



Dufrio mejora la experiencia de los usuarios con soluciones Citrix

La compañía registró un aumento de más del 20% en la productividad de los usuarios y agilizó el proceso de apertura de nuevas tiendas

Fundada en 1997 y con oficina central en Porto Alegre (RS), Dufrio es una de las principales distribuidoras de aires acondicionados LG de Brasil y líder del sector en América Latina. Tiene aproximadamente 1600 empleados y 22 tiendas, además de 120 mil m² de stock. Hace seis años, Dufrio rediseñó su negocio para crecer a nivel nacional, y ya alcanzó una posición destacada en el escenario nacional como líder en su segmento.

“Somos una empresa familiar, reconocida por nuestros clientes por ser muy rápidos e informales. Creamos una cultura de empresa socia, confiable, ágil, y no invertimos en tecnología para obtener solamente procesos más veloces y eficientes: con la solución de Citrix, también logramos mantener nuestros valores de forma sostenible, y todo se hizo con eficacia, seguridad y control de la información”, afirma Guillermo Zanon, vicepresidente de Dufrio.

Dufrio definió una serie de inversiones en Tecnología de la Información para dar sostenibilidad a su crecimiento, que en promedio es del 20% al año, a fin de facilitar la apertura de nuevas tiendas y potencializar los valores y su cultura organizacional. Con el aumento del volumen de pedidos, en poco tiempo el centro de datos local llegó a su límite de uso. Había llegado la hora de invertir en la nube; así, los servidores virtuales locales fueron transferidos a Azure, la plataforma de nube pública de Microsoft, para liberar recursos en el centro de datos local y aumentar la disponibilidad y el rendimiento de las aplicaciones.

La empresa recurrió a Citrix para garantizar el rendimiento y una mejor experiencia para el usuario. A través de la solución Citrix Virtual Apps Services ahora es posible acceder a las informaciones de ERP, CRM y otros sistemas en cualquier lugar y en tiempo real. La adopción de la herramienta trajo beneficios significativos para la empresa y para los usuarios, ya que ayudó a mejorar el desempeño, reducir los costos de conectividad remota y optimizar la seguridad tanto en la aplicación como en la red.

La alianza con Citrix fue fundamental para la migración a la nube de Dufrio. Además de las ventajas ya mencionadas, también brindó flexibilidad, resiliencia e inversión solamente por el consumo. Sin embargo, el motivo principal para realizar la migración no fue la reducción de costos, sino la modernización de la infraestructura, lo que deriva en menos tiempo para la apertura de tiendas, aumento de la competitividad y la mejora de la experiencia del usuario, de tal forma que la nube ayudó a posicionar a TI de forma diferenciada. Atender las áreas de negocios en estos términos contribuyó a la estrategia completa.

“Citrix es un socio que hizo posibles estos beneficios tan importantes. La usabilidad de la herramienta es amigable, y nos permitió ver un potencial reprimido que teníamos y la oportunidad de poder hacer

mucho más. Medimos un aumento de la productividad del 20% en nuestras actividades en todos los canales, principalmente en el área de ventas minoristas, donde logramos ofrecer al cliente una experiencia mucho más interactiva que la tradicional, eliminando mesas de negociación y filas en la caja”, cuenta Zanon.

El proyecto contó con las áreas técnicas, preventa y consultoría de Citrix en diversas etapas, y mostró los diferenciales de las soluciones en nube y la migración de los sistemas legados, lo que aumentó la seguridad en la toma de decisión del cliente. “Uno de los mayores desafíos de este proyecto fue nuestra participación técnica para posibilitar la migración instantánea en todas las tiendas al mismo tiempo, a diferencia de la mayoría de los clientes, que migra las operaciones de a poco”, comenta Luis Banhara, Director general de Citrix Brasil.

La implementación contó con la participación de Cloud2Go, del Grupo NGX, que participó en todo el proceso de creación del nuevo entorno de TI de Dufrio. Según Artur Hansen, director de expansión de Cloud2Go, el proceso, a pesar de ser voluminoso, salió de acuerdo con lo planeado. “El compromiso de los vendedores con las pruebas fue ejemplar. No siempre encontramos este nivel de interés y aprendizaje en otras empresas; por eso entendemos la importancia de la cultura de Dufrio, lo que nos permitió completar el trabajo en forma rápida y sencilla”, evalúa Hansen.

A principios de 2019, Dufrio va a inaugurar tiendas express inteligentes, automatizadas e inalámbricas, revolucionando cada vez más la atención y destacándose por sus prácticas eficientes y de vanguardia.

Con una facturación significativa en 2017 y proyectando un crecimiento del 25% para este año, la compañía invirtió dos millones de reales en la solución en un plazo de tres años, y proyecta abrir 20 nuevas tiendas en dos años.

Síguenos en

- Twitter: [@Citrix](#), [@CitrixLatAm](#)
- Facebook: [Citrix](#), [Citrix LAC](#)

For investor inquiries, contact:

Acerca de Citrix

Citrix (NASDAQ:CTXS) está liderando la transición hacia soluciones de software que definen el lugar de trabajo, reuniendo virtualización, gestión de la movilidad, networking y SaaS habilitando nuevas formas para que las empresas y personas trabajen mejor. Las soluciones de Citrix impulsan la movilidad empresarial a través de espacios de trabajo seguros que proporcionan a la gente un acceso instantáneo a las aplicaciones, puestos de trabajo, datos y comunicaciones en cualquier dispositivo, sobre cualquier red y cloud. Con unos ingresos anuales de 3280 millones de dólares en 2015, las soluciones de Citrix son utilizadas en más de 330 000 organizaciones y por más de 100 millones de usuarios en todo el mundo. Para más información, visite lac.citrix.com.