



Azure ayuda a Intarex a enfrentar proyectos de misión crítica en la nube



Intarex se apoya en Ingram Micro para implantar un ERP SAP sobre plataforma Azure



La transición del canal al fenómeno de la nube va por barrios. Intarex, compañía afincada en Barcelona y especializada en el sector de la moda, es uno de esos partners que ha comprendido la necesidad imperiosa de abrazar el cloud de manera rápida y enérgica. Y, sobre todo, de la mano de los mejores socios. La firma catalana se ha apoyado en Ingram Micro y en la tecnología de Microsoft para implantar en varios de sus clientes un ERP SAP Business One sobre plataforma Azure. Es decir, la nube también puede acoger, y con garantías, soluciones de misión crítica.

25 años son testigo del tremendo bagaje que ha acuñado Intarex proporcionando a pequeñas y medianas empresas soluciones tecnológicas que les permitan intensificar su crecimiento y aumentar su rentabilidad con nuevos niveles de control. La firma catalana es especialista en los sectores de moda, retail y curtidos, que, por su modelo de negocio y su marcado carácter estacional, reclaman unos picos de demanda de recursos realmente exigentes.

Un cliente específico de Intarex había alojado su infraestructura en una nube privada que estaba generando cierta insatisfacción

por los niveles preocupantes de latencia, lo que estaba incidiendo negativamente en la experiencia del usuario. Los tiempos de respuesta, junto al margen de resolución de incidencias por parte del proveedor de la Plataforma como Servicio (PaaS), se erigían como factores críticos que el proveedor se veía obligado a afrontar.

A pesar de las dificultades que entraña cambiar de plataforma, Intarex decidió emprender el reto. Realizó un estudio de mercado analizando diversos partners tecnológicos teniendo en cuenta prestaciones, precios y servicios, y finalmente se decantó

por Microsoft Azure, debido a su “facilidad de implementación, sencillez, seguridad, potencia y a un factor muy importante: su capacidad de replicación de infraestructuras en diferentes ubicaciones geográficas”, subraya Isidre Tort, director comercial de Intarex. “Una vez tuvimos claro el partner tecnológico, el resto fue fácil, ya que el equipo de Ingram Micro nos ayudó de manera notable”.

Programa Sure Step

El programa Sure Step es una iniciativa pensada para ayudar a los partners a nacer y crecer en el negocio de Microsoft Cloud. Ingram Micro es uno de los principales socios de la firma de Redmond, también en este contexto, y reúne una notable dosis de conocimiento y experiencia para que el canal pueda abrazar de una forma natural el fenómeno de la nube.

El cambio al cloud no sólo representa un cambio de tecnología, sino también de concepto, pasando a un

modelo de pago por uso recurrente. Es por ello que Ingram Micro está ofreciendo su experiencia y un amplio abanico de herramientas para que el partner goce de una transición sencilla. Estas son algunas de ellas:

- ❖ Asesoramiento en licenciamiento
- ❖ Formación
- ❖ Soporte preventivo y postventa técnico
- ❖ Seguimiento de la evolución
- ❖ Servicios de Descubrimiento & Asesoramiento, Arquitectura & Diseño,

Prueba de Concepto y Migración a IaaS.

También cabe reseñar la plataforma automatizada con la que cuenta Ingram Micro, desde la que el partner puede realizar compras, gestionar sus clientes de forma sencilla o controlar el consumo de Azure. Además, el mayorista pone a disposición del canal soporte 24x7 en español con relación a todo su portfolio cloud, así como soporte totalmente gratuito para el cliente final en lo que concierne a Office 365.



Caso de Éxito - Intarex, Ingram Micro y Microsoft

Ingram Micro desarrolló una prueba de concepto, que contemplaba las deficiencias encontradas, tanto en términos de rendimiento como de cargas de trabajo estacionales. A continuación se produjo la puesta en producción, realmente rápida, así como eficiente en término de costes.

PROYECTO TECNOLÓGICO

Intarex ha implantado un software ERP SAP Business One, alimentado por una base de datos SAP HANA sobre servidores Linux que soportan la base de datos y sobre servidores Windows para los ac-

cesos cliente. Configuró una nube privada para el cliente, con accesos desde varios puntos de trabajo ubicados en Madrid, pero con otra serie de accesos también desde distintas tiendas en varios países.

Primero se desplegaron los servidores y se migró todo el software, generando posteriormente todos los usuarios y un test profundo de sus áreas de trabajo. Cuando esta fase se vio validada por todas las partes, se realizó la migración definitiva. Se implicaron 2 personas: un técnico de sistemas, y otro técnico de sistemas y consultor SAP.

“Dada la buena experiencia que hemos tenido con esta migración a Azure, vamos a continuar aconsejando y migrando a nuestros clientes SAP y no SAP hacia la plataforma cloud de Azure”, esgrime Isidre Tort. “Cuando explicamos y documentamos las bondades de cloud Azure, el cliente no lo duda. La pregunta no es si todos hemos de ir a la nube, sino cuándo iremos a la nube”.

