

CASO DE ÉXITO

Cadena mexicana de supermercados construye una red de seguridad de alta disponibilidad para apoyar su crecimiento

En el sureste de México, en los estados de Campeche, Quintana Roo y Yucatán, opera una de las cadenas de supermercados más arraigadas de la región. Súper Akí se fundó en 1981 en la ciudad de Mérida para ofrecer comestibles, frutas, verduras y productos lácteos a los consumidores locales. Con el tiempo, la empresa ha ampliado tanto su alcance como su oferta de productos. En la actualidad, la empresa cuenta con 53 tiendas y 10 instalaciones adicionales, incluido un centro de distribución central, una planta de procesamiento de carne y una fábrica de pan.

Este crecimiento, que siguió aumentando a pesar de la pandemia, ha traído consigo retos desde el punto de vista tecnológico. En 2013, Súper Akí inició una evolución de sus sistemas para adaptarse a las exigencias técnicas. La modernización incluyó la actualización de su ERP, la creación de nuevos procedimientos logísticos para el centro de distribución, la construcción de una plataforma de comercio electrónico y el establecimiento de soluciones de inteligencia artificial para la planificación operativa y la previsión de la demanda. “La disponibilidad de la red y la seguridad de la información para clientes y empleados siempre ha sido una prioridad”, afirma Eduardo Arjona, director de TI de Súper Akí. “Buscábamos un aliado tecnológico y estratégico con soluciones que se adaptaran a las crecientes necesidades de nuestro negocio”.

Tras un cuidadoso análisis, la cadena de supermercados eligió la plataforma Fortinet Security Fabric para construir una red fiable y segura que ahora da soporte a un negocio con una importante cuota de mercado en la región, que genera aproximadamente 1,7 millones de tickets mensuales y da empleo a 2.200 personas.

Alta disponibilidad y mayor seguridad

Antes de desplegar las soluciones de Fortinet, Súper Akí tenía unos 30 supermercados conectados con costosos enlaces dedicados. Su modelo de comunicaciones no era óptimo; de hecho, incluso las tiendas más pequeñas de la empresa debían pagar conexiones de alto costo para garantizar la conectividad. Aunque algunas ubicaciones tenían enlaces redundantes, se producían cortes e interrupciones constantes que afectaban al negocio ya que el sistema carecía de



“Que todos los diferentes componentes tecnológicos de Fortinet se comuniquen entre sí nos facilita la gestión. Con el tiempo, la integración de las soluciones nos ha permitido ser ágiles, flexibles y estar mejor posicionados en cuanto a seguridad y mayor protección”.

Eduardo Arjona,
director de TI, Súper Akí

Detalles

Cliente: Súper Akí
Industria: Comercio
Ubicación: México
Número de localidades con Secure SD-WAN: 63

Impacto en el negocio

- Red de alta disponibilidad para 63 ubicaciones en tres estados mexicanos
- Ahorro del 60% de los costos gracias a la implementación de Fortinet Secure SD-WAN, que sustituye a los enlaces dedicados

automatización. Además, el crecimiento de la empresa requería más aplicaciones y servicios que dependían de esta conectividad. El equipo de TI determinó que era necesario sustituir el despliegue de red existente por una solución confiable. Querían disponer de la flexibilidad y rentabilidad de una conectividad a Internet garantizada.

Con el apoyo del partner local de Fortinet, Conectividad, Súper Akí desplegó un FortiGate Next-Generation Firewall (NGFW) en cada una de las sedes para crear una red integrada de un único proveedor y sustituyó los enlaces dedicados por conexiones redundantes a internet. De este modo, creó una red sobre VPN que no sólo mantenía altos niveles de seguridad, sino que también reducía los costos de conectividad hasta en un 60%. “Fortinet satisfizo nuestras necesidades iniciales en términos de costo y tecnología con una oferta más adecuada que otros proveedores del mercado”, menciona Arjona.

Posteriormente, Súper Akí añadió capacidades SD-WAN a los NGFWs, reforzando la alta disponibilidad de la red. Con la tecnología Fortinet Secure SD-WAN, Súper Akí cuenta ahora con una red de 63 sitios. Los enlaces redundantes funcionan de forma automatizada para garantizar la conectividad cuando uno de los proveedores de Internet experimenta fallos en el servicio. Estas capacidades también dan soporte a la necesidad actual de ser una empresa que cumple con la normativa PCI, asegurando la disponibilidad de la red para las transacciones digitales de pago. “Las soluciones de Fortinet soportan la dependencia de nuestra empresa de la conectividad a Internet”, subraya Arjona. “Ha sido una implementación adecuada que aprovecha el crecimiento del negocio hacia el futuro”.

Conectividad gestionable y estable

Súper Akí decidió extender la nueva conectividad de alta disponibilidad a sus clientes. En 2018, el supermercado comenzó a ofrecer cupones digitales a los visitantes, un cambio que impulsó a la empresa a ofrecer internet gratuito en sus tiendas. Dado que Súper Akí había instalado NGFWs, pudo integrar perfectamente los puntos de acceso FortiAP con los equipos Fortinet existentes en todas sus tiendas.

