

EL IESE ha firmado con UUNET un acuerdo que la convertirá en una de las primeras *business schools* del mundo en capacidad y tecnología de acceso a Internet

Un acuerdo líder en la red



tabla comparativa de tiempos de descarga de ficheros

Doc. Acrobat (.PDF) de 1 MByte

IESE-UUNET (34 Mbps)	0,2 seg.
Modem Estándar (56 Kbps)	2,44 min.
RDSI (128 Kbps)	1,07 min.
ADSL/E1 (2048 Kbps)	4 seg.

Vídeo Mpeg (.MPG) de 3 MBytes

IESE-UUNET (34 Mbps)	0,7 seg.
Modem Estándar (56 Kbps)	7,31 min.
RDSI (128 Kbps)	3,20 min.
ADSL/E1 (2048 Kbps)	12 seg.

Aplicación (.EXE) de 10 MBytes

IESE-UUNET (34 Mbps)	2,3 seg.
Modem Estándar (56 Kbps)	24,38 min.
RDSI (128 Kbps)	10,67 min.
ADSL/E1 (2048 Kbps)	40 seg.

Estos números hacen referencia a un entorno ideal, donde todo el ancho de banda se utiliza para estas descargas y suponiendo que el enlace entre nuestra conexión y el sitio desde donde descargamos el fichero tiene al menos el mismo ancho de banda que nosotros.

UUNET, compañía multinacional del grupo **WorldCom** (USA), líder internacional en la prestación de servicios de valor añadido en Internet, ha firmado un acuerdo con el IESE por el que aportará servicios de conectividad y acceso a Internet de banda ancha y tecnología punta.

Gracias a este acuerdo, el IESE se convertirá en la escuela de dirección europea con mayor capacidad global de conectividad a Internet y en una de las primeras del mundo en este apartado.

El acuerdo permitirá que las sedes del IESE en Barcelona y Madrid estén directamente conectadas a la red troncal internacional de **UUNET**, mediante líneas de transmisión independientes de alta velocidad.

Para **UUNET**, llegar a un acuerdo con el IESE ha sido, en palabras del director general de la empresa en España, Javier López Otero, una apuesta de futuro: «Para nosotros era importante tener presencia en el IESE –primera escuela de dirección de España, segunda de Europa y novena del mundo–; contamos con un equipo directivo joven que requiere desarrollo directivo».

Javier Fernández Cabezas, director de desarrollo de negocio para el Sur-Oeste de Europa, considera que la capacidad otorgada al IESE, en un solo enlace, le permitirá abordar con éxito los próximos retos de futuro, como el desarrollo del programa Glo-

bal EMBA que combina la educación presencial y a distancia mediante el uso de tecnologías avanzadas. «La magnitud de los proyectos que el IESE quiere desarrollar, sobre todo desde el punto de vista internacional, nos ha obligado a dar un servicio de máxima calidad. Estamos adelantándonos al futuro, que es justamente lo que pretendemos.»

Partner tecnológico

El director de tecnología del IESE, Jordi Vallet, afirma que contar con **UUNET** como *partner* tecnológico es una auténtica ventaja estratégica.

La capacidad de conexión global del IESE a Internet (38 Mbps) será similar a la de las primeras escuelas de negocios del mundo y significativamente superior a la de las primeras escuelas europeas.

Jordi Vallet está satisfecho con el acuerdo. «El gran “ancho de banda” disponible permitirá garantizar un nivel de calidad excepcional en las actividades que el IESE está desarrollando en el campo de Internet y *e-business*, así como en los nuevos servicios de *e-conferencing* y *e-learning*».

Sobre estos últimos, ya se está preparando la próxima emisión de eventos *on-line* mediante *webcasting*, a fin de realizar su difusión audiovisual (*streaming* de vídeo) a través de Internet.



Jordi Vallet, Albert Barrera, Carlos Cavallé, Javier Fernández, Javier López y Javier Mustienes

De este modo, incluso miles de usuarios simultáneos (Miembros, Antiguos Alumnos y alumnos de diferentes programas) podrán asistir "virtualmente" a dichos eventos (por ejemplo, sesiones de continuidad, clases, etc.), disfrutando de vídeo y audio de calidad, así como de las transparencias *on-line* que se estén presentando.

