

CASE STUDY HUNE

1. EL CLIENTE

HUNE, empresa creada a partir de la integración de las empresas Homs, Umesa, Nacanco y Euroloc, se dedica al alquiler y venta de maquinaria y equipamiento grande y mediano. La principal actividad de HUNE es el alquiler y venta de maquinaria a empresas constructoras e instaladoras para construcción de viviendas, infraestructuras y obra pública. Otras actividades de HUNE son el mantenimiento de parques y jardines, la limpieza de viales, las explotaciones agrícolas y forestales, y el suministro eléctrico de gran potencia y a módulos prefabricados de obra.

Hune es la segunda empresa de su sector y una de las dos únicas con presencia en todo el territorio nacional.

2. NECESIDADES

Las telecomunicaciones son un recurso crítico para el normal desarrollo de las operaciones de Hune: a través de la red corporativa, las distintas delegaciones de Hune acceden a su ERP y, mediante Internet, sus clientes pueden realizar gestiones como la consulta de catálogos, la localización de delegaciones o la disponibilidad de material, entre otras.

Hune venía de un entorno complejo, disponía de una amplia experiencia previa y tenía muy claro que los objetivos y las necesidades que un nuevo y único operador de telecomunicaciones debía satisfacer eran los siguientes:

- Dotar de comunicaciones a todos los centros de trabajo, independientemente de su ubicación y de su red de acceso disponible.
- Reducir costes.
- Simplificar la gestión operativa y administrativa de las comunicaciones del grupo.
- Controlar el flujo de tráfico dentro de la red corporativa.
- Mejorar la experiencia del cliente final.

3. APORTACIONES DE NEO-SKY

En el año 2007 comenzó la relación entre Hune y Neo-Sky. En una primera etapa, se unificaron las infraestructuras de telecomunicaciones existentes, suministradas hasta entonces por diversos operadores. Neo-Sky se convirtió en el único proveedor de servicios de telecomunicaciones fijos.

La migración de las infraestructuras existentes no era sencilla. Además de tener que integrar soluciones de telecomunicaciones ya operativas de diferentes operadores, la gran capilaridad de la red de delegaciones de Hune añadía un grado adicional de dificultad, asociado a su dispersión geográfica y tecnológica. Para Hune, resultaba crítico realizar la migración garantizando cortes mínimos de servicio para permitir la continuidad de las operaciones.



En esta fase se interconectaron de manera segura todas las delegaciones de Hune a través de una VPN (red privada virtual). La solución propuesta por Neo-Sky permitía tratar de manera diferente el tráfico entre las distintas delegaciones en función de su prioridad (QoS) y controlar los flujos de información entre las diferentes delegaciones y el acceso a recursos remotos. Además, se dotó a la corporación de un acceso a Internet centralizado, que garantiza un mejor control de los intercambios de datos entre las delegaciones y, por tanto, la reducción del riesgo de ataques desde Internet.

Neo-Sky ha suministrado en cada caso la solución de acceso que mejor encaja con las necesidades de cada delegación y las alternativas tecnológicas disponibles: LMDS, fibra, ADSL o RDSI.

En una segunda etapa, Neo-Sky ha continuado la integración en la red corporativa de nuevas delegaciones. La solución propuesta permite la integración transparente de nuevos emplazamientos en la VPN.

La solución de la VPN de Neo-Sky es completamente gestionada, por lo que el cliente no necesita disponer de conocimientos específicos sobre *routing* o seguridad: Hune no tiene más que conectar la red local de la nueva delegación al conector RJ-45 que Neo-Sky deja instalado.



4. LOGROS, VENTAJAS Y BENEFICIOS

- **Ahorro:** se han unificado todas las telecomunicaciones y se ha dotado a cada delegación del acceso que mejor se adapta a sus necesidades.
- **Seguridad:** se dispone de una VPN basada en circuitos privados virtuales de extremo a extremo, por lo que en ningún caso se transporta la información por la red pública (Internet).
- **Accesibilidad:** se puede acceder a la información desde cada centro en tiempo real.
- **Eficacia y rapidez:** se ha optimizado la toma de decisiones, que se lleva a cabo con más rapidez.
- **Sencillez:** se ha simplificado la gestión de la red, muy extensa y compleja, al tratarse de una solución de VPN.

5. OPINIÓN DEL CLIENTE

Según afirma Daniel Madrid, técnico del departamento de Comunicaciones de Hune, “queremos destacar el soporte que recibimos del servicio técnico de Neo-Sky. El hecho de ser atendidos directamente por un técnico, en lugar de ‘Se pondrán en contacto...’, ha hecho que mejoremos en lo que respecta a la resolución de incidencias”.