

Flamen&Co es un grupo empresarial aragonés especializado en alimentación de impulso, conveniencia y retail alimentario. El grupo nació en 2018 tras la integración de Martín Martín en el grupo Frutos Secos El Rincón, manteniendo ambas enseñas comerciales independientes.

Actualmente el grupo integra empresas industriales, logísticas y comerciales, entre ellas: Frutos Secos El Rincón, Martín Martín, Tostados de Calidad, Pastelería Aragonesa de Calidad (obrador El Artesano); además de marcas industriales como Buenola, El Gallo Rojo y El Tío Palancas.

El grupo cuenta con **más de 150 establecimientos** en España y con cerca de **1.000 empleados**, y desarrolla una **actividad tanto industrial como de distribución mayorista y retail**, con una extensa red de tiendas y venta online.

¿Qué necesitaba?

- En 2019 el grupo se enfrentó a problemas con las telecomunicaciones en todas sus tiendas y sedes (aproximadamente 150), al pasar de líneas domésticas a una red privada virtual. Hubo contratiempos con todas las conexiones, falta de estabilidad de las líneas y cruce de señales entre sedes. El modelo de trabajo era 50% online y por ello cualquier anomalía impactaba directamente en los resultados, además de repercutir en el servicio e imagen del grupo.

- Estas continuas incidencias, sumadas a la falta de un buen servicio y soluciones eficaces por parte de los operadores y contratas externas con los que trabajaban hasta entonces, y la necesidad de seguir creciendo como grupo con un gran número de nuevos equipos conectados, hizo que Flamen&Co se decidiera a afrontar el reto de **cambiar íntegramente su plataforma tecnológica para mejorar todas sus comunicaciones de voz y datos**, y así poder seguir ofreciendo un buen servicio a sus clientes mayoristas y al consumidor final.

- Esto implicaba **configurar una nueva red privada, más potente y fiable, optimizando al mismo tiempo el sistema de telefonía, y mejorando el control y la seguridad** de sus datos y conexiones.

- Y para que éste cambio fuera fructífero y definitivo, necesitaban la **asesoría y planificación de un único proveedor global especializado en empresas, con técnicos de mucha experiencia que les dieran una solución 100% personalizada**, que se ajustaran a la diversidad de las múltiples sedes del grupo, y que fueran capaces de solventar las posibles complicaciones que pudieran surgir en el proceso de migración, evitando que éste interfiriera en el correcto desarrollo de la actividad comercial de las distintas empresas del grupo.

¿Por qué eligió Sarenet?

- En un proceso de búsqueda de operadores globales con mucha experiencia y, sobre todo, con un buen servicio, **atendieron las recomendaciones de otras empresas que ya trabajaban con Sarenet desde hacía años de forma satisfactoria**.

- Desde el primer momento el servicio de Sarenet les pareció excelente. Comenzando con una **atención comercial muy cercana** que abordaba el proyecto con una gran implicación y profesionalidad. Y continuando con la **atención directa por parte de los ingenieros que proyectaron la solución, de forma muy ágil y resolutiva**. Todo ello les dio la confianza que necesitaban para dejar en manos de Sarenet este ambicioso proyecto.

- **El precio competitivo de las soluciones que proponía Sarenet** fue otro de los factores determinantes de su elección como nuevo proveedor de telecomunicaciones de Flamen&Co.



Solución implantada

- Configuración de una **robusta infraestructura con conectividad MPLS**. Esta infraestructura se organizó con una doble configuración de redes privadas: por un lado, se conectaron las distintas sedes centrales del grupo con un **enlace de un Gigabit y conexiones de Fibra Segura** entre las delegaciones; y por otro lado se conectaron todas las tiendas de Frutos Secos El Rincón repartidas por España también con líneas de Fibra Segura e integrándolas todas en la red MPLS. En ambas configuraciones, todas las líneas principales se implantaron con **conexiones de respaldo 4G**, para garantizar la disponibilidad del servicio en caso de haber alguna incidencia con la primera línea.

- Además, la red quedó protegida con un **cortafuegos gestionado de última generación**, que ofrece un **servicio de defensa perimetral** desarrollado y gestionado por Sarenet, que sirve para detectar ataques externos y frenarlos activando filtros bajo demanda, haciendo que la infraestructura de conectividad instalada sea un entorno, además de r**edundado, vigilado y seguro**.