Conexión "remota" al IESE vía Internet

El acuerdo con **UUNET** también establece que la compañía cederá al IESE centenares de *kits* de conexión remota a Internet para que alumnos y profesores puedan navegar libremente o conectarse al IESE desde la mayoría de países del mundo, con un nivel de calidad "garantizado", gracias a la capacidad y cobertura intercontinental de la red de **UUNET**.

Esta cobertura será especialmente útil, por ejemplo, para los participantes en el nuevo progra-

ma internacional Global EMBA del IESE.

Gracias al acuerdo con **UUNET**, los alumnos de este programa podrán comunicarse entre sí, con sus profesores o acceder a los servicios *on-line* del programa con las máximas garantías y mediante llamada local, desde cualquiera de los países en los que se encuentren.

«En los últimos cuatro años, el IESE ha realizado un esfuerzo importante para ir adaptando las nuevas tecnologías a los métodos de enseñanza tradicionales. Aunque ya es habitual que se utilicen servicios de videoconferencia en los programas de continuidad, encuentros sectoriales, etc., el acuerdo con **UUNET** nos permitirá, en un futuro próximo, dar un paso más y ofrecer a nuestros Antiguos Alumnos y alumnos servicios personalizados de *e-conferencing* y *e-learning* de alta calidad que facilitarán un acceso más directo a los profesores», explica el profesor Eric Weber.

«El acuerdo con UUNET nos permitirá, en un futuro próximo, ofrecer a nuestros Antiguos Alumnos y alumnos servicios personalizados de *e-conferencing* y *e-learning* de alta calidad que facilitarán un acceso más directo a los profesores», explica el profesor Eric Weber





Javier López Otero



Javier Fernández Cabezas

En sólo dos años, el equipo español de UUNET ha conseguido convencer a los mayores proveedores de servicios y a las principales empresas del país de la calidad de sus servicios. Han recibido diversos galardones, como el de mejor ISP Europeo, otorgado por ISPA (*Internet Services Provider Association*). Todo un cúmulo de éxitos que, según Javier López Otero, sólo se puede explicar por la calidad del equipo humano que forma UUNET España. «No tenemos una varita mágica. Hemos formado un equipo nacional –con sólida formación y experiencia internacional– que funciona.» Javier López Otero y Javier Fernández Cabezas conjugan la perspectiva de una multinacional americana con el conocimiento del mercado europeo. Trabajan en una atalaya excepcional desde la que se otea con claridad el futuro del desarrollo tecnológico en Europa.

Javier López Otero y
Javier Fernández Cabezas (EMBA 96)

«Desde 1995, Internet supera las expectativas más optimistas»

¿Cuál es el actual panorama de desarrollo de Internet en el mundo y cómo está resolviendo Europa sus deficiencias respecto a Estados Unidos?

Javier López Otero: El mercado americano está más evolucionado que el europeo, pero ese *gap* se está reduciendo día a día. Europa ha entrado más tarde que Estados Unidos.

americana es importante. La venta de servicios de Internet en Estados Unidos es una venta local. En cambio, la venta de servicios de Internet en el mercado europeo es una venta internacional, ya que el flujo de información se dirige a Estados Unidos. La diferencia de costes de un servicio local a un servicio internacional es muy fuerte, sobre todo en relación con los costes de las transmisiones transatlánticas.

¿Y el mercado español?

JLO: España está evolucionando a un ritmo incluso mayor. Prácticamente estamos a los niveles medios de Europa. Las mayores dificultades que estamos encontrando para alcanzar los niveles de evolución de Estados Unidos, son la desregulación del mercado de las telecomunicaciones.

Hoy en día, en eso también nos llevan ventaja los norteamericanos. Ellos han trabajado más en este punto y en Europa se están haciendo grandes esfuerzos, pero al ser economías muy establecidas con rasgos culturales muy arraigados, es más difícil. Los países centroeuropeos, además del Reino Unido, van más avanzados que los países del sur, pero creo que ahí también se están haciendo esfuerzos muy importantes. El Gobierno español está muy mentalizado en ese aspecto.

¿Consideran que las diferencias de precios de contratación de servicios de Internet entre Estados Unidos y Europa tenderán a igualarse?

