

Para soportar su negocio de retail, IRSA tercerizó su data center y amplió sus enlaces de comunicaciones. Invertió U\$S 71.000 y abona U\$S 30.000 al mes.

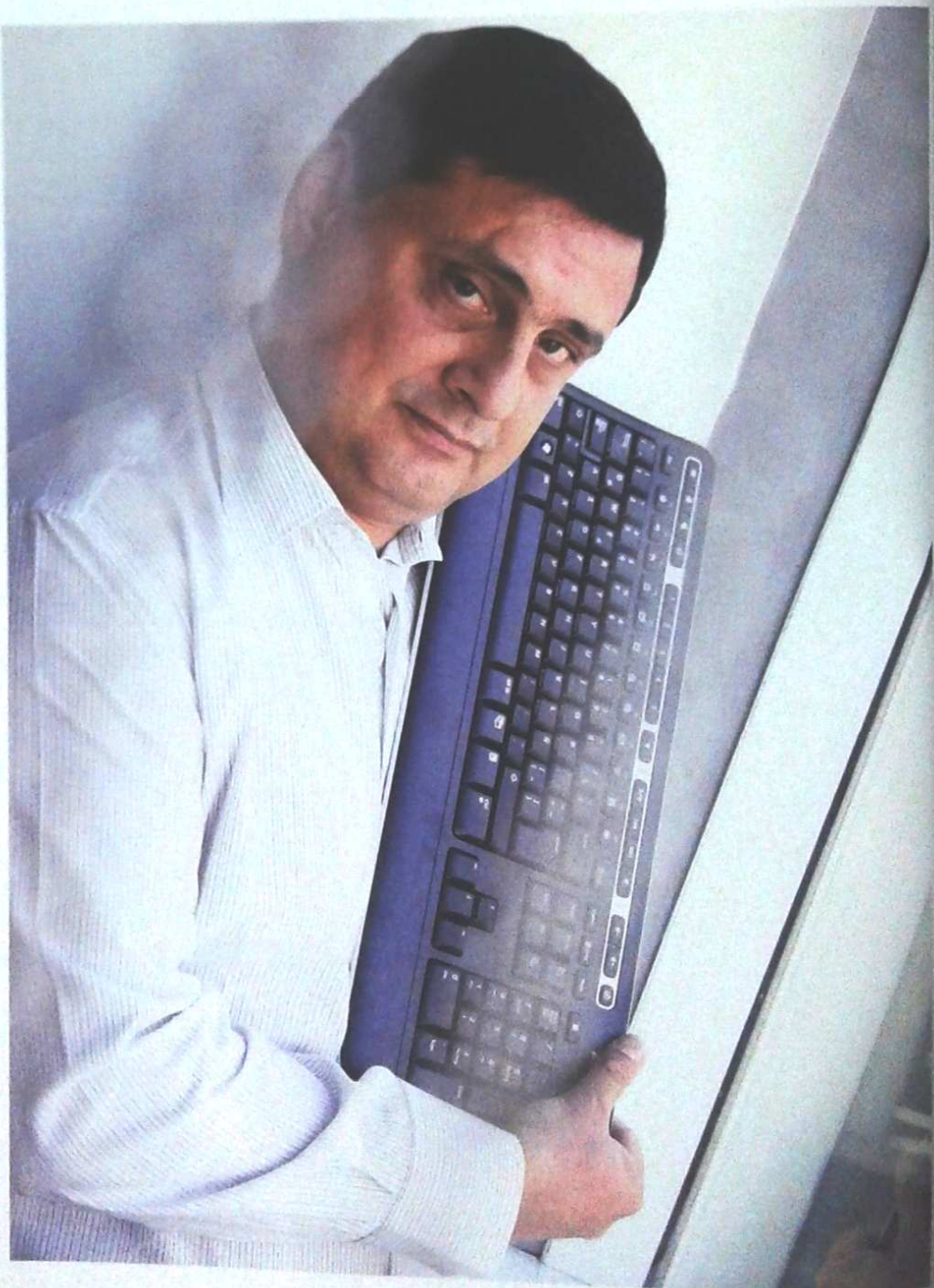
La conexión externa

Por Lucas Ledesma

El Grupo IRSA, fundado en 1943, tiene entre sus principales negocios el desarrollo y la operación de centros comerciales. Abasto Shopping, DOT Baires, Alto Palermo, Alto Avellaneda, Patio Bullrich, Paseo Alcorta y el Buenos Aires Design son sus emblemas en la Ciudad de Buenos Aires y su área metropolitana, con los que supera —según la compañía— el 40 por ciento de participación en el negocio de shoppings en la ciudad y el Gran Buenos Aires. Además, IRSA posee cinco centros comerciales en el interior del país: Córdoba Shopping y Patio Olmos, en la ciudad de Córdoba; Mendoza Shopping, en Mendoza; Alto Rosario, en Rosario, y el Alto NOA, en la ciudad de Salta. Reúnen 1.489 locales, que representan, en total, 308.790 metros cuadrados de superficie. Con semejante expansión, para ampliar la conectividad entre los centros comerciales y dar soporte al crecimiento de sus negocios, IRSA encaró un proyecto que incluyó, por una parte, la

