

**Cliente**

GMV

**Negocio**

Proveedor de soluciones tecnológicas

**Sector**

Tecnología Ingeniería

**Reto**

Garantizar la continuidad de un negocio con un perfil tecnológico intensivo y una demanda de conectividad continuada tanto internamente como entre filiales.

**Productos y servicios**

Servicios Ethernet e IP Access

GMV confía a Colt parte de su infraestructura de conectividad entre delegaciones y acceso a internet con líneas de alta calidad.

Creado en 1984, GMV es un grupo empresarial tecnológico de capital privado con presencia internacional centrado en ofrecer soluciones, servicios y productos en sectores como Aeronáutica, Banca y Finanzas, Espacio, Defensa, Sanidad, Seguridad, Sistemas Inteligentes de Transporte, Automoción, Telecomunicaciones, Tecnologías de la Información para Administraciones Públicas y Gran Empresa.

GMV ofrece soluciones personalizadas y adaptadas a la necesidad específica de cada cliente en cada sector, cubriendo demandas singulares y complejas a las que las soluciones estándar concebidas para atender el denominador común de un mercado global no son capaces de dar respuesta.

El prestigio de GMV en todos los sectores con los que trabaja se basa en un profundo conocimiento de las necesidades de negocio de cada industria y de las soluciones tecnológicas que las soportan, lo

que le permite entregar soluciones adaptadas a la medida específica de sus necesidades singulares. GMV ofrece al cliente una solución totalmente adaptada a sus propios requisitos e incluyendo todo el soporte que precisa para obtener un resultado óptimo a un precio adecuado.

Desde sus orígenes, GMV ha evolucionado de una pequeña compañía de ingeniería con tres personas en plantilla que trabajaba casi exclusivamente en el sector aeroespacial, hasta un grupo multinacional presente en Europa, EE.UU y Asia. El Grupo cuenta con una plantilla que supera el millar de personas, una cartera internacional de clientes en los cinco continentes y una facturación que en 2016 se concretó en 143 millones de euros.

**Evolucionando mano a mano**

Su propia naturaleza de empresa de elevado perfil tecnológico hace que a la hora de demandar servicios a un proveedor de TI, la exigencia de GMV sea muy alta. La relación de GMV con Colt se

inicia hace más de una década. La evolución de las necesidades de la compañía en cuestiones de conectividad ha ido evolucionando en paralelo contando con Colt que, en cada momento ha sabido cubrir las expectativas de GMV.

“Hace diez años las necesidades eran radicalmente distintas a las actuales”, explica Raúl Herbosa, Director de Sistemas de GMV. “La configuración de producto y servicio con Colt ha evolucionado a lo largo del tiempo y siempre hemos encontrado respuesta a nuestras necesidades concretas, conscientes de que nuestros planteamientos no son los habituales”.

En los inicios de internet GMV contaba con un acceso a través de la Facultad de Telecomunicaciones de Madrid y fue una de las primeras organizaciones en España con este tipo de conectividad. Las necesidades del negocio de GMV se incrementaron, siendo necesaria la búsqueda de sistemas y proveedores de servicio redundados para asegurar la

continuidad de negocio requerida y fue lo que motivó el inicio de la relación con Colt.

“La red de Colt no llegaba a nuestra sede de Tres Cantos y Colt tuvo que realizar una zanja especial, independiente de la existente hasta este momento, proporcionando un camino alternativo de alta disponibilidad evitando compartir la última milla entre diferentes operadores., señala Herbosa. Para GMV es clave que el proveedor de acceso a Internet tenga equipamiento, infraestructura y medios desplegados, junto con la clasificación de proveedor de servicio Tier 1 (nivel más alto en la jerarquía de proveedores de internet) donde Colt se encuentra localizado como proveedor. Esto último nos permite minimizar el número de “saltos” necesarios para establecer una comunicación internacional más corta y rápida entre dos puntos alejados.

Cuando GMV inició su expansión, Colt pudo apoyar la internacionalización de la compañía gracias a su propia presencia en los países en los que GMV iba desembarcando. En el proceso de expansión internacional, GMV necesitó contar con la ayuda de COLT en el sentido de proporcionar servicio en los países en los que se iba estableciendo y que la operadora de internet tenía presencia.

Cada nueva delegación necesitaba una salida a Internet local y una línea que la une con la red interna. “Esto es importante en términos de redundancia. En caso de caída de una línea interna, podría abrirse abrir la conectividad con la red interna a través de un túnel de seguridad”.

En las conexiones punto a punto, Herbosa reconoce haber encontrado en el pasado muchas dificultades con el enlace a la delegación de Estados Unidos. Las diferencias entre el mercado de las telecomunicaciones norteamericano y el europeo implicaban tener hasta tres interlocutores en la última milla (distancia donde termina el anillo de Colt hasta que llega a las instalaciones del cliente).

“Tener tres proveedores intermedios hacía complicadísimo que las comunicaciones funcionasen como necesitábamos. Gracias a la predisposición y esfuerzo del equipo de Colt, pudimos ir solventando todas las adversidades que surgieron, resolviendo los problemas de incompatibilidad entre sistemas norteamericanos y europeos”.

### Un paso más allá

Para Colt, un cliente como GMV supone un reto porque plantea situaciones en las que prueba la capacidad del proveedor, lo que constituye en sí mismo un aliciente y una manera de explorar y aprender hasta dónde puede llegar la propia tecnología y el nivel de servicio.

El siguiente paso en la relación con Colt se abordó cuando GMV se planteó buscar un mecanismo de comunicaciones de tal forma que en toda la organización no se dependiese de ningún proveedor de servicio. La compañía deseaba tener su propio centro de control de red gestionado (NOC) con su propio equipamiento y sus propios conocimientos disponiendo del control y la monitorización en tiempo real de cada una de sus comunicaciones. Evitar interrupciones de servicio asociadas a toda la red; detectar en tiempo real dónde se están consumiendo más recursos o detectar tempranamente una amenaza de seguridad, son necesidades que no desean externalizar, manteniendo en todo momento el control de sus comunicaciones entre sedes.

“Cuando decidimos disponer de todo el control de nuestro sistema de comunicaciones corporativo, solicitamos a Colt el servicio de transporte IP puro (sin control ni gestión por parte del operador). Para este proyecto es fundamental obtener líneas que proporcionen la mejor calidad desde el punto de vista de latencias y mejores rutas y más cortas. Estas características son proporcionadas por ellos debido a la extensa red desplegada en Europa principalmente, donde GMV tiene desplegadas la mayoría de sus delegaciones internacionales. Es ahí donde estamos manteniendo la continuidad porque, aunque Colt ya no es necesario para gestionar nuestras comunicaciones, sí lo es para suministrar una altísima calidad de líneas, como nos ha demostrado todos estos años”, concluye el Director de Sistemas de GMV.

“Colt es un proveedor de internet clave para nosotros porque hablamos el mismo idioma. Reconocemos que somos un cliente exigente y que demandamos cosas muy concretas. Si las cosas no funcionan somos muy insistentes/exigentes, pero si todo marcha bien y se nos proporciona el servicio con la calidad contratada, no se nos vuelve a escuchar excepto para nuevas necesidades. Si recibimos lo que contratamos nos centramos en nuestro negocio y nos olvidamos del proveedor y así es en el caso de nuestra relación con Colt”.

**Raúl Herbosa,**  
Director de Sistemas de GMV



Para más información  
contacta en:

**900 800 607**  
**sales@colt.net**  
**colt.net/es**