Con este nuevo conjunto de usuarios y tráfico, Súper Akí necesitaba capas adicionales de seguridad para segmentar la red. Quería separar las operaciones de la tienda y la conectividad de los visitantes. Sin embargo, los conmutadores tradicionales de baja capacidad de la empresa no podían hacer frente a la tarea. Para solucionarlo, el equipo optó por instalar los switches ethernet de Fortinet, FortiSwitch. “La solución se ajusta perfectamente a nuestras necesidades. Nos permite fácilmente controlar y gestionar la red desde el mismo dispositivo. Esto hace posible ofrecer diferentes redes y diferenciar el tráfico para clientes, empleados y proveedores”, expresa Arjona.

Impacto en el negocio

- Ahorro de recursos en tiempo de gestión y capacitación del personal de TI con una plataforma centralizada
- Rápido retorno de la inversión de las soluciones implementadas

Soluciones

- FortiGate Next-Generation Firewall
- Fortinet Secure SD-WAN
- FortiAP
- FortiSwitch
- FortiAnalyzer
- FortiVoice

Servicios

- FortiCare Premium Support

“Fortinet nos da la tranquilidad de que si hay una necesidad en el negocio relacionada con la seguridad o la disponibilidad, ellos ya tienen la solución para satisfacer nuestros requisitos. Es una empresa que evoluciona con el mercado y está con nosotros a medida que hacemos crecer nuestro negocio”.

Eduardo Arjona,
director de TI, Súper Akí

Soluciones que se adaptan a las necesidades de las empresas

Después de ver un crecimiento significativo en ubicaciones, dispositivos, usuarios y complejidad de la red, Súper Akí decidió añadir la solución de reporte FortiAnalyzer para supervisar, identificar y mitigar las amenazas antes de que pudiera producirse un incidente. Integrada con Fortinet Security Fabric, la solución permite a la compañía gestionar, automatizar y responder a eventos de seguridad desde una única consola. Ahora, Súper Akí tiene visibilidad sobre toda su red, lo que le permite identificar dónde podría fallar algo antes de que se produzca cualquier daño. Con la segmentación del tráfico, la empresa puede aislar cualquier intrusión causada por la actividad de los clientes de las operaciones críticas de su tienda.

Más allá de la conectividad a internet, Súper Akí también implementó FortiVoice en 2016 para ofrecer comunicaciones de voz más eficientes y seguras para las llamadas entrantes, internas y de clientes. Súper Akí necesitaba sustituir su antiguo y obsoleto sistema PBX de terceros, que corría el riesgo de verse afectado por tormentas o subidas de tensión debido a las condiciones meteorológicas. La antigüedad del equipo también significaba que cualquier daño sería difícil de reparar. “Evaluamos varias opciones y decidimos que FortiVoice era la mejor. La solución proporciona funcionalidades que antes no teníamos”, afirma Arjona. “Además, tiene la ventaja de que se gestiona desde la misma consola que el resto de los dispositivos Fortinet”.

Plataforma centralizada que aumenta la productividad

Antes, la empresa tenía que gestionar manualmente la tecnología de cada centro. “Tener todos los diferentes componentes tecnológicos de Fortinet comunicados entre sí nos facilita las cosas. La integración de las soluciones también nos ha permitido ser ágiles, flexibles y estar mejor posicionados en cuanto a seguridad y mayor protección”, añade Arjona.

La gestión centralizada también ha ahorrado recursos. Antes de Fortinet, Súper Akí debía tener una persona de TI en cada tienda para ocuparse de todas las cuestiones cotidianas del funcionamiento de una cadena de supermercados, algo que ya no es necesario. Esto se debe principalmente a la plataforma unificada de Fortinet, que ofrece mayor flexibilidad y ahorra tiempo con tareas automatizadas. “La gestión está centralizada, con una sola plataforma para los diferentes dispositivos. La facilidad de uso también significa que el equipo de TI no tiene que crecer para gestionar más dispositivos”, afirma Arjona. Como la plataforma es muy intuitiva, también se reduce la necesidad de capacitación del personal de TI. Con el servicio de soporte FortiCare Premium, Súper Akí tiene la tranquilidad que necesita en cuanto al soporte de su plataforma convergente de redes y seguridad.

Proyectar el futuro con confianza

Fortinet ayudó a Súper Akí a resolver su principal reto tecnológico: garantizar la continuidad del negocio de la forma más eficiente y segura. “Fortinet es una marca fiable, cercana y preparada para cualquier eventualidad”, afirma Arjona. La compañía ha visto un rápido retorno de la inversión de las diferentes soluciones que ha instalado, ya que la decisión de utilizar las soluciones de Fortinet estuvo motivada por cuestiones de costo-beneficio que tienen un impacto directo en las finanzas de la empresa.

Súper Akí está considerando implementar soluciones adicionales de Fortinet para seguir el ritmo de los nuevos modelos de consumo digital y sus necesidades futuras, como FortiWeb y FortiSIEM. “Fortinet nos da la tranquilidad de que si hay una necesidad en el negocio relacionada con la seguridad o la disponibilidad, ellos ya tienen la solución para cubrir nuestros requerimientos. Es una empresa que evoluciona con el mercado y nos acompaña en el crecimiento de nuestro negocio”, concluye Arjona.



www.fortinet.com