



**ENSA, Equipos Nucleares S.A.**, es una empresa reconocida en el sector nuclear por la calidad de sus productos y la alta tecnología de sus procesos para fabricar grandes componentes como vasijas de reactor incluyendo sus internos, soportes y tapas, generadores de vapor, tubería del circuito primario de refrigeración, presionadores, intercambiadores de calor, cabezales de elementos de combustible, contenedores para almacenaje y transporte de combustible y bastidores de combustible, así como el suministro de diferentes servicios dentro de las Plantas Nucleares.

Aunque ENSA dispone de oficinas en Madrid, todos los servicios generales están centralizados en la localidad de Maliaño, en Cantabria.

## ¿Qué necesitaba?

- Tradicionalmente, la situación geográfica de ENSA junto a la Ría de Boó, algo alejada de otros centros industriales, hizo que se dispusiera de pocas posibilidades para disponer de un **acceso a internet con suficiente caudal simétrico y de una buena calidad en términos de disponibilidad y garantía**. En consecuencia, el acceso del que se disponía era de una red MPLS muy cara y con un caudal de sólo 4MB simétricos garantizados.
- Este hecho, unido a la inexistencia de un canal redundante, hacía que fuera imposible el planteamiento del **uso de servicios en la nube**. Además, el servicio ofrecido a clientes y suministradores era insuficiente ante la necesidad de que interactuaran con nuestros sistemas. Asimismo, el simple acceso a internet o incluso el servicio de videoconferencia por IP, se convertían en problemas difíciles de resolver.
- Por último, el coste de telefonía en una empresa básicamente internacional como ENSA, se disparaba al no poder disponer de soluciones alternativas como la **telefonía fija sobre IP**, o bien el **callback sobre telefonía móvil**.

## ¿Por qué eligió Sarnet?

- **Por su cercanía**. No sólo una cercanía geográfica -aunque también-, sino una proximidad de acceso y colaboración. Con la facilidad de poder contactar de forma directa con técnicos cualificados que responden eficaz y rápidamente ante cualquier nueva necesidad o problema a resolver.
- **Por su dinamismo y gran capacidad para adecuarse a cada proyecto** y buscar soluciones personalizadas.
- Por contar con empresas colaboradoras de alto nivel tecnológico con las que completar su amplia oferta de servicios, de manera que **con un solo proveedor**, de muy fácil interlocución, se puede conseguir una **solución integral de voz y datos, con las máximas garantías de calidad y seguridad**.
- **Por razones económicas**. Ya que Sarnet planteó a ENSA una oferta altamente competitiva frente a los demás suministradores de servicios internet consultados.

## Solución implantada

- La solución aportada por Sarenet fue sencilla conceptualmente y se basó en crear **una infraestructura robusta y segura**. Con una **redundancia** que aportara confianza, para poder crear sobre ella una serie de servicios que permitieran, no sólo resolver los problemas que se estaban sufriendo en ese momento, sino que aportara un entorno e **infraestructura escalable, económica y sobre todo fiable**, garantizando la disponibilidad permanente.
- Técnicamente se instaló una **red MPLS** que conectó la sede de Madrid con la central en Maliaño (Cantabria) ambas con accesos por fibra de 100 MB y 15 MB respectivamente y **con canales redundantes con distinta tecnología**, para garantizar así la máxima disponibilidad y fiabilidad. A esta solución de Red Privada se le añadió además una **potente herramienta de monitorización** para conocer en todo momento el estado de las líneas.
- A continuación, y tras comprobar el perfecto funcionamiento en rendimiento y disponibilidad de la solución implementada, se siguieron incorporando servicios como la **Telefonía IP** o **soluciones de Cloud Computing**.



## ¿Qué beneficios ha obtenido?

- Se ha conseguido una **conexión fiable, segura, y de la máxima disponibilidad** para ambas sedes, mejorando además el servicio ofrecido a clientes y suministradores que interactúan con los sistemas de ENSA, lo cual **repercute positivamente en la imagen de la empresa**.
- La velocidad y la capacidad de comunicación aportadas han permitido desplegar diversas soluciones y funcionalidades impensables con la anterior infraestructura, como por ejemplo la utilización de la Voz IP, lo cual ha permitido un **gran ahorro económico**, especialmente en llamadas internacionales, siendo gratuitas todas las internas entre los distintos centros, oficinas y extensiones.
- **Se ha mejorado la gestión y control de la red**, gracias a una potente y completa ventana de monitorización que permite analizar los tipos de tráfico que circulan por la red, los puestos involucrados que los generan, origen y destino de los mismos, a qué servicios corresponden... y poder detectar rápidamente cualquier anomalía para anticiparse a posibles problemas.
- **La empresa ha ganado en tranquilidad**, al poder resolverlo todo con un único interlocutor, capacitado para ofrecerle ahora una solución dimensionada a su medida, y para poder ir adaptándola a nuevas necesidades futuras con la escalabilidad y flexibilidad que requiere una gran empresa como ENSA.

## El cliente dice...

- “A otras empresas les diría que se dejen asesorar por un equipo técnico cualificado como el de Sarenet que genera confianza y que te facilita mucho el acceso. Ofrecen el trato directo y cercano de una pequeña empresa, pero con soluciones, coberturas y capacidades técnicas más propias de las grandes multinacionales.”
- “También destacaría como muy positivo el hecho de que Sarenet sea una marca independiente de los grandes operadores tradicionales. Esto supone una ventaja a la hora de buscar la solución óptima, por ejemplo en telefonía, porque se elige cada tecnología u operador en función únicamente de las necesidades técnicas que se deban satisfacer, sin pensar en si eso va a favor o en contra de los intereses del operador.”



**Emilio Esteban Lázaro**  
Responsable de Servicios Informáticos  
de ENSA