directivo de LG Electronics.

Entre estos servicios figuran la Voz (con ahorros superiores al 65% en las llamadas internacionales), Internet Central (externalizando la gestión de la seguridad a través de un puerto de acceso a Internet de alta capacidad desde la Red) o el hosting de Interoute (solución de DRS, Disaster Recovery System).

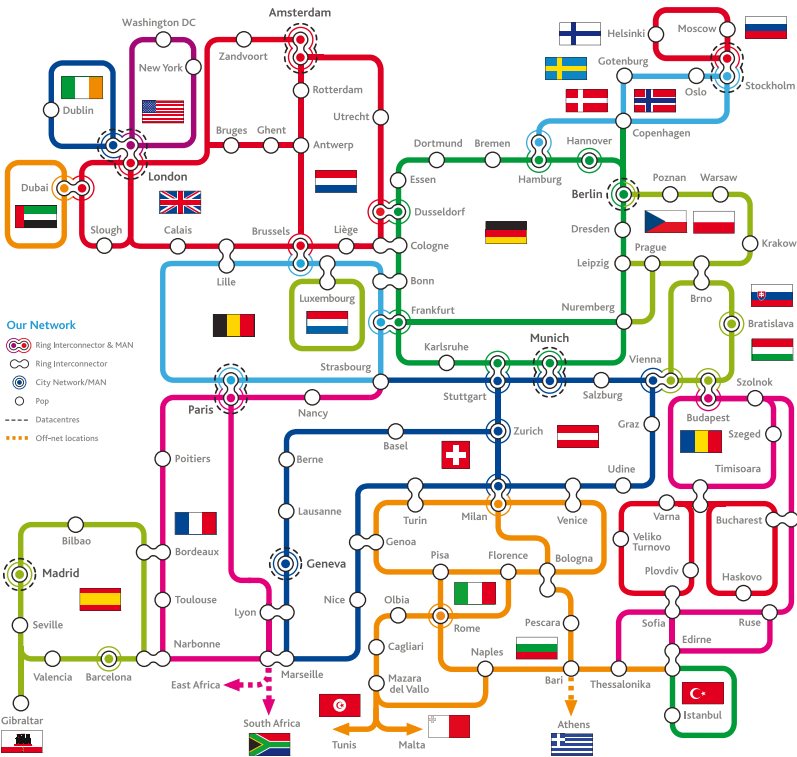
"Buscábamos una operadora capaz de unir todas nuestras sedes con una red rápida, flexible y que nos permitiera gestionar en el futuro nuevas aplicaciones y servicios de forma sencilla", añade Jaime de Jaráiz. "Interoute nos ha ofrecido un horizonte claro, abierto y nos ha ayudado a reducir gastos".

RECONOCIMIENTOS

Premio a la Innovación

Interoute ha recibido el Premio a la Innovación en Servicios Mayoristas en los prestigiosos Global Telecoms Business Awards celebrados en Londres. Compartido con Infinera, es un reconocimiento al esfuerzo conjunto en el despliegue de la red óptica (Optical Network Transport, OTN) de alta capacidad en Europa.

Red Interoute



Network statistics

- 60,000 kms lit fibre
- 8 hosting data centres
- 32 colocation centres
- 21 MANs
- 100 cities
- 29 countries
- 9 subsea landing stations
- 15 languages supported

Interoute de un vistazo

Nuestra red privada de voz y datos es la más avanzada y mejor conectada de su género en Europa.

Somos pieza clave en la cadena de suministros digitales en Europa: nuestros 59 data centres gestionan diariamente operaciones de comercio electrónico por más de 1.000 millones de euros.

Hemos efectuado más de 10 adquisiciones y alianzas significativas en apenas dos años.

Participamos en ocho cables submarinos dotados con tecnología de nueva generación.

60.000 kilómetros de red, +400% en seis años.

+50% de nuestros ingresos proceden ya de servicios a empresas.

Clientes: +3.500 compañías internacionales de todos los sectores, administraciones públicas y centros de investigación.

