

Con una inversión de U\$S 300.000, SESA Select actualizó su data center, mejoró su rendimiento y redujo sus servidores de 30 a 8 mediante tecnología de virtualización.

Cuando menos es más

Por María Arias [desde Rosario, Santa Fe]

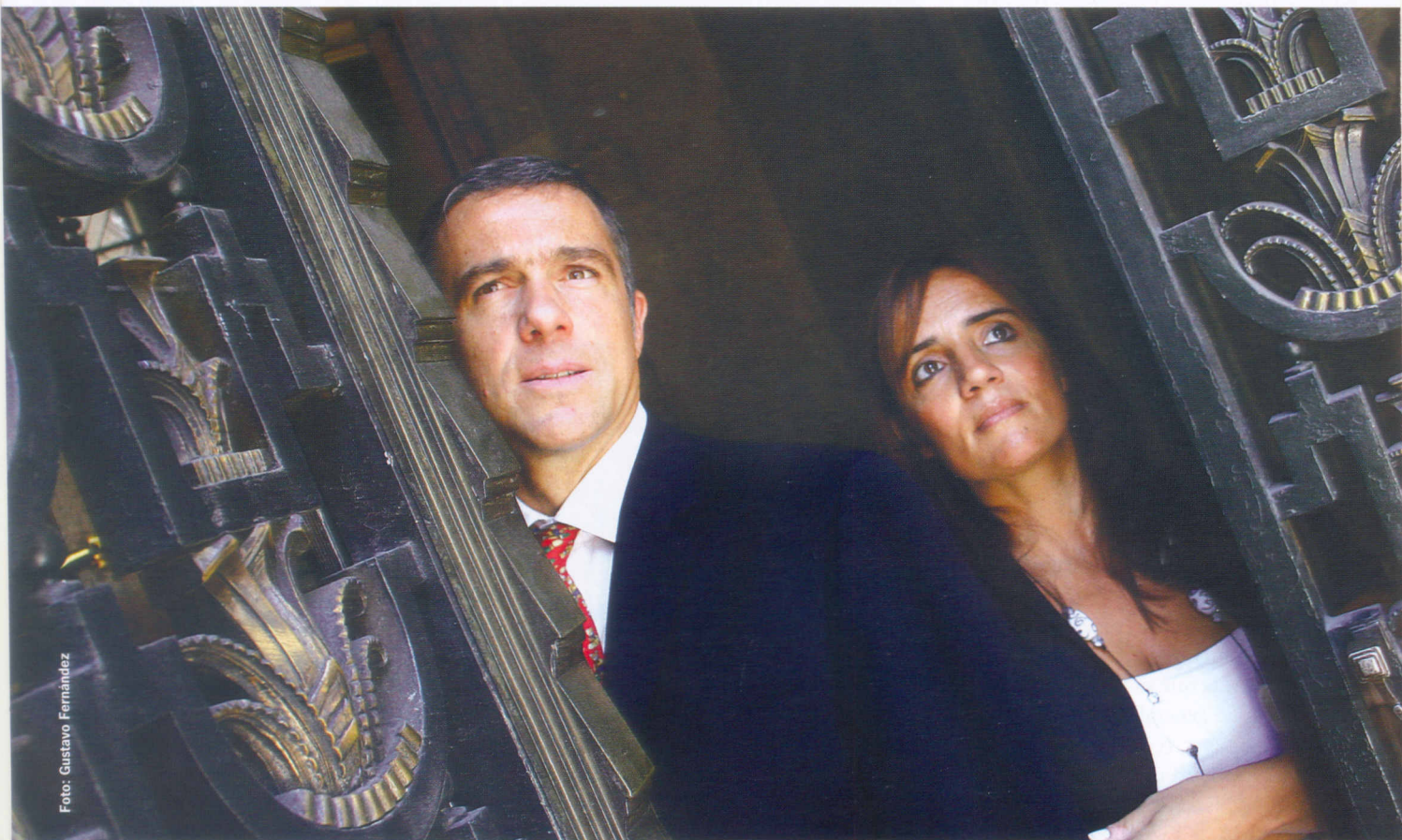


Foto: Gustavo Fernández

El crecimiento de una compañía siempre es positivo, sobre todo si esto lleva a un incremento en la cantidad de clientes y en el tamaño del negocio. Pero si esto ocurre en plena crisis y la tecnología no permite acompañarlo, la situación se vuelve crítica. Fue lo que le sucedió a SESA Select, una firma especializada en servicios y soluciones de recursos humanos que pertenece al grupo holandés Randstad, que en 2008 logró ventas por € 17.600 millones. Con más de 38 sucursales en la Argentina, la compañía comenzó uno de sus planes más ambicio-

sos en la central de Rosario. Pero su infraestructura tecnológica estaba quedando obsoleta. “En 2007, comenzamos a analizar algunas cuestiones como la velocidad de respuesta. Vimos que era necesario actualizar la tecnología y brindar, además, mayor seguridad”, cuenta Maximiliano Schellhas, gerente de Operaciones de SESA.