- La nueva infraestructura de conectividad cuenta también con una **potente ventana de monitorización** que permite ver y controlar de forma íntegra todas las conexiones y su tráfico: estado de las líneas, monitorización de servicios, gestión de respaldos, cambio de parámetros en los servicios contratados… Una herramienta muy útil, exclusiva de Sarenet, para anticiparse a cualquier posible anomalía o problema de seguridad y poder gestionarlo a tiempo.

- Y, aprovechando toda la capacidad que ofrece esta nueva red MPLS, el grupo contrató también el servicio **Sarevoz**. Con este **servicio de Voz IP**, Flamen&Co utiliza su conexión de banda ancha para realizar sus llamadas telefónicas, con calidad y sin haber tenido que cambiar de números de teléfono.

¿Qué beneficios ha obtenido?

- **En menos de 3 meses** Sarenet consiguió un **servicio estable, monitorizado y controlado en toda la organización**, cumpliendo plenamente con los objetivos trasladados por parte de los responsables de IT del grupo, y resolviendo los problemas que habían sufrido con otros operadores.

- La nueva configuración de red, que añade líneas de respaldo de distinta tecnología y operador en cada sede, les ha servido para **ganar en estabilidad y fiabilidad**, **garantizando la disponibilidad de la conexión de forma permanente** y evitando fallos en el servicio.

- La migración de su infraestructura a Sarenet les proporciona una **gran flexibilidad** para mantenerla siempre con la capacidad y prestaciones que requieran en cada momento, con **capacidad de crecimiento** mediante la instalación de nuevas líneas y recursos, **de forma sencilla, económica e inmediata**.

- La herramienta de monitorización de Sarenet ofrece, con **total transparencia**, conocer en tiempo real el estado y la actividad de toda la red, lo que facilita al departamento de sistemas informáticos de Flamen&Co realizar una **gestión tecnológica más rápida y eficaz**, detectando anomalías o posibles fallos a tiempo para evitar problemas de servicio.

- Además, con esta solución **a la seguridad instalada en la red privada se añade la seguridad de la infraestructura de Sarenet**, con avanzados sistemas propios de detección de intrusos que examinan la actividad de la red, un servicio de mantenimiento y vigilancia 24x7, y un equipo técnico con expertos en ciberseguridad que actúan rápidamente ante cualquier anomalía que haga sospechar de un ataque externo.

- Con el nuevo servicio **Sarevoz**, el grupo consigue **grandes ahorros en sus comunicaciones de voz**, siendo gratuitas todas las llamadas entre sus distintas sedes y tiendas de toda España.

- Ahora **cuentan con un soporte técnico rápido y cercano**, con profesionales de plena confianza que dan a Flamen&Co una respuesta inmediata y una resolución profesional ante cualquier incidencia que pudiera surgir.



El cliente dice...

"Por su tamaño y experiencia puedo asegurar sin miedo a equivocarme que Sarenet es el proveedor óptimo para empresas y negocios de tamaños medios. Buscan relación a largo plazo y priman el buen servicio por encima de otras cuestiones."

"Sarenet supo solventar las dificultades externas a la hora de implementar su solución, principalmente por la ubicación de algunas sedes, que están localizadas en centros comerciales, aeropuertos o puntos remotos, y planteaban condicionantes ajenos a nuestro control. Quiero destacar que, ante estas dificultades, los técnicos de Sarenet nunca se han apartado del problema y hemos ido de la mano para dar una u otra solución. Porque la solución no siempre puede ser la obvia o la más fácil, y ellos saben cómo dar la vuelta a un problema o impedimento en este complicado mundo de las comunicaciones."

"El grupo Flamen&Co continúa con su estrategia de crecimiento, que nos va a seguir llevando a la apertura de nuevas sedes, y por ello necesitamos contar siempre con un socio tecnológico que nos dé confianza, nos ofrezca soluciones escalables, y sepa ajustarse a nuestro ritmo de crecimiento y necesidades puntuales con proximidad y flexibilidad."



Francisco Narro
Director Sistemas Informáticos F&C