Glosario

- Cloud Público.** Es el modelo estándar de cloud computing, con una empresa que presta el servicio a través de Internet a disposición de los usuarios aquello que necesiten mediante el pago de una cuota (pago por uso). Sus principales ventajas son la estandarización, la flexibilidad y la optimización de los tiempos de entrega.
- Cloud Privado.** Modelo de servicios en la 'nube' donde el cliente decide implementar el cloud dentro de su estructura interna, creando una red privada propia. La empresa utiliza sus propios recursos de hardware y software y el acceso a los datos queda limitado a lo que ella estipule. Tiene como ventajas una mayor seguridad teórica de la información y la facilidad de adaptar el cloud al modus operandi de la propia empresa.
- Cloud comunitario.** Modelo en el que varias organizaciones con requisitos similares comparten infraestructuras para beneficiarse de algunas ventajas del cloud computing. Los gastos se distribuyen entre menos usuarios que en una nube pública y ofrece más privacidad, seguridad y/o capacidad de cumplimiento de requisitos legales. Además, resulta especialmente atractivo cuando los recursos (almacenamiento, estaciones de trabajo) compartidos en la comunidad ya están amortizados.
- DR Plan** (o Plan de Recuperación ante Desastres). Es el conjunto de procesos, políticas y procedimientos que una empresa debe tener en cuenta para la recuperación de la infraestructura tecnológica crítica ante un eventual desastre natural o provocado por el hombre. Forma parte del plan de continuidad del negocio, referido específicamente a las tecnologías de la información.

Interoute en la prensa

- "Interoute, galardonada en los grandes premios europeos de telecomunicaciones". Iberonews, 15 de junio.
- Cadena Cope: entrevista a Diego Matas en el 'Día Mundial de IPv6'. 8 de junio.
- "Interoute y GENBAND se unen para ofrecer una red europea de VOIP sobre IPv6". Iberonews, 17 de mayo.
- Artículo de Diego Matas: "Cambio de paradigma: redes y servicios, todo en uno". Telefonía y Comunicaciones, mayo.
- "Interoute logra beneficios en 2010". DATA.ti, mayo.
- "Pelikan migra su infraestructura a la nube de Interoute". Computing, abril.
- "GBI e Interoute ofrecen comunicaciones directas entre Europa y el Golfo Pérsico". Network World, mayo.
- "Productos del Año 2011 en DATA.ti. Interoute Unified ICT, nominado". Abril.
- "Interoute Iberia se certifica como suministrador TIC para la Administración Pública". Redes&Telecom, abril.

Eventos

DatacenterDynamics
21 Madrid
Madrid, 21 de junio.
Matthew Finnie, CTO de Interoute, ha participado en el encuentro anual con una exposición sobre cómo cloud computing ha cambiado las reglas en la cadena de planificación, suministro e implementación de TI y las oportunidades que surgirán en los próximos años.

capacity CEE 2011
27 & 28 June 2011, Prague
Praga, 27-28 de junio.
Directivos de las principales operadoras

se darán cita en este encuentro, considerado el evento más importante del año en Europa para el sector de telecomunicaciones. En él se darán a conocer los últimos desarrollos, avances en las redes de comunicaciones y tendencias.

Carriers World
Londres, 27-29 de septiembre.
Es la mayor conferencia europea de mayoristas de telecomunicaciones. Gareth Williams, consejero delegado de Interoute, desglosará las ventajas de Ethernet frente a las conexiones privadas.

Gartner. SYMPOSIUM ITXPO 2011
Barcelona, 7-10 de noviembre.
Principal encuentro anual de CIOs y líderes en tecnologías de la información. Acogerá más de 300 intervenciones de directivos relevantes, mesas redondas y encuentros informales sobre tecnologías y tendencias.

UNIFIED ICT

UNIFIED CONNECTIVITY

- Internet Access
- IPVPN (MPLS)
- Ethernet VPN (VPLS)
- Ethernet Gestionada

UNIFIED COMMUNICATION

- Red Virtual de Voz
- Interoute One
- Conferencia / Vídeo Conferencia

UNIFIED COMPUTING

- Hosting
- DRC (Disaster Recovery Centre)
- Virtual Hosting

Cifras y letras

España figura entre los países europeos que más videos consumen por Internet, con más de 18 millones de espectadores únicos y 151 videos vistos de media, según un estudio de comScore que analiza las pautas de consumo en nuestro entorno. España es cuarta, por detrás de Alemania, Turquía y Reino Unido.

Los expertos dicen...

Steve Jobs, presidente de Apple ha señalado que "el centro de la vida digital estará en la nube". Jobs explicó que, si bien hace 10 años el PC era el punto central donde se almacenaban todos los contenidos, ahora ese epicentro se ha trasladado a Internet.

© EnRoute es una publicación gratuita editada por Interoute Iberia.
C/ Cardenal Marcelo Spínola, 42
28016 - Madrid

Tirada: 3.000 ejemplares. Periodicidad trimestral.
Dirección y coordinación: Yolanda Chimeno, Marketing Manager. Interoute Iberia.
Coordinación editorial y producción: Siglo 21 Comunicación. www.siglo21comunicacion.com
Fotografías: Daniel Losada Casanova

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

interoute
from the ground to the cloud

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