JLO: Hoy por hoy, la diferencia de volumen entre la red europea y la

Javier Fernández Cabezas: Otra diferencia importante es el precio del medio que utilizas para conectarte a Internet: el bucle local. En Europa, estas líneas son relativamente más caras que en Estados Unidos. Para la economía europea, esta diferencia supone un *handicap*. Estamos evolucionando a un fuerte ritmo, pero las diferencias de costes son mayores que el ritmo de utilización de la tecnología. El bajo coste americano les permite desarrollar la estrategia de Internet de una manera más desahogada.

¿Cómo afectará el "aterrizaje" de la economía americana al desarrollo de Internet?

JFC: El enfriamiento de la economía americana va a afectar, sobre todo, al desarrollo de las nuevas empresas que han nacido alrededor de Internet, que van a ver cortadas sus fuentes de financiación. No va a existir tanta alegría en el mercado para nuevos proyectos.

A nivel microeconómico, sí va a afectar a aquellas empresas norteamericanas instaladas en Euro-

Nosotros aconsejamos a las empresas que empiecen en Internet poco a poco, pero que dispongan de capacidad suficiente para crecer

pa, que van a recortar sus planes de desarrollo en Europa a través de procesos de reestructuración.

Calculando capacidades

¿Qué criterios debe valorar un cliente para escoger un proveedor de servicios?

JFC: Es preciso valorar la capacidad de conexión internacional, el compromiso de calidad de servicio a los clientes finales y la capacidad de atención por parte del personal.

¿Cómo puede una empresa valorar estratégicamente qué necesidades va a cubrir a través de Internet?

JFC: Es difícil, ya que para calcular la capacidad tienen que saber qué porcentaje de las ventas llegarán por Internet. Nosotros aconsejamos empezar poco a poco, pero darle la capacidad suficiente para que pueda crecer.

JLO: En este mercado, el crecimiento que se produce es espectacular. Superior al denominado "síndrome del *chip*", que consiste en que la capacidad se duplica cada 18 meses. Aquí nos estamos duplicando cada siete u ocho meses. Es importante tener una buena base, que te permita ir adaptando tus necesidades.

¿Tiene fin esta espiral?

JFC: Las expectativas son enormes, y por ahora, todas ellas se han superado desde el año 1995 hasta el 2001.

JLO: En países como Estados Unidos, donde el mercado está más maduro y evolucionado, siguen teniendo niveles de crecimiento superiores a los que tenemos en Europa porque las demandas de

las empresas a nuevos servicios para este nuevo canal siguen subiendo. Todavía no podemos ver cuánto se va a enderezar la curva.

JFC: Por ejemplo, desde **UUNET** invertimos diariamente tres millones de dólares, y doblamos nuestra capacidad cuando nuestros clientes superan el umbral del 50%. De este modo garantizamos que podremos darles siempre buen servicio.

¿Qué es UUNET?

¿Con qué terminología se define UUNET, como proveedor de servicios de ISP o como carrier u operador de telecomunicaciones IP?

JLO: Ciertamente, nosotros podríamos ser considerados de las dos formas. Por un lado, somos proveedores de acceso a Internet internacional (ISP). Ofrecemos ac-

llando nuestra estrategia de servicios de valor añadido en tres ámbitos, que queremos que sean los buques insignia de los productos futuros de **WorldCom**.

El primero, *hosting* (alojamiento de servicios, aplicaciones e, incluso, de sistemas completos). El segundo, redes privadas virtuales sobre Internet. Consiste en construir las redes de comunicaciones internas para las empresas –que hasta ahora se desarrollaban a través de redes privadas– sobre la estructura existente de Internet.

¿Qué ventajas ofrece este servicio?

JLO: En primer lugar, ahorro de costes, ya que estás utilizando una red pública. Y, en segundo lugar, la flexibilidad que te permite comunicarte entre oficinas de una misma empresa y también con proveedores y clientes.



Javier Mustienes, Javier López Otero, Javier Fernández Cabezas y Carlos Cavallé

ceso a Internet desde 120 países a otros proveedores de Internet y a empresas grandes, medianas y pequeñas. Por otro lado, también ofrecemos servicios a otros ISP.

¿Qué tipo de servicios de valor añadido tienden a ofrecer los actuales proveedores de servicios de Internet de los grandes proveedores?

JLO: Nosotros estamos desarro-

¿Y el tercer ámbito de desarrollo?

JLO: Servicios sobre la *web*. Principalmente, el motor del *e-commerce*: servicios de atención a través de la *web*, servicio a cliente, oferta...

M.C.