Estos serían los primeros pasos para realizar un desarrollo focalizado en el área de data center, específicamente en la actualización de servidores y en la creación de un centro de datos secundario. “Decidimos plantearlo como un proyecto y no como una simple

“Queríamos tener tecnología de punta y mayor escalabilidad”

SANDRA BOIDI, gerente de Tecnología y Sistemas de Información de SESA Select, y Maximiliano Schellhas, gerente de Operaciones de la compañía

compra de servidores. Merecía ser desarrollado y pensado, con una etapa de factibilidad técnica y económica”, recuerda Sandra Boidi, gerente de Tecnología y Sistemas de Información de SESA Select.

La iniciativa comenzó en diciembre de 2007. “El objetivo era que toda la información que maneja la empresa estuviese almacenada en equipos con diferente ubicación física”, explica Martín de Grati, encargado del área de Seguridad Informática en SESA Select. Estos equipos se conectan a través de fibra oscura, y entre ellos se realiza una replicación a un segundo data center de contingencia. “Se replican de forma sincrónica; es decir, que cuando se escribe un dato y el disco confirma su grabación, esa información se almacena en el data center principal y, al mismo tiempo, en el de contingencia”, detalla de Grati. Según Boidi, el proyecto también contribuyó, además de la renovación tecnológica, al ahorro de energía y a la optimización del espacio físico. “Teníamos 30 servidores Dell 1600, 1750, 1850 y 2600 en el data center. Casi ni se podía entrar, mientras que ahora tenemos ocho equipos”, compara. “Cuando nos llamaron pensamos que tenían problemas con un servidor, pero cuando nos reunimos nos dijeron que querían renovar totalmente el centro de cómputos y crear otro data center. Tuvimos que relevar su equipamiento para ver cuánta escalabilidad iba a tener el proyecto”, dice José Scheleifer, gerente Comercial de Druidics, partner de IBM y proveedor de la solución. En otra oportunidad, SESA Select había hecho una primera renovación de sus servidores con nueva tecnología, pero sus resultados no habían sido los esperados. “Tuvimos una experiencia con equipos blade a principios de 2007, pero la debilidad que encontramos fue el consumo energético”, apunta Schellhas. El ejecutivo aclara: “No es que no haya resultado; sólo tuvimos problemas con la puesta en funcionamiento”. “Tuvimos que hacer una obra especial por consumo de electricidad —agrega— debido a que en el arranque estos equipos hacen un pico de consumo equivalente a la cantidad de servidores que alojan. En nuestro caso, un Blade Center H puede contener hasta 14 servidores, por lo que tuvimos que preparar la infraestructura eléctrica para que soporte el encendido simultáneo de esa cantidad de equipos. Pasado el momento de arranque, el consumo se reduce en un 20 por ciento en comparación con 14 servidores normales.”



TECNOLOGÍA

TECNOLOGÍA CLAVE

Solución: Actualización del data center principal, utilizando software de virtualización para disminuir la cantidad de servidores. Creación del data center de contingencia.

Proveedor: Druidics

IT CORPORATIVA

Hardware: 400 PCs de IBM y HP. 10 servidores IBM x3650, 3 storage IBM, IBM Blade Center H con 10 hojas

Software: Windows 2003, SQL Server 2008, VMWare, Suse Linux, Linux-Centos, CRM Sugar, ERP desarrollado internamente sobre plataforma Genexus, Datawarehouse de Business Objects - SAP

Telecomunicaciones: 150 líneas telefónicas provistas por Telefónica y Telecom, quienes también brindan los enlaces de Internet. Los enlaces entre las sucursales son provistos por Telmex. Equipos de networking de Cisco.

HIGHLIGHTS

Objetivo de negocio: Actualización del data center principal y creación de un data center de contingencia

Plazo: Dos años

Inversión: U\$S 300.000

ROI: No se calculó

Líder de proyecto: Sandra Boidi, gerente de Tecnología y Sistemas de Información de SESA Select

PASO A PASO

“Tomamos la decisión en un contexto en el que veníamos creciendo a más del 20 por ciento anual. Nosotros damos servicio de soporte a México y Chile y con nuestro ERP, un desarrollo interno sobre Genexus, se liquidan sueldos de 10.000 personas en ambos países, más allá de las 12.000 que tenemos acá. No sabíamos cómo íbamos a soportar ese crecimiento”, dice Schellhas sobre el panorama de la compañía a finales de 2007. Es que en sólo cinco años la firma espera duplicar su tamaño: en ese clima, se delinearon las necesidades definitivas y se comenzó a buscar a un proveedor que pudiera satisfacer la nueva demanda.

