



Windows Azure Caso de éxito



Reducción de costos en infraestructura y mayor calidad de servicio con Azure.

Resumen

Región: Argentina

Industria: Consultoría

Perfil del cliente

TNX es una consultora especializada en gestión de servicios de telecomunicaciones. Atiende a empresas en 20 países.

Situación Inicial

La evolución del negocio exigía una renovación de la plataforma tecnológica, con mayor flexibilidad y escalabilidad. Adicionalmente se requería resolver problemas de conectividad hacia los servidores desde diferentes países.

Solución

Se implementó una nueva plataforma sobre Windows Azure, integrada con con SQL Server, Microsoft Dinámica CRM y Office 365.

Beneficios

- Reducción de costos
- Agilidad y escalabilidad
- Mayor velocidad de acceso a la plataforma desde toda la región.
- Continuidad del negocio
- Interoperabilidad

“Con la elección de Windows Azure tenemos la plataforma necesaria para la nueva generación de herramientas con las que brindamos un servicio superior a nuestros clientes (...) ahora disponemos de mucho margen para crecer y darle agilidad al negocio”.

Jorge Gazzo, Gerente de Consultoría.

TNX decidió implementar su nueva plataforma para la gestión de gastos en telecomunicaciones de sus clientes sobre Windows Azure, tras haber evaluado también la alternativa ofrecida por Amazon. La oferta económica y la disponibilidad de profesionales locales para la definición de aspectos técnicos del proyecto, los diferenciales más importantes. Integró la solución con herramientas de inteligencia de negocios de SQL Server, con Dynamics CRM y con Office 365.

“La migración a la nube fue una cuestión técnica, de costos y también estratégica. Por eso era importante para nosotros encarar el proyecto teniendo cerca un socio tecnológico como Microsoft.”

Jorge Gazzo, Gerente de Consultoría.

Situación

TNX es una consultora especializada en Gobierno de telecomunicaciones y gestión de servicios de TI, cuya misión es ayudar a sus clientes a optimizar el planeamiento, la compra, operación, administración y control de los servicios en esos rubros..

Dada la expansión del negocio en materia de clientes, productos y mercados (atiende empresas en más de 20 países), surgía la necesidad de disponer de una plataforma más flexible y escalable. *“Hace tiempo veníamos observando la evolución del paradigma de la computación en la nube, necesitábamos operar sobre nuestros propios costos y también queríamos poner en marcha nuevas plataformas que estamos desarrollando, lo cual en el modelo tradicional hubiese implicado un importante desembolso de dinero para la adquisición de servidores, licencias, y otros componentes de infraestructura”,* señala Jorge Gazzo, Gerente de Consultoría, a cargo actualmente del área de TI. Un elemento adicional en la evaluación del escenario, tenía que ver con la performance de acceso a los servidores donde estaban alojadas las aplicaciones, que para algunos países no resultaba satisfactoria en el esquema actual de interconexión en Latinoamérica.

Solución

“Decididos a ir a la nube, evaluamos las ofertas de Amazon y de Microsoft, testeamos las plataformas y optamos por implementar la nueva generación de sistemas de TNX en Windows Azure. Una de las razones fundamentales fue la presencia local de ejecutivos y expertos de Microsoft con los que podíamos hablar personalmente; manejar cuestiones técnicamente complejas a través de un portal y un call center, sin representantes directos en el país –que es el

caso de Amazon– no nos resultaba conveniente. Por otro lado, la propuesta económica a la que se llegó fue muy buena, mejorando la oferta de Amazon.com”, detalla Gazzo.

La nueva plataforma tecnológica para el procesamiento de información de empresas que desarrolla TNX (llamada TEM II) obtiene datos de distintas fuentes como ser la facturación, los contratos e inventarios referidos a servicios de telecomunicaciones y tecnología informática. Con estos ‘insumos’, se genera un gran cubo de información que se puede explotar desde diferentes perspectivas, y se genera una amplia variedad de reportes. *“Con todo esto nuestros consultores trabajan para analizar el caso de cada cliente, identificar oportunidades de optimización y desarrollar proyectos de mejoras. Usuarios clave de las empresas también puede acceder al sistema parpa generar sus propios reportes. Esto es posible gracias a una capa de inteligencia de negocios que le hemos desarrollado al entorno utilizando SQL Server”,* amplía el referente de sistemas. Cabe aclarar que en la primera versión de TEM, se utilizan bases de datos Oracle, las que se están migrando a SQL Server 2012 en TEM II.

Con una definición de arquitectura realizada por equipos de TI internos, y con la ayuda del socio de negocios de Microsoft, **Prisma Soluciones Tecnológicas**, en tan solo tres meses estuvo terminada la configuración del entorno y la implementación del nuevo sistema. *“Tenemos un esquema de 3 servidores en Windows Azure, uno para el datawarehouse, otro transaccional con la aplicación central desarrollada básicamente en Java, y otro con Linux para el portal web. Ahora, en un esquema virtualizado, iremos replicando esa arquitectura para cada mercado, de forma tal de tener la flexibilidad y escalabilidad que necesitamos”,* apunta Jorge Gazzo.

Para más información

Acerca de los productos y servicios de Microsoft visite:

www.microsoft.com/argentina

Para más información sobre TNX, visite:

www.tnxcorp.com

Para más información sobre Prisma Soluciones Tecnológicas, visite:

www.prisma.cc

Hace poco tiempo la compañía había adoptado **Office 365** para su personal, y actualmente hay otro proyecto en curso - impulsado por el área comercial- que implica la implementación de **Microsoft Dynamics CRM en Windows Azure** “para sistematizar el seguimiento de potenciales clientes, el proceso de pre-venta, venta y post-venta. Antes usaban planillas y era muy complejo integrar la información; ahora, con el CRM y la integración con SharePoint todos los datos están consolidados, los procesos operativos bien definidos, las personas y la documentación de cada proyecto que son los dos activos fundamentales de la consultoría, se encuentran en un único espacio de interacción, lo que reduce tiempos y costos, y aumenta nuestra eficiencia”, agrega el ejecutivo.

Beneficios

“Con la elección de Windows Azure tenemos la plataforma necesaria para la nueva generación de herramientas con las que brindamos un servicio superior a nuestros clientes. Pudimos dar un salto tecnológico sin la inversión en infraestructura que hubiese sido necesaria, al tiempo que disponemos de mucho margen para crecer y darle agilidad al negocio. Además, gracias a la decisión de ir a los servicios en la nube de Microsoft, TNX redujo en más de un 20% sus costos de inversión y mantenimiento en servicios de infraestructura de IT”, afirma Jorge Gazzo.

“Tras lograr la implementación de nuestro propio sistema de gestión de gastos en telecomunicaciones y TI para dar soporte al servicio de consultoría que brindamos a nuestros cliente, los desarrolladores de TNX verifican que el rendimiento del entorno en la nube de Microsoft es el que necesitamos, al tiempo que ahora tenemos una infraestructura que garantiza la continuidad

de la operación del negocio”, acota Pablo Bellmunt, Director de Operaciones. Antes la compañía tenía un esquema manual de backup, que ahora se encuentra totalmente automatizado.

La interoperabilidad asegurada por Windows Azure, permite trabajar con Microsoft Dynamics CRM, SQL Server, aplicaciones desarrolladas en Java y portales web corriendo sobre Linux, sin inconvenientes. “La migración a la nube fue una cuestión técnica, de costos y también estratégica. Por eso era importante para nosotros encarar el proyecto teniendo cerca un socio tecnológico como Microsoft”, concluye el Gerente de Consultoría y TI.