



Microsoft Office 365 Caso de Éxito



Resumen

País: Argentina

Industria: Agro

Perfil del cliente

Empresa dedicada a producir soluciones de microbiología agrícola que ayudan a los productores a mejorar sus rindes. Ocupa 73167 m² en el Parque Industrial de Pergamino.

Situación

En el marco de una progresiva migración de la infraestructura tecnológica a la nube, requerían una solución de correo electrónico que garantizara compatibilidad e integración.

Solución

Office 365 con herramientas de sincronización en Microsoft Azure; se comenzó a implementar Dynamics CRM.

Beneficios

- Plataforma de Correo Electrónico unificada.
- Seguimiento de interacciones con cada ciudadano.
- Flexibilidad, seguridad y disponibilidad.
- No se requiere mantenimiento al área de TI.

Expansión global con el respaldo de Office365 en el sector agropecuario.

“Estamos en un proceso de crecimiento que apunta a multiplicar por 2.5 la facturación de la compañía, y Office 365 es la herramienta que acompaña ese crecimiento con flexibilidad y de manera eficaz.” Iván Cabrera, Gerente de Área Sistemas.

Rizobacter, con más de 400 empleados y presencia en 30 países, eligió Office 365 como plataforma de comunicaciones, productividad y colaboración. Esto le brinda la flexibilidad que requieren sus ejecutivos en una etapa de expansión y crecimiento. También se migraron los smartphones BlackBerry a equipo Lumia con Windows Phone. Reducción de costos, administración de sistemas simplificada y mayor agilidad en el trabajo cotidiano, algunos de los beneficios destacados. El camino hacia la infraestructura en la nube continúa con Dynamics CRM y Microsoft Azure.



“Además, migramos los equipos BlackBerry que teníamos a dispositivos Lumia con Windows Phone, lo que nos da la posibilidad de utilizar las mismas herramientas en cualquier lugar, accediendo a los archivos propios almacenados en la nube, algo que generó un gran impacto en los usuarios.”

Francisco Novello, Jefe de Tecnología.

Situación

Rizobacter es una compañía argentina, fundada hace más de 35 años, dedicada a producir soluciones de microbiología agrícola que ayudan a los productores a mejorar sus rindes; específicamente desarrolla inoculantes para leguminosas como soja, trigo, maíz, arveja, garbanzo y lenteja. Actualmente ocupa 73167 m² en el Parque Industrial de Pergamino, Provincia de Buenos Aires donde trabajan aproximadamente 400 personas. Una de sus actividades principales es la investigación: introdujo en el mercado los inoculantes líquidos que hoy constituyen el 90% de los utilizados en Argentina. Con una facturación cercana a los 100 millones de dólares, tiene representantes en todo el territorio nacional, presencia en 30 países y cuenta entre sus clientes a los principales actores del mercado agropecuario a quienes provee a través de una red de casi 600 distribuidores.

“Somos una compañía que desde su nacimiento está innovando; en ese sentido también en tecnología informática buscamos estar a la vanguardia. Por eso vimos que teníamos que ir progresivamente a la nube”, comenta Iván Cabrera, Gerente de Área Sistemas. “Antes teníamos nuestro propio servidor, con los costos que eso implica en términos de administración y mantenimiento, licencias, equipamiento y limitaciones en el espacio disponible para cada usuario. En primera instancia realizamos una prueba piloto con nuestro personal técnico utilizando una solución de correo electrónico en la nube de un reconocido proveedor, pero había muchos problemas de integración: la premisa era que los usuarios pudieran seguir utilizando Outlook en sus escritorios. La sincronización no funcionaba adecuadamente y eso generaba dificultades de usabilidad”, agrega Francisco Novello, Jefe de Tecnología.

Solución

“Comenzamos adoptando Exchange Online y luego implementamos Office 365 para todos nuestros usuarios. Esto nos permite darle al personal de la planta principal, a quienes están en cada una de las oficinas distribuidas en el interior e incluso en los ejecutivos que están en las sedes que estamos abriendo en el exterior, un conjunto de herramientas de comunicación y productividad que está a la altura de los desafíos que nos plantea el negocio”, sostiene Cabrera.