El primer paso fue hacer una evaluación lo más detallada posible, porque para esa altura —diciembre de 2007— la crisis energética era tema de todos los días y ya se perfilaba la inestabilidad del año siguiente. “Había que invertir mucho dinero”, se sincera Boidi ahora que el proyecto ya está finalizado y con los resultados esperados.

Schellhas coincide en este punto, pero también asegura que el área de Sistemas le presentó un anteproyecto preciso y un análisis minucioso de cada uno de los proveedores. “Pensamos en invertir pero además queríamos tener tecnología de punta, mayor escalabilidad y el poder para manejar el negocio por nuestra cuenta al cabo de cinco años”, explica Boidi.

En SESA Select confeccionaron una suerte de grilla para evaluar a las empresas proveedoras. “Incluso analizamos cada currículum para estar tranquilos de que la gente que mandaban era realmente buena”, dice Boidi casi asombrada de sus propios procedimientos. Además, la grilla comparaba la capacidad de los servidores, el peso de la marca y del proveedor local, y el área de soporte y posventa, entre otras cosas. “La idea era que pudiéramos administrar los servidores sin tener que tomar más gente”, justifica Schellhas.

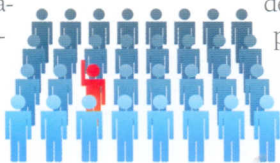
En la recta final del proceso de evaluación quedaron Hewlett-Packard, Dell e IBM. “Descartamos a Dell porque no nos ofrecía la puesta en funcionamiento. Nosotros queríamos el proyecto llave en mano con todos los servicios del proveedor original, para tener garantizada una implementación exitosa”, explica Boidi. Consultados por

INFORMATION TECHNOLOGY, Dell y HP no realizaron comentarios al respecto. Finalmente, Druidics (partner en Rosario de IBM) se hizo cargo del proyecto. En parte porque reunía las condiciones necesarias y, por otro lado, porque existe un acuerdo global entre ambas compañías.

EN CASO DE EMERGENCIA...

El proyecto comenzó con la renovación de los equipos. Con ocho servidores lograron almacenar y soportar toda la operatoria y la información de la compañía. Para la creación del data center de contingencia se reutilizó el equipamiento antiguo. "Por SESA trabajaron tres personas y participaron otras cuatro de Druidics, especializadas en hardware, storage y virtualización", enumera Boidi.

"Tenemos redundancia de discos en todos los componentes. La virtualización tiene una característica de alta disponibilidad gracias a la cual, si se cae un servidor, la infraestructura lo registra y levanta los sistemas que fallan



en máquinas virtuales", explica De Grati. "En la implementación se armó un cronograma y se fue comunicando a la empresa que iba a haber cambios en la tecnología y que se iba a estar migrando, siempre en horarios no laborales", detalla Boidi sobre la puesta en marcha de la solución.

SESA está certificada con CMMI, lo que le exige tener un entorno de desarrollo y otro de prueba. Esta estructura les permitió ir progresando por sectores, clonando los servidores en funcionamiento sin que se sintiera el impacto de las modificaciones.

Ya quedaron atrás los momentos más complicados del proyecto, que básicamente se relacionaron con la aprobación del presupuesto para costear la implementación. "El dólar estaba cambiando y lo más difícil fue convencer a Maximiliano (Schellhas) para que nos diera los U\$S 300.000 en un escenario como el de entonces", admite Boidi. Dos años después, las ventajas se enumeran casi de memoria. "Reducimos el volu-

men de servidores a menos de la mitad, con tecnología de punta. Ganamos en espacio y en administración y también obtuvimos ahorro de energía y una velocidad de respuesta casi inmediata", agrega.

Schellhas asegura que, respecto del negocio, les permite tener mejores prácticas y "posicionarnos mejor en comparación con otras empresas del grupo. A nivel de marketing nos sirvió para poder venderle mejor a nuestros clientes, a partir de la velocidad de respuesta y la seguridad de la información con la que contamos ahora".

Los planes a futuro incluyen el lanzamiento de una extranet y la implementación de factura electrónica, mientras mantienen sus expectativas de duplicar el tamaño de la compañía para 2012. Schellhas dice que quieren extender el servicio que hoy brindan a México y Chile hacia otros países como España, Portugal y Australia. "Muchas veces se escucha que las empresas invierten montos de U\$S 500.000 y que después no pueden implementar la solución. Eso no nos podía suceder", concluye Boidi. ■

construyendo calidad en internet

Atentus posee las mejores herramientas para medir, controlar y gestionar la presencia de su empresa en Internet desde el punto de vista de un usuario final ingresando a su sitio web. Con nuestra asesoría, pruebas de stress y monitoreos 7x24, tendrá información objetiva y oportuna de desempeño para disminuir las pérdidas asociadas a tener sus aplicaciones off-line.

Tel: (5411) 4811 8743
www.atentus.com



(www.atentus.com)