PROYECTO CLAVE PARA INGRAM MICRO

El proyecto con Intarex, de la mano de Microsoft, supone para Ingram Micro un paso más en su apalancamiento dentro del canal como mayorista de confianza para asumir cualquier tipo de proyecto, “incluso en una iniciativa como ésta, en la que el ERP del cliente, pieza totalmente crítica en su negocio, se implanta en modelo cloud con plenas garantías, lo que refleja su total confianza en el asesoramiento del partner, el buen hacer del mayorista y la tecnología del fabricante”, apunta Alberto Pascual, director ejecutivo de Ingram Micro España.

Ingram Micro dispone de los recursos necesarios para ir de la mano del partner y transformar el negocio de todos sus clientes finales hacia un futuro inmedia-

Azure sobre SAP

Pero, ¿qué aporta principalmente la plataforma Microsoft Azure a los entornos SAP? Estos son solo algunos ejemplos:

- ❖ Auto escalado
- ❖ Alta disponibilidad
- ❖ Backup y rápida recuperación de datos, si es necesaria
- ❖ Globalización para usar la herramienta en cualquier parte del mundo
- ❖ Ahorro de costes gracias al pago por uso
- ❖ Seguridad a los más altos niveles
- ❖ Máquinas específicas de Microsoft para entornos SAP (serie M) con objeto de mejorar el rendimiento



Ingram Micro y Microsoft colaboran en torno al cloud

to totalmente actualizado. Por ello está poniendo en marcha planes e innovadores en el mercado para acompañar a sus partners y dotarles de esa confianza que necesitan en este escenario.

La propuesta de Ingram Micro en torno a la nube se sustenta sobre tres pilares: primero, ofrecer al canal una plataforma para que pueda realizar el aprovisionamiento automatizado y la facturación de los servicios que desarrolle sin necesidad de grandes inversiones; por otro lado, ayudarle a desarrollar esas plataformas para sus clientes; y, por último, apoyarle en el

cambio de modelo de negocio a través de su Programa de Aceleración Digital.

BENEFICIOS DE AZURE PARA EL CANAL

Este proyecto refleja los beneficios que Azure puede proporcionar al canal en España. El elemento clave pasa por los servicios, que giran en torno a dos mundos: por un lado, que giran a los desarrolladores, que pueden emplear herramientas en código abierto tanto para Windows como para Azure; y, por otro, los destinados a los partners, que han de afrontar el desarrollo de servicios alrededor de las soluciones

Novedades de Azure

Microsoft acaba de presentar en su evento internacional Build las principales novedades que Azure va a trasladar al mercado durante los próximos meses. Miguel Maia, director de Azure en Microsoft Ibérica, las resume en torno a cuatro elementos:

1. Azure Kubernetes Services: Servicios para la modernización de aplicaciones que desde ahora incorporan la

opción *serverless*, es decir, pueden hospedar esos servicios en contenedores por eventos.

2. Inteligencia Artificial: Microsoft acaba de crear un motor conversacional que permite detectar intenciones, desarrollar conversaciones más fluidas, etc., integrándolo en Cortana.

3. Computación Cuántica: El fabricante ha abierto al mundo de los desarrolladores una

serie de compiladores y simuladores en torno a las nuevas fórmulas de programación que está generando la computación cuántica.

4. IoT: Con la vista puesta en la revolución que está generando IoT, Microsoft ha desarrollado Azure Sphere para crear dispositivos conectados muy seguros basados en microcontroladores y aplicables a múltiples entornos.



Ingram Micro y su apuesta por el cloud



de Microsoft en la nube. “Es fundamental que los conocimientos que posee nuestro canal en licencia on-premise clásica se empleen y actualicen hacia el fenómeno cloud. Semanalmente sale un nuevo servicio en Azure, por lo que el abanico de servicios que el canal de Microsoft tiene a su disposición para desarrollar es espectacular”, subraya Elba Fernandez-Novoa, directora de Distribución y del Negocio Cloud de Microsoft Ibérica.

En la actualidad, a cualquier tipo de empresa, ya sea de mayor o menor tamaño, le están surgiendo nuevos competidores, que han nacido al albor de la nube, y que operan

de manera más eficaz, ágil y rápida a través del empleo de nuevas tecnologías. Existe una aceptación del software como servicio, si bien la infraestructura como servicio se enfrenta a algunos frenos. “Estamos quitando esos miedos al canal a través de formación y sesiones de pruebas de concepto para que sean conscientes de que, por ejemplo, Azure es una plataforma perfectamente válida para entornos de misión crítica, como puede ser un ERP”, explica Alberto Pascual, de Ingram Micro. “También estamos ayudando a los integradores a aliarse con otros ISVs que complementen su oferta y se dirijan al mercado de manera conjunta”. ■



MÁS INFORMACIÓN



[La evolución del cloud y el papel del partner, a debate](#)



[Haga realidad la oportunidad en la nube](#)



[Ingram Micro Cloud innova para expandir el ecosistema y generar más negocio](#)



[La división cloud de Ingram Micro se traslada para seguir creciendo](#)

¿Te ha gustado este reportaje?
Compártelo en redes

