



La cadena de tiendas de moda Enrico asegura su negocio con IronGate

La empresa textil **Enrico**, cadena de tiendas de moda, ha confiado en **IronGate**, fabricante de soluciones hardware de seguridad y conectividad integradas para banda ancha, para asegurar todo su negocio con la implementación de su solución Net Survibox 266.

Esta empresa familiar inició su andadura en Madrid en 1984 para comercializar moda de hombre. Su éxito fue tal, que les llevó a sus responsables a crear una línea de moda para la mujer, Enrico Lady.

A partir de ahí, y a medida que la empresa ha extendido sus creaciones por toda España, también su infraestructura de red ha ido creciendo, de tal modo que la seguridad de sus redes podía verse comprometida.

Con un total de 16 tiendas y alrededor de 100 empleados, los problemas derivados de un entorno de colaboración e intercambio de datos cada vez más inseguro crecían y sus propietarios se dieron cuenta de que estaban a merced de cualquier intruso que quisiera acceder a su red.

Más beneficios y ventajas en un solo dispositivo

De este modo, tras un análisis de sus necesidades y de diversas soluciones que pudieran cumplir sus requisitos, se inclinaron por la implantación de Net Survibox 266 de IronGate.

Este dispositivo integra soluciones de seguridad tales como Firewall / Router avanzado de alta seguridad, VPNs, y que puedan soportar un buen sistema de seguridad software de Anti-Virus además de otras muchas funcionalidades de valor añadido para la pequeña y mediana empresa.

Para José Manuel Moll, director del Área de Tiendas de Madrid de Enrico, la adquisición de Net Survibox resultó crucial *"nos ha dado la posibilidad de ofrecer acceso, en cualquier lugar y momento, a nuestras tiendas, del mismo modo que si estuvieran en una misma oficina, con total seguridad y a un precio muy asequible. Otras ventajas que ofrece IronGate es que es un único proveedor de un sistema integral de seguridad escalable y actualizable y además a un precio realmente asequible para nosotros. Otra baza con la que cuenta es la cercanía y la proximidad que una empresa española puede ofrecer como proveedor a sus clientes, lo que significa comodidad y ahorro de costes"*.

Efectivamente, aunque todos sus objetivos se cubrían, es decir, potenciar la productividad de los empleados, mejorar la seguridad y compartir el conocimiento, uno de los factores fuertes del dispositivo era la sencillez de su interfaz gráfico en castellano con una inversión mínima en mantenimiento, sin límite de usuarios y escalable.

También se tuvo en cuenta la funcionalidad del filtrado de contenidos que evitaba la entrada de los trabajadores en páginas inapropiadas en horas de trabajo, pero para sus responsables, Net Survibox suponía otra serie de ventajas:

- Mejora en los procesos laborales y en el servicio al cliente
- Reducción de costes actuales y de los próximos años
- Reducción del tiempo para lanzar el mercado nuevos diseños, sin peligro de que los copien

Así, para implementar el proyecto, Enrico instaló un dispositivo en cada tienda y otro en la sede general. De este modo, se mantiene la comunicación y la seguridad necesarias.

El resultado ha sido que, al estandarizar la seguridad de la red en un único dispositivo, basta un solo técnico para mantener el sistema en todas las tiendas que Enrico tiene en toda España.

Fases e inversión

Todo el proyecto, que ha supuesto una inversión aproximada de 4.000 €, comenzó el pasado mes de abril. Puede decirse que el proyecto constó de dos fases:

- En la primera de ellas, se realizó la conexión de una de nuestras tiendas con la central, con diferentes pruebas de intrusión y de estabilidad.

- En una segunda fase se replicó la configuración con el resto de tiendas, es decir, un total de 15 tiendas más.

Hoy por hoy, se puede decir que el proyecto ha finalizado, aunque al tratarse de un dispositivo escalable, no descartan implementar nuevas funcionalidades en un futuro.

Antecedentes. Dispositivos individuales como única protección

Anteriormente sólo se disponía de dispositivos de antivirus y firewall de puesto, si bien a los responsables les preocupaba sobre todo, el intercambio de información, de los datos y la privacidad de las conexiones con toda su red de tiendas. Por eso, Tiendas Enrico necesitaban conexiones VPN en un dispositivo independiente del PC que no lo sobrecargara y que no produjera ninguna incompatibilidad con el sistema operativo y el programa de gestión.

Tal como comenta José Manuel Moll, se trataba de una empresa que funcionaba como empresas distintas, *“todos hacíamos las cosas a nuestro modo, lo que creaba un entorno inseguro a la hora de enviar documentos importantes a las oficinas centrales”*. Estos problemas en el sistema de comunicación no sólo significaban retrasos, sino que también aumentaban los costes y retardaban la salida al mercado de nuevos productos.

En una situación de crecimiento como la que estaba experimentando Enrico, era vital ser muy ágil para mantener el ritmo de la competencia. Por tanto, el tiempo medio de lanzamiento de sus nuevos diseños debía ser menor para seguir potenciando sus ingresos, los beneficios y la reputación de excelencia de la firma, basada en ofrecer siempre, las últimas tendencias. Era necesario, por tanto, contar también con lo mejor en seguridad y comunicaciones adaptadas a sus necesidades.

Efectivamente, cualquier tarea administrativa llevaba mucho tiempo, por no hablar de cuando se producía un error en el sistema, como el correo electrónico, un simple fallo podía provocar la caída de un servidor durante un día o dos. Esto resultaba gravísimo por el corte de comunicación diaria entre las sedes, necesaria para llevar a cabo el control de la contabilidad.

Con una situación tal, los directivos de Enrico fueron conscientes de las pérdidas que sufrían por no contar con un sistema de seguridad adecuado, por lo que en un principio optaron por soluciones individuales tales como cortafuegos y antivirus para reducir costes, optimizar las operaciones y mejorar la productividad.

A pesar de estas medidas, en poco tiempo Enrique Moll, director técnico de Enrico, se dio cuenta de que no eran suficientes y optaron por mejorar su programa de seguridad. Para ello, mantuvo varias reuniones con empresas especializadas del sector, y finalmente optaron por IronGate por ser la empresa que englobaba más funcionalidades y servicios a un precio realmente asequible.