"La magnitud de nuestro centro de cómputos es importante como para mantenerlo internamente"

Claudio Morales,
gerente de Sistemas de IRSA



mudanza de su centro de cómputos para tercerizarlo en el data center de Telefónica. También llevó a los vínculos entre los shoppings, las oficinas centrales y el centro de cómputos a una red MPLS de 10 Mbps, una red LAN to LAN de 100 Mbps y dos MPLS redundantes de 100 Mbps contra el data center.

Negocio que crece

El negocio de retail es clave para IRSA. Según el balance de la compañía —finalizado el 30 de septiembre pasado— sus ingresos crecieron un 12 por ciento, hasta ubicarse en \$ 343,7 millones. Este avance en las ventas fue dinamizado por el negocio de los centros comerciales, ya que esta unidad de negocios registró un crecimiento de sus ingresos del 36 por ciento.

La dimensión de estos números bien puede haber sido un aliciente para impulsar un proyecto de IT que venía siendo postergado desde hacía dos años, según cuenta Claudio Morales, gerente de Sistemas de IRSA. "Queríamos ir hacia un data center 'world class'. La magnitud de nuestro centro de cómputos era importante como para seguir manteniéndolo internamente y la idea era poder hacer frente al crecimiento futuro, a una posible expansión del negocio, con una infraestructura escalable", explica el CIO. Y agrega: "El centro de datos contiene los servidores de misión crítica del sistema de gestión SAP con todo su entorno, más una aplicación de 'real estate' que desarrollamos nosotros en .NET, que da servicio a la administración de contratos de shopping center, de alquiler de locales. Son unos 2.000 contratos, cada uno con sus características propias".

El data center ahora opera bajo la modalidad housing y está conformado por ocho racks de equi-

HIGHLIGHTS

Objetivo de negocio: Migración del centro de cómputos al data center de Telefónica. Ampliación de la red MPLS que conecta 12 shoppings y las oficinas corporativas de Grupo IRSA

Plazo: 90 días

Inversión: US\$ 71.000 (traslado del data center). Contratación de hosting, housing y conectividad: US\$ 30.000 mensuales

ROI: No se calculó

Líder de proyecto: Daniel Nizi, gerente de Aplicaciones y Sistemas de Alto Palermo, y Edgardo Marinaro, gerente de Tecnología de Grupo IRSA

TECNOLOGÍA

Solución: Conectividad MPLS de 10 Mbps, LAN to LAN de 100 Mbps (oficinas centrales), 2 MPLS, Tercerización de data center y de Disaster Recovery

Proveedor: Telefónica

IT CORPORATIVA

Hardware: Aproximadamente 100 servidores (IBM 3850, AS 400 y Blade-System c7000 HP). Storage IBM DS 4700, Hitachi y EMC. Librería de back up IBM

Software: SAP, VMware, CRM de Microsoft y tablero de Control MicroStrategy. Base de datos es MS SQL Server y sistema operativo Windows Server 2003 y CRM de Microsoft. Virtualización: VMware

Telecomunicaciones: Telefónica (datos, telefonía fija e Internet). Telefonía móvil: Movistar con equipos BlackBerry

pos propios, donde hay servidores IBM, equipos blade y de almacenamiento. Bajo un esquema de hosting con equipos de Telefónica, funciona el de disaster recovery, otro blade con 13 hojas.

La mudanza del centro de cómputos se realizó durante un fin de semana de marzo pasado. Morales recuerda que se terminó de



hacer el back up "a las tres de la mañana; se empezó a desenchufar todo y, alrededor de las seis se empezó el primer viaje. A las ocho de la noche ya estábamos con todo 'levantado'. Y lo mejor de todo es que el lunes nadie en la empresa se enteró de que el data center ya no estaba más acá. Teníamos un poco de inseguridad respecto del comportamiento de los vínculos, pero la verdad es que no hubo ningún tipo de problemas y funcionó todo bien".

Sergio Bustamante, ejecutivo de Telefónica (que brinda todos los servicios de comunicaciones a IRSA), apunta que "la migración al centro de datos es un proyecto que la empresa tenía desde hacía tiempo, ya que para ellos es muy costoso disponer de un piso para el centro de datos. En principio, la migración iba a ser gradual, pero se aceleraron los tiempos y se hizo en sólo un fin de semana. El proceso fue transparente para el cliente: los usuarios que comenzaron a trabajar el lunes no sintieron el cambio".