Con Office 365, alrededor de 400 empleados cuentan siempre con las últimas versiones Outlook, Word, Excel, PowerPoint y también con Lync y OneDrive. *“Además, migramos los equipos BlackBerry que teníamos a dispositivos Lumia con Windows Phone, lo que nos da la posibilidad de utilizar las mismas herramientas en cualquier lugar, accediendo a los archivos propios almacenados en la nube, algo que generó un gran impacto en los usuarios”, señala Novello.*

“El modelo de licenciamiento de Office 365 nos permite acompañar el crecimiento de la empresa, con flexibilidad y menores costos. Ya no tenemos que ocuparnos del mantenimiento de servidores ni del backup; no surgen imprevistos por problemas de hardware y eso impacta directamente en la continuidad operativa”, afirma Cabrera.

La disponibilidad de documentos en OneDrive, que pueden ser utilizados desde cualquier dispositivo conectado a Internet e incluso desde un smartphone, y que adicionalmente pueden ser compartidos por equipos de trabajo, incrementa sustancialmente la productividad y brinda al personal la posibilidad de responder con mayor celeridad a cualquier requerimiento,

Para más información

Acerca de los productos y servicios de Microsoft visite:

www.microsoft.com/argentina

Para más información sobre el Rizobacter, visite: www.rizobacter.com

Para más información sobre Prisma Soluciones Tecnológicas visite: www.prisma.cc

aun estando fuera de la oficina. El Active Directory de la compañía está sincronizado con la plataforma de administración de Office 365 utilizando Directory Synchronization (DirSync) basado en Microsoft Azure, por lo que se aplican las mismas políticas de seguridad a quienes trabajan en forma remota. Actualmente se trabaja en la implementación de Right Management Services (RMS) en el marco de un proceso de certificación de normas ISO.

"La implementación fue transparente para los usuarios; siguen utilizando Outlook que es fundamental para ellos, aunque ahora aprovechan la integración con Lync, OneNote y OneDrive, y con Dynamics CRM que estamos comenzando a utilizar", amplía Iván Cabrera. En el proyecto participó la firma Prisma Soluciones Tecnológicas, Gold Certified Partner de Microsoft y especialista en soluciones en la nube y licenciamiento.

Beneficios

"Estamos en un proceso de crecimiento que apunta a multiplicar por 2.5 la facturación de la compañía, y Office 365 es la herramienta que acompaña ese crecimiento con flexibilidad y de manera eficaz", resume el Gerente de Sistemas. *"En un escenario de expansión global y desarrollo de nuevas alianzas y negocios, contar con una solución de estas características es fundamental",* agrega el ejecutivo. La compañía está operando en Brasil, Paraguay, Sudáfrica, Uruguay y Estados Unidos y prevé expandirse a Alemania, Ucrania, Turquía y Kenia, entre otros.

Actualmente hay varios proyectos online en la compañía, entre ellos un sitio de contingencia en Microsoft Azure (Disaster Recovery), Enterprise Mobility Suite (que integra AD premium y RMS), también se está

trabajando con Dynamics CRM online y con Microsoft Project online, como gestor de proyectos.

"La disponibilidad en el servicio de correo electrónico es clave para que todas las operaciones se lleven adelante adecuadamente. En ese sentido Office 365 nos brinda la confiabilidad y el respaldo que necesitamos. Los servicios en la nube de Microsoft nos permiten liberarnos de tareas rutinarias de mantenimiento y al mismo tiempo tienen el soporte necesario para que el servicio esté garantizado, contribuyendo así a la continuidad de las operaciones y el crecimiento del negocio", expresa Novello, y agrega que "es muy sencillo agregar nuevos usuarios, por lo que respondemos con agilidad y rapidez a las necesidades de la empresa".

Los usuarios tienen ahora casillas de 25 GB de capacidad y 1 TB de almacenamiento en OneDrive, pueden hacer teleconferencias e incluso video conferencias compartiendo documentos y, fundamentalmente, tienen la posibilidad de acceder a todo su contenido desde cualquier lugar.

"A veces se habla del 'dolor del crecimiento', pero la verdad es que nosotros no lo estamos experimentando así. Nos sentimos muy entusiasmados con tantas oportunidades que tenemos para seguir creciendo. Nuevos mercados, nuevas alianzas, son el resultado de nuestro trabajo y esfuerzo. Es muy reconfortante ver los logros", expresa Ricardo Yapur, CEO de Rizobacter.