De la mano de la mudanza del centro de cómputos surgió también el proyecto para la instalación del sistema de recuperación de desastres. "Antes teníamos algo hecho 'in house'; estábamos cubiertos, pero no era algo con lo cual podíamos sentirnos completamente cómodos, no era lo óptimo. Contratamos los servidores, el storage y las pruebas las hacemos nosotros. Es más que nada para duplicar toda la actividad de

real estate", detalla Morales. Pero, antes del traslado del data center, ya habían sido ampliados los vínculos de telecomunicaciones, un proyecto que llevó bastante más que un fin de semana.

La nueva red

La solución de telecomunicaciones consiste en una red de datos que conecta a los 12 shoppings y las oficinas corporativas de Grupo IRSA. Bustamante recuerda que la compañía "anteriormente tenía un enlace de 2 Mbps, que se repartía en 1 Mbps para el vínculo MPLS y 1 Mbps para el acceso a Internet de los locatarios y público en general".

Según el ejecutivo de Telefónica, "la nueva red está completamente montada sobre fibra óptica y brinda 10 Mbps a IRSA, de los cuales 6 Mbps se destinan a la red privada de datos MPLS y 4 Mbps para la conexión a Internet de locatarios y clientes. La ampliación del servicio —un incremento de cinco veces la capacidad que tenía contratada la firma— demandó una importante inversión, ya que necesitamos llegar con enlaces de fibra a lugares donde no teníamos cobertura con este medio físico. Es decir que hubo que desplegar redes donde no las había, como por ejemplo en el interior del país".

La nueva red permitirá a IRSA (que es cliente de Telefónica desde 1998) encarar nuevos proyectos, incorporando herramientas como video para aplicaciones



interior. A medida que va aumentando la complejidad tecnológica se van lanzando distintos servicios sobre la red, que antes estaba muy apretada. La transmisión de datos, videoconferencia y la señalética digital también se transporta por esta red. Lo que tenemos ahora es una MPLS de 10 Mbps entre los centros", explica el CIO.

Para Morales, el desarrollo de este proyecto "brinda más seguridad para el negocio, al tener el centro de cómputos en un lugar especializado a tal fin. Otro beneficio de peso es la escalabilidad, la capacidad de crecimiento sin depender de la necesidad de adicionar equipos; al estar tercerizado, podemos alquilarle a la empresa más capacidad de acuerdo con nuestros requerimientos y la evolución de los negocios" ■

de videoconferencia y videovigilancia. Telefónica brinda a la empresa todos los servicios de comunicaciones, tanto de voz como de datos. La red MPLS se integra además con 15 puntos satelitales VSAT (Very Small Aperture Terminals) provistos también por el operador español. Toda la conectividad LAN to LAN y la de las oficinas centrales contra el data center se logró montar en 60 días, a principios de este año, antes de mudar los equipos.

Pero posiblemente esa etapa no haya sido la más trabajosa. Hay que tener en cuenta que —según indican desde Telefónica— en algunas zonas del interior fue necesario cambiar equipamiento para extender la llegada de la fibra óptica a algunas áreas donde no estaba disponible para conectar los centros.

Para el traslado del data center se invirtieron US\$ 71.000, en tanto que la contratación del servicio de hosting, housing y conec-

tividad demanda US\$ 30.000 al mes. El gerente de sistemas de IRSA recuerda cómo fueron los trabajos para el tendido de los nuevos enlaces: unos ocho meses demoró la implementación de los 13 vínculos en fibra óptica, más la red de respaldo para MPLS, la LAN to LAN (de 100 Mbps contra el data center), y un vínculo de dos MPLS redundantes de 100 Mbps también al data center. "Estamos haciendo videoconferencia con los shoppings del

¿Expertos?

Algunos proveedores se jactan de tener personal especializado, "con experiencia"

Ahora bien, les ha consultado Ud., ¿cuanto tiempo previo han dedicado a su capacitación en "el método"? (en caso que lo tuvieran...)



Entrenamos a nuestros recursos humanos, no solo maximizando sus capacidades técnicas, sino también en todos aquellos aspectos que integran **"lo que Ud. espera de un servicio"** (ética, lealtad, compromiso, confidencialidad y respeto) que constituyen nuestra diferencia cualitativa estratégica sobre cualquier propuesta del mercado desde 1983.



A Member of SupportLand Network

Única Red Regional de Asistencia Técnica IT, Independiente, Profesional y a Escala.

www.mundodelsoporte.com

2 % de nuestro personal es formado "In House"

(Les brindamos su primera experiencia de trabajo)

"Conocemos a quien entra a su casa o empresa"